

Aspiratif & Inspiratif Swara

Media komunikasi internal PT Phapros Tbk.



Edisi
Jul–Sep 2016

Laporan Khusus
*Mendorong Ekspor,
Mendiversifikasi
Pasar*



Meningkatkan Portofolio, Menangkal Komoditasi

Redaksi

**Penasihat dan
Penanggung Jawab**
Direksi
PT Phapros Tbk.

Pemimpin Redaksi
Imam Ariff Juliadi

Sidang Redaksi
Dwi Susanti
Zahmilia Akbar
Annisa Dewi Yustita
Arie Wicaksono
Jalu Satwiko S.K.

Alamat Redaksi
Kantor Pusat PT Phapros Tbk.
Gedung RNI,
Jl. Denpasar Raya Kav DIII
Kuningan, Jakarta Selatan
Tel. 021-5276263
Fax. 021-5209831

Email
redaksiswara@phapros.co.id

INNOVATE OR DIE. Keniscayaan di era teknologi informasi ini bukan cuma berlaku buat para UMKM dan pengusaha gurem, melainkan semua pemain bisnis—termasuk barisan kampiun global berbagai industri.

Tengok saja nasib para raksasa seperti Woolworths, Polaroid, Alta Vista, Kodak, Blockbuster, Borders, dan banyak lagi yang telah dan akan menyusul. Bertahun-tahun jadi pemuncak di bidang bisnis masing-masing, nama-nama besar itu saat ini bertumbangan. Musababnya? Itu tadi: Mereka lamban berinovasi.

Betul, korporasi besar umumnya jauh lebih konservatif ketimbang perusahaan perintis. Para raksasa itu enggan melakukan sesuatu yang belum teruji, yang berisiko terhadap laba masa mendatang. Tetapi, mereka juga punya banyak kelebihan dibanding para pemain yang belum mapan—utamanya dalam hal sumberdaya.

Artinya, kalau dapat memaksa diri mereka sendiri, para raksasa bisnis sebetulnya punya *advantage besar* untuk

melakukan inovasi, seperti yang terbukti pada General Electric [GE]. “Kami menanam investasi luar biasa besar di *engineering*, tapi dunia berputar jauh lebih cepat,” ujar Todd Alhart, direktur hubungan media untuk GE Global Research, seperti dikutip *bbc.com*. “Sebab itu, kami sadar bahwa kami harus bergerak lebih cepat.”

Sebagai perusahaan farmasi nasional papan tengah, Phapros tentu saja tak punya sumberdaya sebesar GE. Namun demikian, kita memiliki kesadaran yang sama terkait keharusan berinovasi. Sebab itu, kita harus bikin lebih banyak terobosan guna membuka peluang inovasi.

Salah satu terobosan yang telah Phapros lakukan—dan terbukti menghasilkan *Ina-shunt* yang bernilai komersial—adalah kolaborasi sinergis dengan UGM. Jika api semangat terus dinyalakan, kita akan bisa memastikan bahwa *Ina-shunt* bukanlah inovasi terakhir Phapros.

Salam SPIRIT! ▲

Redaksi



“I’ve learned that people will forget what you said, people will forget what you did, but people will never forget how you made them feel.”

Maya Angelou

4



6



12



8



14



Daftar Isi

- 2 Beranda
- 2 Daftar Isi
- 3 Swara Anda

WARTA

- 3 Upaya Besar
Meningkatkan Kekompakan

LIPUTAN UTAMA

- 4 Peningkatan Portofolio Produk 2016
- 6 *Ina-Shunt*,
Produk Inovatif Anak Bangsa

LIPUTAN KHUSUS

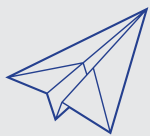
- 8 Mendorong Ekspor,
Mendiversifikasi Pasar
- 10 Faktor Sukses:
IQ versus IQ
- 11 Galeri Peristiwa:
Menabur CSR, Menuai Award
- 12 Cakrawala:
Jaga Diri Saat Mengemudi

KESEHATAN

- 13 Teki,
Rumput Pengganggu yang Berkhasiat

INSPIRASI

- 14 Mengatasi Gangguan *Menopause*
- 14 Cakrawala
Santun dalam Bermedia Sosial
- 16 *Poisoning Mother-in-Law*
- 16 Asah Otak
- 16 Humor



Swara Anda

Redaksi menerima sumbangan artikel, foto, dan karya lain yang sesuai dengan misi penerbitan Swara. Karya yang dimuat akan mendapat imbalan sepentasnya.

Redaksi juga menerima masukan berupa opini, kritik, dan saran untuk kemajuan buletin yang kita cintai ini. Masukan terbaik akan dimuat dalam rubrik Swara Anda.

Karya, kritik, saran dan/atau masukan lain harap dikirimkan melalui e-mail ke:

redaksiswara@ptphapros.co.id

Terima kasih untuk kontributor Swara edisi ini. Kami menantikan kontribusi Anda untuk edisi selanjutnya.

Redaksi

Dear Redaksi **Swara**,

Terima kasih sudah memuat artikel tentang *DASH Diet*. Artikel tersebut sangat bermanfaat bagi *Phaproser* yang ingin hidup sehat. Kebetulan beberapa waktu lalu saya pernah mengikuti program *Diet Mayo*, dan sekarang saya baru tahu kalau *DASH Diet* adalah diet yang paling direkomendasikan karena berguna juga untuk mencegah hipertensi. Terus berikan informasi tentang kesehatan, ya!

Terima kasih.

Kartika — Pengadaan

Halo, Kartika,

Senang sekali jika **Swara** bisa bermanfaat bagi *Phaproser*. Semoga *Diet Mayo* yang dijalankan berhasil, ya. *DASH Diet* memang belum sepopuler diet lainnya, karena tidak seperti diet lain yang memiliki tujuan utama menurunkan berat badan.

Tujuan utama *DASH Diet* adalah untuk menurunkan tekanan darah. Penurunan berat badan hanyalah bonus, karena asupan karbohidrat diganti dengan protein.

Untuk informasi kesehatan lainnya, ditunggu saja, ya.

Salam **Swara**.

Redaksi

Dear Redaksi **Swara**,

Saya merasa bangga dengan pencapaian *Phapros* di semester I/2016 lalu. Mudah-mudahan sampai akhir tahun *Phapros* tetap tumbuh sehingga hasilnya bisa dirasakan oleh *Phaproser* dan *stakeholder* yang lain.

Terima kasih, **Swara** sudah menyampaikan kabar baik pertumbuhan *Phapros* di awal tahun.

Essy — Business Development

Hai, Essy,

Tim Redaksi pun merasa senang dan bangga atas pencapaian *Phapros* di semester I/2016. Kami juga berharap *Phapros* tetap tumbuh tak hanya sampai akhir tahun 2016, tapi seterusnya.

Apalagi, *Phapros* juga sedang melebarkan sayap menjadi distributor alkes serta memperluas pasar ke Afrika. Adanya kerjasama yang baik dengan mitra diharapkan juga akan membuat *Phapros* semakin maju.

Salam **Swara**. ▲

Redaksi



Warta

AGAR tim marketing dapat mengeksekusi strategi yang ditetapkan, perlu sinergi dan kekompakan. Tanpa hal tersebut, sulit diharapkan eksekusi yang dilakukan tepat sasaran. Untuk itu, pada 21–27 Juli 2016, tim marketing OTC *Phapros* menggelar *regional meeting*—di dua tempat: Bali [untuk regional timur] dan Yogyakarta [barat].

“*Regional meeting* itu sebenarnya agenda fakultatif Tim OTC, pengganti *national meeting*,” ujar Blasius Wiweko, RM Region Barat. Agendanya antara lain sosialisasi aktivitas promosi *below the line* [BTL] semester-2, evaluasi promosi BTL semester-I, dan berbagi pengalaman dalam pelaksanaan aktivitas antarcabang.

OTC Regional Meeting 2016: Upaya Besar Meningkatkan Kekompakan

“Tujuannya,” kata Wardana, RM Region Timur, “adalah pengendalian anggaran promosi dengan [tetap] meningkatkan kualitas aktivitas,”

Wardana menjelaskan pula hasil evaluasi aktivitas promosi semester-I. “Secara umum, pemilihan target pelanggan atau *outlet* mesti dipertajam dan kreativitas pelaksanaan *event* harus ditingkatkan, tak terpaku pada apa yang ditetapkan Product Manager.”

Kendati demikian, masih menurut Wardana, penyegaran bentuk aktivitas yang dibuat Product Manager [PM] diterima baik oleh khalayak pelanggan. Di sisi penjualan, program *Frontliner* telah memberi *repeat order* yang baik walau dalam unit belum mencapai sasaran. Program Jumat Hangat, *event* utama *Antimo Herbal*, juga berhasil meningkatkan permintaan di Alfamart, *outlet* yang dipantau.

Agar program pemasaran memberi hasil optimal, menurut Blasius, tim marketing OTC harus melakukan beberapa perbaikan. Jenis aktivitas BTL sebaiknya dikurangi jadi lima , sehingga frekuensi dapat ditingkatkan — pada semester-2 ditargetkan 6.000 aktivitas. Untuk BTL, aktivitas perlu disinkronkan dengan Digital Marketing Program. Selain itu, aktivitas yang bersifat nasional dan lokal dikelompokkan.

Direktur Pemasaran Chairani Harahap yang hadir dalam Regional

Meeting berpesan agar sisi administrasi aktivitas diperkuat. Pengelolaan dana aktivitas dan hasil penjualan harus cepat dan tuntas, sehingga penyimpangan dapat dihindarkan.

Koordinasi dengan Departemen Akuntansi dan Keuangan dalam menyempurnakan prosedur pengelolaan dana di cabang pun perlu ditingkatkan. Dengan koordinasi yang baik, ketersediaan dana promosi yang diperlukan dapat tepat waktu dan tepat jumlah. ▲



Oleh:

Annisa Dewi Yustita





Perluncuran Produk 2016: Meningkatkan Portofolio, Menangkal Komoditasi

Sepanjang tiga kuartal ini, Phapros terus meluncurkan berbagai produk—bahkan masuk ke kategori produk yang sama sekali baru: Alat kesehatan. Inilah strategi Perseroan guna memastikan portofolio penjualannya tidak tergerus menjadi komoditas di era Jaminan Kesehatan Nasional [JKN] yang semakin mendekati *universal health coverage*.

4

JAMINAN Kesehatan Nasional [JKN] adalah sebuah keniscayaan. Asuransi sosial yang dimaksudkan untuk mencegah terjadinya pengeluaran katastrofik itu—pengeluaran rumah tangga yang menyebabkan kebutuhan penting lain, seperti pemenuhan gizi dan pendidikan anak, tidak terpenuhi—bahkan diharapkan akan mencakup seluruh penduduk Indonesia, pada 2019. Dengan demikian, ketergantungan perusahaan farmasi nasional, termasuk Phapros, terhadap produk generik akan semakin tinggi, kecuali kalau kita dapat mengembangkan produk inovatif bernilai tinggi.



Oleh:
Annisa Dewi Yustita

Itulah semangat di balik peluncuran Ina-*shunt*, 9 Agustus 2016 lalu. *Shunt*, atau lengkapnya *ventriculoperitoneal* [VP] *shunt*, adalah alat kesehatan yang digunakan untuk mengurangi tekanan pada otak yang disebabkan akumulasi cairan. Jadi, prosedur bedah dengan VP *shunt* dimaksudkan terutama untuk penanganan hidrosefalus, yaitu kondisi yang terjadi ketika cairan tulang belakang [*cerebrospinal fluid*, CSF] terakumulasi secara berlebih di ventrikel, otak bagian tengah.

Berasal dari kata “*hydro*” [yang berarti air, dalam Bahasa Latin] dan “*cephalus*” [kepala], kelainan yang umumnya diderita oleh bayi dan balita itu ditandai dengan ukuran lingkaran kepala yang lebih besar dari normal, kulit kepala yang menipis, dan pergerakan bola mata yang tak teratur. Pembesaran kepala yang

terjadi dapat dipicu beberapa penyebab, termasuk cacat bawaan lahir, pendarahan di otak, infeksi, meningitis, tumor, atau cedera kepala.

Menurut data Kemenkes, pada 2013 saja terdapat 14.000–19.000 penderita hidrosefalus bawaan [kongenital], di Indonesia. Dibanding jumlah penduduk atau jumlah bayi dan balita, prevalensi hidrosefalus bawaan mungkin tidak kelewat tinggi. Tetapi, karena sebagian besar penderitanya berasal dari keluarga tidak mampu, untuk penanganannya membutuhkan perhatian sendiri, di era JKN ini.

Karena alasan ekonomi, banyak orangtua penderita hidrosefalus memeriksakan anaknya ke dokter ketika sudah terlambat—rongga kepala telah dipenuhi cairan, sehingga jaringan otak banyak yang tidak terbentuk. Dalam keadaan seperti ini, pada umumnya



penderita tidak akan dapat tumbuh- berkembang seperti anak-anak lain. Anak tersebut tidak akan memiliki tingkat kecerdasan yang cukup, sehingga tidak akan mampu hidup mandiri atau hidup produktif di masyarakat.

Untuk penanganan hidrosefalus, cara terbaik adalah operasi. Tindakan ini dimaksudkan untuk menghilangkan akumulasi cairan yang berlebihan di dalam tengkorak. Operasi pengeluaran cairan itu dilakukan dengan memasang pompa dan selang khusus untuk mengalirkan cairan dari bagian ventrikel otak ke dalam rongga perut. Karena yang dilakukan adalah mendorong cairan “dari [rongga] kepala turun ke [rongga] perut”, prosedur operasi tersebut dinamakan, itu tadi, *ventriculoperitoneal* [VP] *shunting*.

Dahulu, pompa berselang yang digunakan untuk V *shunting* harus didatangkan dari mancanegara. harganya tentu saja cukup mahal.

Saat ini, berkat inovasi DR. Dr. Paulus Sudiharto, Sp.BS[K] dari Universitas Gadjah Mada [UGM], dapat digunakan Ina-*shunt* yang bukan saja lebih terjangkau harganya, tetapi juga lebih aman berkat sistem katup celah semilunar yang dilengkapi tonjolan antiselip. Dengan katup semilunar, cairan tidak dapat masuk kembali ke rongga kepala

Ina-shunt merupakan bukti kesungguhan Phapros dalam melakukan diversifikasi produk—bahkan sampai jauh, ke produk alat kesehatan...

dan alirannya ke rongga perut tidak akan terlalu terpengaruh oleh aktivitas pasien.

Keunggulan lainnya? “Adanya tonjolan antiselip yang berguna untuk mengantisipasi bahaya selang kateter terhisap ke dalam rongga otak,” ujar DR. Sudiharto. Dengan posisi yang stabil, bahaya kateter melukai otak—suatu hal yang dapat menyebabkan kematian—dapat dicegah.

“Pemasangan sistem pompa dari otak hingga perut dapat mengalirkan volume cairan otak pasien hidrosefalus hingga setengahnya,” pakar bedah saraf pada RSUP Dr. Sardjito, itu menerangkan. “Sistem Ina-*shunt* aman dipasang pada bayi berusia 10 hari hingga orang dewasa dengan syarat kondisi pasien stabil,”

Ina-*shunt* merupakan salah satu bukti bahwa penemuan riset akademisi dapat dihilirkan ke masyarakat melalui tahapan tertentu dan dengan

dukungan pemerintah. Produksi peralatan kesehatan tersebut dipercayakan ke perusahaan milik UGM, PT Gama Multi Usaha Mandiri, melalui anak perusahaannya, yaitu PT Swayasa Prakarsa, yang dalam pemasarannya bekerja sama dengan Phapros.

“Ina-*shunt* punya potensi pasar sangat besar dan diperkenalkan pada saat yang tepat,” ujar Dirut Phapros Barokah Sri Utami. Saat ini, kita tahu, pemerintah sangat mendukung pemakaian produk dalam negeri.

Dipercaya UGM sebagai pemasar Ina-*shunt*, Phapros akan mendorong agar hasil inovasi anak bangsa tersebut agar dapat dirasakan manfaatnya oleh seluruh masyarakat. Dukungan itu merupakan wujud nyata dari peran Phapros menjembatani lembaga riset dengan industri, agar Indonesia bisa mandiri, tidak bergantung terus pada produk alkes impor.

Dari sisi strategi jangka panjang Phapros, Ina-*shunt* merupakan bukti kesungguhan Perseroan dalam melakukan diversifikasi, bahkan sampai ke produk alat kesehatan [alkes] yang sudah bukan lagi produk farmasi. Sebelumnya, Perseroan telah meluncurkan *Implant Hip & Knee*, produk implan



Quadruple Helix di Balik Hilirisasi Ina-*shunt*

Oleh:
Zahmilia Akbar



UNTUK hilirisasi produk inovatif semacam Ina-*shunt* diperlukan dukungan pemerintah, baik dalam bentuk dana [hibah] maupun kemudahan perizinan. Tetapi semua itu belum cukup.

Maklum, dana yang cukup dan perizinan yang dipermudah paling hanya akan membantu pengembangan sebuah produk. Padahal, setelah produk inovatif tersebut terwujud, masih diperlukan jalan yang panjang untuk dapat dimanfaatkan oleh khalayak pengguna.

Untuk membuat produk jadi dalam jumlah cukup dan dengan harga memadai, misalnya, masih diperlukan sistem produksi yang baik. Kemudian, untuk mengantarkan produk jadi tersebut sampai ke para pengguna, masih diperlukan pula rantai pemasaran yang tidak kelewat sederhana.

Jika semua itu harus dikerjakan sendiri, baik oleh kalangan akademisi atau riset maupun bisnis, mungkin kelewat berat—setidaknya untuk institusi domestik yang kekuatan finansialnya terbatas. Sebab itu, perlu dilakukan kolaborasi sinergis yang melibatkan berbagai pihak, termasuk kalangan dunia usaha. Untuk pengembangan



ortopedi. Tingginya angka kecelakaan di jalan, terutama dengan semakin banyaknya pengendara sepeda motor, memerlukan alkes yang tak tergantikan dalam bedah tulang ini.

Di produk farmasi, Phapros juga terus mengembangkan berbagai produk baru, selain merevitalisasi beberapa produk lama yang prospektif. Selama tiga kuartal pertama pada 2016 ini, Perseroan telah meluncurkan tiga obat baru: *Altera* [Desloratadine] sirup, Cetirizine tablet, dan Citicoline injeksi. Selain itu, Perseroan juga mempersegar penampilan empat *item* produknya: *Bioron* tablet [OTC], Amlodipine 5mg tablet, *Pebavask* 10mg tablet, dan *Pebavask* 5mg tablet.

Dua produk farmasi yang disebut terakhir itu—juga *Altera* sirup—adalah obat dengan nama dagang [OND]. Peluncuran dan revitalisasi OND tersebut

penting untuk menjaga keseimbangan portofolio produk Phapros. Dapat diharapkan memberi nilai tambah lebih tinggi, kehadiran OND jelas membantu upaya sebuah perusahaan mencegah produknya menjadi komoditas.

Setidaknya, pengalaman Phapros menunjukkan hal ini. Pada musim *e-Catalogue* 2016, keberhasilan Perseroan merebut paket pengadaan obat JKN dengan nilai jauh lebih besar ketimbang perusahaan farmasi mana pun di Indonesia, Rp271 miliar, tak terlepas dari keberhasilan mengibarkan *Spica* dan *E-some*. Kedua OND yang relatif baru ini adalah obat injeksi, sediaan yang membutuhkan keterampilan dan fasilitas khusus untuk produksinya sehingga memberikan nilai tambah yang tinggi. ▲

Selama tiga kuartal pertama ini, Phapros telah meluncurkan tiga produk obat baru, salah satunya obat dengan nama dagang [OND] yang diharapkan akan meningkatkan portofolio produk Perseroan...

7

produk alkes, dari pengajuan izin sampai siap diluncurkan ke pasar saja diperlukan waktu setidaknya dua tahun, cukup lama bagi kalangan bisnis. Pengembangan bahan obat baru bisa makan waktu 10–20 tahun, bahkan lebih.

Namun, karena diperlukan untuk menjawab kebutuhan pasar, inovasi adalah hal tak terelakkan, kecuali kalau kita rela terus tergantung pada produk impor. Bagi pemerintah, ketergantungan impor yang tinggi akan membebani neraca perdagangan. Sementara itu, bagi industri, kebutuhan dan persaingan pasar yang selalu berubah mewajibkan kemampuan untuk melahirkan produk baru. Keharusan ini beririsan dengan kebutuhan akademisi untuk melahirkan inovasi.

Kolaborasi sinergis diperlukan untuk menambal kelemahan masing-masing pihak itu. Dalam kolaborasi tersebut, diperlukan sinergisme empat pihak—A [akademisi], B [bisnis], C [community], dan G [government]—dalam sebuah model “*Quadruple Helix*”, alias rantai kerjasama yang saling berkelindan.

Dengan kolaborasi ABCD, waktu yang diperlukan untuk riset oleh B bisa dipangkas,

karena dapat memanfaatkan hasil riset A. Agar hasil riset sesuai kebutuhan pasar sehingga punya nilai komersial yang memadai, pihak A sejak awal harus mempertimbangkan masukan dari B. Dalam melakukan riset, agar beroleh kemudahan, A memerlukan pula dukungan G [pemerintah, yaitu Kemenkes dan BPOM sebagai pembuat kebijakan] dan C [komunitas, dalam hal ini para dokter sebagai pengguna].

Telah menjalin kerjasama R&D, baik untuk produk obat tradisional maupun alkes, dengan

Universitas Gadjah Mada, Universitas Airlangga, Institut Teknologi Bandung, dan perguruan tinggi nasional terkemuka lainnya sejak lima tahun terakhir, Phapros telah masuk dalam kolaborasi sinergis ABGC. Hasilnya?

Ina-shunt, yang telah diluncurkan, adalah salah satunya. Dengan produk inovatif hasil kerjasama Phapros dan UGM ini—dan beragam produk lain yang masih dalam pengembangan—ketergantungan kita pada produk farmasi dan alkes impor kiranya akan berkurang. ▲





Mendorong Ekspor, Mendiversifikasi Pasar

Selain portofolio produk, pasar juga perlu didiversifikasi untuk menangkal komoditasi akibat sistem Jaminan Kesehatan Nasional yang mengutamakan penggunaan OGB. Inilah upaya Phapros melebarkan sayap ke mancanegara.

Oleh:
Zahmilia Akbar



HARI itu, 26–29 Juli 2016, Phapros mengikuti Misi Dagang ke dua negara Afrika: Nigeria dan Ghana. Difasilitasi oleh Kementerian Perdagangan [Kemendag] dan Indonesia Trade Promotion Centre [ITPC], misi yang membawa tujuh perusahaan Indonesia terpilih tersebut—termasuk PIM Pharmaceuticals, Pabrik Kertas Tjiwi Kimia, Dua Kelinci, Sanfood Prima Makmur, Pajajaran Prima Boga, dan CV Promosia Dagang Asia—merupakan promosi perdagangan yang penting. Tak heranlah kalau Tim Phapros diwakili langsung oleh Direktur Utama Barokah Sri Utami dan Staf Pengembangan Bisnis Ekspor Ignatia L. Christinopa.

Seberapa potensial Nigeria dan Ghana sehingga Phapros demikian serius, mengirim delegasi tingkat tinggi, untuk memperluas pasar ke dua negara Afrika Barat itu?

Secara umum, Afrika mungkin masih tertinggal dibanding benua lain. Tetapi, beberapa negara di Benua Hitam tersebut telah cukup lama menjadi tujuan ekspor Cina. Nigeria dan Ghana, yang memiliki sumberdaya alam kaya dan secara politik cukup stabil, merupakan dua pasar ekspor dan mitra dagang penting negara Asia Timur yang perekonomiannya sangat bertumpu pada kegiatan ekspor tersebut. Dengan demikian, kedua negara tersebut merupakan pasar ekspor yang potensial.

Nigeria, misalnya. Anggota OPEC ini bukan hanya memiliki populasi terbesar di Afrika, 184 juta

jiwa, melainkan juga PDB per kapita yang terbilang tinggi—secara *purchasing power parity* [PPP] mencapai US\$6.351. Lebih dari itu, produsen minyak bumi terbesar ke-12 dunia tersebut adalah satu dari hanya dua negara Afrika yang ditengarai Citicorp layak masuk ke dalam jajaran 11 Negara 3Gs [Global Growth Generators].

Sebagai pengimpor besar gandum, obat-obatan, dan telepon selular, Nigeria merupakan pasar potensial bagi Indonesia, terutama untuk *consumer goods* dan produk farmasi. Kenyataannya, bekas jajahan Inggris [1800–1960] tersebut telah menjadi mitra dagang ke-3 terbesar Indonesia di Afrika. Pada 2015 saja, negeri yang dijuluki Raksasa Afrika ini telah menyerap berbagai produk senilai US\$29 juta, termasuk dari para kampiun industri farmasi seperti Kalbe Farma, Dexa Medica, Tempo Scan Pacific, Menjangan Sakti, dan Bio Farma.

Di Lagos, Indonesia Business Forum yang diselenggarakan di Eko Hotel, 26 Juli 2016, dihadiri sekitar 120 praktisi bisnis Nigeria yang umumnya adalah importir dan distributor multiproduk. Para *buyer* tersebut banyak yang tertarik pada produk herbal Phapros, terutama *Antimo Herbal* dan *Antimo Minyak Kayu Putih*.

Produk herbal semacam itu memang belum lazim di Afrika. Tetapi, karena produk Indonesia telah mendapat tempat di hati penduduk Nigeria—dinilai berkualitas baik, dengan harga yang bersaing dibandingkan produk dari Cina dan India—mereka



Ekspor Perdana Phapros:

Ekspor ke Kamboja yang dilakukan Phapros hanya dalam bilangan bulan setelah penerapan JKN, pada 28 April 2014, merupakan salah satu bukti bahwa Perseroan telah menyadari perlunya diversifikasi pasar, termasuk ke mancanegara.



yakin tak sulit memperkenalkan kedua produk andalan Phapros tersebut. Selain itu,

Di Nigeria, Phapros berhasil menggaet dua *buyer*, Jeisjosh Pharma & Foods Ltd. dan Yes Pharma International Ltd. Pada Indonesia Business Forum tersebut, di hadapan Duta Besar Harry Purwanto dan tamu kehormatan lainnya, Phapros bahkan menandatangani perjanjian dengan Yes Pharma International Ltd. untuk penjualan 10 produk obat etikal senilai US\$1,46 juta.

Sementara itu, di Ghana, Indonesia Business Forum diselenggarakan di Holiday Inn Hotel, Accra, pada 26 Juli 2016. Merupakan mitra dagang terbesar ke-9 di Afrika, Ghana yang memiliki PDB per kapita US\$4.390 [PPP] merupakan salah satu negara di Afrika Barat yang penggunaan obat herbalnya cukup besar.

Sebab itu, 80 tamu undangan dari kalangan importir, distributor, dan *trader* itu tertarik pada lebih banyak produk herbal, termasuk *Hemorogard*, *X-Gra* dan *Tensigard*. Bahkan, karena banyak dari calon *buyer* tersebut juga merangkap sebagai *manufacturer*, mereka tertarik pula *Antimo Tablet*, *Antimo Anak*, dan *Pehamol Kids*.

Di Ghana, Phapros belum dapat mengikat *buyer* dengan kontrak. Namun demikian, pemakaian herbal yang telah meluas dan profil pemain yang unik membuat anggota Uni Afrika dan Economic Community of West African States [ECOWAS] itu pasar yang potensial buat produk-produk Phapros.

Di Ghana, patut dicatat, produk pangan kita telah diterima pasar. *Indomie* bahkan telah menjadi merek terfavorit di sana. Kenyataan

bahwa bahwa nilai impor produk farmasi dari Indonesia baru mencapai US\$753 ribu menunjukkan bahwa industri farmasi kita belum banyak yang masuk ke negeri itu dan, dengan demikian, negeri berpenduduk 27 juta jiwa tersebut merupakan pasar yang layak dijangkau oleh Phapros.

Ghana, juga Nigeria, adalah contoh dari upaya terbaru Phapros memperluas pasar ke mancanegara. Sebelumnya, Perseroan telah menandatangani perjanjian kerjasama dengan importir dan distributor dari Yaman: Ibn Zohr General Trading.

Pada pertengahan November 2015 itu, [calon] mitra dari Yaman tersebut yang datang ke Jakarta. Mereka mendapat nama Phapros berkat rekomendasi dari Kedutaan Besar Yaman di Jakarta. Tetapi, tentu saja, perusahaan niaga umum tersebut baru menghubungi kita setelah mempelajari Phapros secara lebih mendalam.

“Produk yang dimiliki Phapros sesuai dengan kebutuhan kami, dan *website*-nya pun informatif. Kami langsung tertarik untuk menjalin kerjasama ini,” ujar Dr. Najib Al-Ameri, *General Manager*, yang mewakili Ibn Zohr General Trading dalam penandatanganan perjanjian kerjasama, di Jakarta.

Dalam perjanjian tersebut Ibn Zohr General Trading akan mengimpor 23 produk Phapros, setelah proses registrasi di negara Timur Tengah tersebut selesai. Nilainya? Cukup besar, mencapai US\$2,4 juta/tahun.

Bagi Phapros, kegiatan ekspor bukanlah hal yang sama sekali baru. Sejak lama, Phapros telah sadar bahwa dengan pemberlakuan JKN pada 1 Januari 2014, dominasi obat generik [OGB]

yang nilainya relatif rendah—dan semakin tertekan dengan digunakannya sistem lelang harga secara elektronik, *e-Catalogue*, untuk pengadaannya—tinggal menunggu waktu.

Guna menyiasati tekanan berat terhadap margin yang terus menipis, sejak jauh hari Phapros telah merancang untuk tidak hanya mengandalkan diversifikasi produk. Maka, hanya dalam bilangan bulan setelah penerapan JKN, April 2014, Perseroan meluncurkan strategi diversifikasi pasar ke mancanegara melalui ekspor perdana ke Kamboja.

Di dalam negeri, upaya diversifikasi pasar tak kalah intensif. Untuk itu, Phapros bukan hanya melakukan peningkatan penetrasi [produk baru] ke rumah sakit yang telah menjadi pelanggan, melainkan juga memperluas cakupan, terutama ke rumah sakit swasta. Kalangan rumah sakit swasta umumnya memiliki kebebasan lebih dalam pengadaan obat dan perbekalan kefarmasian lainnya.

Namun demikian, Phapros tentu saja tak melupakan pasar obat publik yang, suka atau tak suka, merupakan pasar masa depan bagi industri farmasi nasional. Bagaimana pun, pasar obat publik akan terus menggelembung dengan semakin luasnya cakupan JKN dan, dalam arti luas, juga merupakan “pasar baru” yang layak menjadi target “diversifikasi pasar” walau dengan strategi yang berbeda.

Pendekatan ini terbukti memberikan hasil yang memuaskan. Pada 2016, bersenjatakan efisiensi dan inovasi, Phapros berhasil mengibarkan diri di peringkat puncak jajaran Pemasok Terbesar JKN dengan sekitar 13% nilai total *e-Catalogue*...▲



FAKTOR SUKSES:

IQ versus EQ

Kecerdasan tentu berpengaruh terhadap pencapaian karir. Tetapi, kecerdasan bukanlah sesuatu yang tunggal. Dari istilah saja setidaknya dikenal *intellectual quotient* [IQ] dan *emotional quotient* [EQ]. Mana yang lebih menentukan sukses seseorang, IQ ataukah EQ?

Oleh:
Dwi Susanti



JIKA mendengar istilah kecerdasan, kita kerap menghubungkannya dengan tingkat inteligensia — atau, istilah psikologinya, *intelligent quotient* [IQ] — yang tinggi. Selain itu, sebagian besar dari kita juga memiliki pemahaman bahwa kesuksesan seseorang ditentukan oleh tingkat IQ-nya.

Orang percaya, mereka yang sangat cerdas, seperti Albert Einstein dan Bill Gates [IQ 160], pasti akan sukses. Sebaliknya, mereka yang IQ-nya “jongkok” bakal gagal. Tak heranlah banyak orang tua yang jadi sibuk mengikutkan anak-anak mereka ke lembaga pendidikan tambahan di luar sekolah semata untuk meningkatkan kecerdasan [IQ] buah hati mereka itu.

Padahal, seperti yang ditulis Malcolm Gladwell dalam *Outliers: The Story of Success* [2008], tak sedikit orang supercerdas gagal dalam karir dan, sebaliknya, orang ber-IQ rendah jadi megabintang di bidangnya. Sebelumnya, dalam *Emotional Intelligence* [1995], Daniel Goleman telah memberi bukti bahwa orang dengan IQ tinggi tetapi EQ rendah lebih banyak mengalami kegagalan ketimbang mereka yang ber-IQ rata-rata namun EQ-nya tinggi.

Apa itu EQ yang daya dorongnya terhadap karir demikian dahsyat?

Emosi, menurut bahasa, berasal dari kata *emotus* atau *emovere* [Latin], yaitu sesuatu yang mendorong terhadap sesuatu. Definisi emosi berbeda dari satu ke lain peneliti.

Menurut Crow & Crow [Efendi dan Praja, 1985:81], emosi adalah suatu keadaan yang bergejolak dalam diri individu, yang berfungsi sebagai penyesuaian dari dalam [*inner adjustment*] terhadap lingkungan untuk mencapai kesejahteraan dan keselamatan individu tersebut.

W. James dan Carl Lange [Efendi dan Praja, 1985:82] meyakini

bahwa emosi timbul karena adanya perubahan pada sistem vasomotor otak atau jasmaniah individu. Sebagai contoh, individu merasa senang karena tertawa [bukan tertawa karena senang] atau sedih karena menangis [bukan menangis karena sedih].

Dalam emosi, menurut C.T. Morgan, terdapat aspek berikut:

- Sesuatu yang dilakukan atau diekspresikan [seperti tertawa, tersenyum, menangis].
- Sesuatu yang dirasakan [jengkel, kecewa, senang].
- Suatu motif, sebab emosi mendorong individu untuk berbuat sesuatu [jika senang] atau ingin mencegah melakukan sesuatu [jika tidak senang].
- Sesuatu yang sangat erat hubungannya dengan kondisi tubuh [misalnya, denyut jantung, sirkulasi darah, dan pernafasan].

Sebab itu, bila seseorang mampu mengelola, mengawasi, mengendalikan, dan mengatur emosinya dengan tepat, baik ketika dia berhadapan dengan pribadinya, orang lain [orang tua, teman, masyarakat], pekerjaan maupun masalah yang muncul, orang tersebut dikatakan memiliki kecerdasan emosional [EQ].

Patton [1998] mendefinisikan EQ sebagai kemampuan untuk mengetahui emosi secara efektif guna mencapai tujuan dan membangun hubungan yang produktif untuk meraih keberhasilan. Defisini lain, dari Eko Maulana Ali Suroso [2004:127], menyebutkan EQ sebagai serangkaian kecakapan guna memahami bahwa pengendalian emosi dapat melapangkan jalan untuk memecahkan persoalan yang dihadapi.

EQ mencakup pengendalian diri, semangat dan ketekunan, kemampuan untuk memotivasi diri

sendiri, dan berempati kepada orang lain. Orang yang cerdas emosinya akan menampakkan kematangan dalam pribadinya; kondisi emosionalnya selalu dalam keadaan terkendali.

Di dunia kerja, EQ sangat penting. Maklum, setiap aktivitas dan masalah kerja yang terjadi adalah hasil interaksi antar-individu. Masing-masing individu, kita tahu, punya motif, keinginan, dan persepsi yang bisa jadi berbeda-beda. Dalam kondisi seperti ini, besar potensi untuk terjadinya konflik.

Nah, EQ dapat menjadi penengah, membantu individu mencari jalan keluar atas konflik yang terjadi. Individu dengan EQ memadai akan mampu mengendalikan emosi dan mengolahnya jadi energi positif [sikap tenang, santun]. Energi positif tersebut akan membantu individu untuk berpikir jernih dan bertindak secara tepat sehingga dapat meraih sukses.

EQ sebagai penengah bukan hanya berlaku di dunia kerja, melainkan juga di kehidupan berkeluarga maupun bermasyarakat. Artinya, EQ diperlukan untuk meraih sukses pada setiap aktivitas kehidupan. Dengan EQ yang memadai, tujuan, keinginan, persepsi, dan cara pandang setiap individu yang berbeda-beda tidak akan jadi hambatan, namun justru akan menambah dan memperkaya cara pandang yang akhirnya akan berpengaruh positif tindakan dan keputusan yang diambil.

Dengan demikian IQ tak penting?

Tidak juga. Tanpa IQ yang memadai, seseorang juga sulit membuat keputusan logis. Selain itu, IQ sedikit banyak diperlukan untuk lulus ujian ketika menari kerja. Untuk menyelesaikan pekerjaan dengan baik, dibutuhkan IQ yang memadai. ▲





GALERI PERISTIWA:

Menabur CSR, Menuai Award



PAMERAN CINTA INDONESIA 2016

PERCEPATAN pertumbuhan ekonomi masyarakat. Itulah salah satu pilar kepedulian sosial Phapros.

Guna menegakkan pilar CSR tersebut, Phapros berkomitmen membantu pengembangan UMKM yang tangguh dan mandiri. Untuk itu, pada akhir September 2016 lalu Perseroan mengikuti Batik Rajawali Pekalongan dan Rifat Craft Yogyakarta dalam Pameran Cinta Indonesia 2016 di Atrium Mall Ciputra, Semarang. [*Diab Istantri*].



GERAKAN REMAJA PUTRI MINUM TABLET TAMBAH DARAH

SALAH satu penyebab masih tingginya angka kematian ibu di Indonesia—pada 2012 saja 359 per 100.000 kelahiran hidup—adalah perdarahan ketika persalinan. Penyebabnya? Terutama anemia yang diderita saat hamil dan sewaktu muda.

Kematian yang dapat dicegah tersebut tentu saja memprihatinkan. Sebab itu, Kemenkes meluncurkan Gerakan Masyarakat Hidup Sehat [Germas] yang salah satu mata kegiatan utamanya adalah penguatan program gizi, khususnya pada remaja putri agar tidak kekurangan zat besi dan asam folat, sehingga tak terdampak anemia.

Sejalan dengan Germas—serta visi-misi Perusahaan untuk menyediakan produk kesehatan terbaik bagi masyarakat—Phapros, bersama Wakil Walikota Hevearita Gunaryanti Rahayu dan Dinkes Kota, mengadakan gerakan mengonsumsi vitamin penambah darah yang melibatkan 200 remaja putri, di Semarang. Kota ini dipilih karena angka kematian ibunya tinggi, bahkan meningkat pada tahun lalu. [*Annisa*].



PENYALURAN DANA KEMITRAAN

PHAPROS kembali menyalurkan dana kemitraan. Untuk tahap II/2016 ini, Rp800 miliar dana disalurkan kepada 20 Mitra Binaan dari berbagai bidang usaha—perbengkelan, jasa kost, industri makanan, konveksi, pertanian, dan perdagangan.

Dengan 163 Mitra Binaan aktif, sepanjang 2016 Phapros telah menyalurkan dana Rp1,8 miliar. Dengan penyaluran dana ini, sejak 1997 Dana Kemitraan Phapros telah mencapai Rp22,3 miliar. [*Annisa*].



PENGHARGAAN EFISIENSI ENERGI 2016

SEBAGAI apresiasi terhadap instansi pemerintah, industri, dan pengelola gedung atas keberhasilan mereka dalam menerapkan efisiensi dan konservasi energi di lingkungannya, Ditjen Energi Baru Terbarukan dan Konservasi Energi [EBTKE] menyelenggarakan Penghargaan Efisiensi Energi Nasional [PEEN].

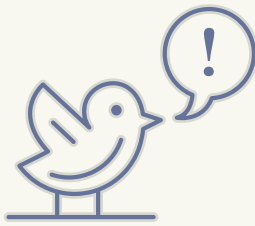
Ikut—serta sejak PEEN kedua, pada 2013, Phapros berhasil menyabet penghargaan yang sama selama empat tahun berturut-turut. [*Annisa*].



SOCIAL BUSINESS INNOVATION AWARD 2016

DALAM melakukan aktivitas bisnis, Phapros bukan hanya memperhatikan *triple bottom line*—Profit, People, Planet—melainkan juga mengupayakan inovasi. Salah satunya, untuk menjaga kelestarian lingkungan, adalah dengan mengembangkan Maroon Mangrove Edu Park, kawasan ekosistem bakau seluas dua hektare di Pantai Maron, Semarang.

Terobosan berbasis masyarakat inilah yang memungkinkan Phapros memenangkan Business Innovation Award 2016 [*Annisa*].



CAKRAWALA

Jaga Diri Saat Mengemudi

Mengemudi harus diakui merupakan aktivitas sehari-hari yang berisiko tinggi. Tingkat mortalitas [kematian] dan morbiditas [kesakitan] akibat kecelakaan di jalan yang menunjukkan hal itu. Apa yang harus dilakukan para pengemudi untuk mencegah terjadinya hal yang mengerikan tersebut?

Oleh:
Arie Wicaksono



JALANAN. Itulah tempat kejadian perkara [TKP] pembunuhan dengan korban terbesar. Data Korps Lalu-Lintas [Korlantas] Polri menunjukkan bahwa pada 2015 saja 26.000 nyawa melayang di jalan-jalan seluruh Nusantara — tertinggi di seantero ASEAN.

Padahal, seperti negeri jiran, Indonesia telah memberlakukan peraturan yang meminimalisasi risiko kecelakaan. Memang, tempat duduk khusus untuk bayi dan balita belum wajib. Tetapi, batas maksimum kecepatan, keharusan pakai sabuk pengaman [di mobil] dan helm [motor], dan larangan minum sebelum berkendara sudah diatur walau, untuk yang disebut belakangan ini, *enforcement*-nya belum dilakukan.

Artinya, tingkat kecelakaan yang tinggi di negeri ini, setidaknya sebagian cukup besar, karena faktor personal. Dan faktor risiko tersebut seharusnya dapat ditekan. Kuncinya: Sabar dan antisipatif.

Berikut ini adalah faktor risiko personal terjadinya kecelakaan lalu-lintas:

• Hilang fokus

Tidak fokus saat mengemudi merupakan faktor risiko personal terbesar terjadinya kecelakaan. Musabab teralihnya fokus para pengemudi adalah:

- | | |
|--|-----|
| • <i>Ngobrol</i> dengan penumpang | 28% |
| • Cari saluran radio | 23% |
| • Makan/minum | 16% |
| • Terima telepon atau menelepon | 14% |
| • Dengar musik dengan <i>ear phone</i> | 10% |
| • Bercanda dengan anak di kursi belakang | 9% |

Hal lain yang menyebabkan sulit memfokuskan diri saat mengemudi adalah kondisi mengantuk. Minum kopi mungkin dapat membantu, tetapi harus diingat pula, efek menyegarkan dari kafein terbatas dan zat aktif pada kopi ini dapat menyebabkan kandung kemih cepat penuh sehingga berpotensi mengganggu pula.

• Kurang tenang, terburu-buru

Kondisi psikologis pengemudi merupakan faktor risiko besar lainnya. Pengemudi yang tidak tenang, karena terburu-buru, misalnya, berisiko lebih tinggi untuk mengalami kecelakaan. Sebab itu, kalau secara psikologis sedang terganggu sebaiknya tidak mengemudi.



• Kurangnya fitur keselamatan

Pemilik kadang lebih mementingkan harga murah dan fitur entertainmen ketika memilih mobil, tidak menomorsatukan fitur keselamatan. Pemilik mobil juga kadang lebih suka merogoh kocek untuk meningkatkan performa mesin dan kenyamanan ketimbang menambah fitur keselamatan.

Menambah dan mempercanggih perangkat audio-visual dan/atau aksesoris boleh-boleh saja. Tetapi, harus dipastikan pula bahwa fitur keselamatan yang terpasang telah memadai. Selain itu, pemutar musik, film, dan lain-lain itu juga tak boleh mengalihkan fokus pengemudi.

• Emosional, lepas kendali diri

Arogansi di jalanan, menurut Dr. Leon James, berakar dari perilaku yang ego-sentris sehingga mengabaikan aspek komunal saat berkendara. Orang yang demikian, ujar profesor psikologi pada University of Hawaii tersebut, “lebih mudah tersulut emosinya ketika melihat pengemudi lain menyalip atau menghalanginya lalu berupaya menandingi aksi pengemudi tadi.”

Kondisi emosional seperti itu dapat membuat pengemudi lepas kendali. Dengan demikian, kuncinya adalah memperhatikan kondisi emosi diri sendiri. Benar, kita memang tak bisa mengontrol pengemudi lain. Sebab itu, mengapa tidak mengontrol diri kita sendiri?

Salam SPIRIT! ▲



Teki, Rumput Pengganggu yang Berkhasiat

Semua ciptaan, demikian keyakinan yang diajarkan agama, memiliki peran dan fungsi masing-masing. Peran dan fungsi tersebut bisa besar, dapat pula kecil —atau, mungkin, belum diketahui. Inilah guna dan khasiat Teki, sejenis rumput yang sering kita remehkan bahkan membuat sementara petani kesal.

Oleh:
Arie Wicaksono



TIDAK ada satu pun ciptaan Tuhan yang sia-sia — tanpa tujuan. Keberadaan rumput teki, gulma alias tanaman pengganggu yang biasa tumbuh liar di halaman, memperkuat keyakinan ini.

Dikenal dengan nama ilmiah *Cyperus rotundus* atau *C. tuberosus*, si Teki tersebut dapat digunakan sebagai herbal. Rumput tersebut mengandung berbagai zat gizi — lemak, gula, serat, amilum, alkaloid serta kalsium, magnesium dan mangan — walau masing-masing dalam kuantitas terbatas.

Selain itu, si Teki juga mengandung flavonoid, tanin, patchoulone [saponin], pektin, polifenol, rotundene, rotundenol, rotundone, selinatriene, sitosterol, stearat, sugeonol, sugetriol. Dengan sesquiterpenes sebagai metabolot sekunder utama, herbal akar Teki banyak disebut dalam kitab pengobatan tradisional India [ayurveda] Cina, Indonesia, bahkan suku aborigin Australia.

Selain itu, akar Teki juga digunakan dalam pengobatan Mesir dan Yunani Kuno sebagai aromatik dan untuk memurnikan air. Beribu tahun lalu, oleh Theophrastus, Pliny the Elder, dan Dioscorides, rumput berdaun runcing yang tahan cuaca dan tak gampang diberantas tersebut telah “diresepkan”, baik sebagai obat maupun parfum.

Saat ini, si Teki telah diketahui memiliki berbagai khasiat, termasuk sebagai:

- **Anti-obesitas.** Ekstrak umbi Teki mampu merangsang lipolisis, kemungkinan melalui mekanisme yang diatur oleh SS3-AR.
- **Anti-inflamasi.** Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekstrak rimpang Teki dapat menekan



peradangan yang dimediasi oleh kelebihan produksi NO dan O₂.

- **Antimikroba.** Berbagai ekstrak rimpang Teki telah diteliti daya hambatnya terhadap pertumbuhan enam mikroba patogen penting [*S. epidermis*, *B. cereus*, *P. aeruginosa*, *E. coli*, *A. niger*, dan *C. albicans*]. Ekstrak etanol menunjukkan aktivitas antibakteri tertinggi, tetapi semua ekstrak tidak efektif terhadap kapang dan khamir yang diuji.
- **Analgesik.** Ekstrak akar Teki menunjukkan efek analgesik dengan metode *tail-flick*.
- **Anti-diabetes.** Ekstrak akar Teki terbukti dapat menurunkan kadar glukosa darah secara signifikan pada tikus yang diinduksi diabetes.
- **Penyembuh luka.** Ekstrak [akar Teki] menunjukkan efek penyembuhan luka yang meliputi kemampuan kontraktor, penutupan luka, dan kekuatan tarik.
- **Mengurangi stres.** Campuran herbal yang mengandung [ekstrak] akar Teki memberikan efek fisiologis pada tekanan

darah, norepinefrin, kortisol, dan variabel psikologis yang membantu mengurangi gejala fisiologis dan psikologis yang terkait dengan stres.

- **Anti-hipertensi.** Ekstrak akar Teki diketahui memiliki efek menurunkan tekanan darah pada tikus. Efek tersebut bertindak pada sistem saraf pusat dan perifer, mengubah tahanan perifer dan mekanik jantung.
- **Mengobati gigitan nyamuk.** Ekstrak akar Teki bermanfaat untuk mengusir nyamuk *Anopheles* yang merupakan ektor penyakit malaria, termasuk *A. culicifacies* dan *A. stephenai*, serta *Culex quinquefasciatus*. Dengan demikian, ekstrak tersebut dapat digunakan untuk perlindungan pribadi yang efektif terhadap gigitan nyamuk.
- **Antioksidan.** Ekstrak rimpang akar Teki telah terbukti menunjukkan efek penangkapan berbagai senyawa radikal, termasuk anion superoksida, OH, NO, H₂O₂, dan kelat logam.

Masih kurang? Akar Teki juga digunakan dalam pengobatan Mesir dan Yunani Kuno sebagai aromatik dan untuk memurnikan air. Beberapa ribu tahun lalu, oleh Theophrastus, Pliny the Elder, dan Dioscorides, rumput berdaun runcing yang tahan cuaca dan tak gampang diberantas tersebut telah “diresepkan”, baik sebagai obat maupun parfum.

Sungguh besar limpahan karunia nikmat Tuhan kepada makhluk-Nya — segala ciptaan-Nya memiliki fungsi yang berguna. Maka, nikmat Tuhan manakah yang engkau dustakan? ▲





Mengatasi Gangguan Akibat Menopause

Walau terjadi secara alami, *menopause* pada perempuan sering menimbulkan masalah yang mengganggu. Inilah beberapa langkah yang mudah dilakukan untuk mengatasinya.

Oleh:
Jalu Satwiko S.K.



BAGI sebagian perempuan, *menopause* adalah hal yang cukup menakutkan. Musababnya, fenomena biologis yang ditandai dengan berhentinya siklus menstruasi ini dapat menimbulkan masalah terkait kesehatan, walau terjadi secara alami.

Menopause terjadi karena penurunan kadar hormon reproduksi dalam tubuh seorang perempuan. Penurunan kadar hormon tersebut umumnya terjadi karena penuaan, tetapi dapat juga disebabkan oleh berbagai hal lain, termasuk operasi [seperti pada histerektomi] atau pengobatan tertentu [misalnya kemoterapi].

Pada kaum Hawa, hormon reproduksi seperti estradiol dan progesteron yang mengatur terjadinya ovulasi dan menstruasi diproduksi di dalam folikel-folikel ovarian yang terdapat pada indung telur. Seiring bertambahnya usia, jumlah folikel tersebut berkurang sehingga kinerja indung telur dalam memproduksi

hormon reproduksi pun ikut menurun.

Kinerja indung telur biasanya mulai menurun menjelang akhir usia 30-an dan akan berhenti memproduksi hormon reproduksi ketika memasuki usia 50-an tahun. Meski begitu, usia *menopause* bervariasi, antara awal 40 tahun hingga di atas 50 tahun.

Menopause yang terjadi pada perempuan di bawah usia 40 tahun, yang disebut dengan *menopause* dini atau prematur. Selain karena operasi [pengangkatan rahim] dan/atau kemoterapi, *menopause* dini dapat pula disebabkan oleh kelainan genetika, penyakit autoimun atau kondisi lain, seperti penyakit Addison.

Terjadinya *menopause* biasanya diawali dengan masa transisi yang ditandai dengan perubahan siklus dan volume menstruasi yang menjadi lebih banyak atau lebih sedikit dari biasanya. Masa transisi ini mulai dapat dirasakan sekitar empat tahun sebelum masuk masa *menopause*.

Setelah masa transisi, berikutnya akan masuk ke dalam masa *perimenopause*, yakni masa menjelang terjadinya *menopause* hingga satu tahun setelah *menopause*. Pada masa inilah keseimbangan hormon dalam tubuh berubah secara signifikan, sehingga seringkali menimbulkan berbagai masalah yang merepotkan, seperti:

- Sensasi rasa panas, berkeringat, dan jantung berdebar [*hot flushes*].
- Gangguan tidur.
- Ketidakstabilan emosional.
- Penurunan gairah seksual.
- Gangguan konsentrasi dan daya ingat.
- Kekeringan pada vagina.
- Nyeri pada persendian.
- Kenaikan berat badan karena metabolisme melambat.

Pada umumnya, *menopause* tidak membutuhkan penanganan khusus karena gejala yang dirasakan bersifat sementara dan akan berkurang dengan sendirinya seiring berjalannya

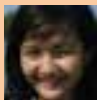


CAKRAWALA

Santun dalam Bermedia Sosial

Maraknya media sosial memberikan panggung luas yang terbuka bagi kita semua. Dengan Facebook, YouTube, Instagram dan sebangsanya itu kita bebas berekspresi. Tetapi, agar kebebasan tersebut melanggar kebebasan orang lain—sehingga memicu masalah—ada kesantunan yang harus dijaga.

Oleh:
Annisa Dewi Yustita



DUNIA digital terus berkembang. Tempat belanja *online* kian marak, memanjakan khalayak dengan layanan yang memungkinkan kita beli apa saja tanpa harus ke luar rumah. Demikian pula untuk “eksis”, melalui media sosial [medsos] kita bisa kemana-mana tanpa harus ke mana-mana.

Data Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia [APJII] menunjukkan, pengguna aktif Internet di Indonesia telah menembus 100 juta. Di antara penjelajah dunia maya tersebut, sepertiganya adalah pengguna aktif Facebook, Twitter, YouTube, Path, Instagram, dan medsos lain.

Sayangnya, dari 30 juta lebih pengguna medsos tersebut, banyak yang tak bisa memanfaatkan Facebook dan lain-lain tadi dengan baik. Padahal, alih-alih menikmati manfaat, penggunaan medsos yang kurang cerdas dapat menyebabkan bencana terhadap diri sendiri, secara sosial. Tak sedikit, misalnya, kasus curhat di medsos yang berujung di meja hijau.

Lalu, bagaimana sebaiknya kita menggunakan medsos agar, setidaknya, aman dan nyaman?

Sopan-santun untuk eksis atau gaul di dunia maya, termasuk medsos, sebetulnya



waktu. Tetapi, kalau dirasa mengganggu, masalah seperti yang disebut di atas dapat dikendalikan dengan beberapa langkah sederhana, seperti:

- Sensasi rasa panas dan berkeringat, misalnya, cukup diatasi dengan menurunkan suhu ruangan, menggunakan pakaian dengan bahan yang sejuk, dan mengurangi konsumsi faktor pemicu, termasuk makanan pedas, minuman panas, dan minuman berkafein.
- Berolahraga secara teratur.
- Menerapkan pola makan sehat dan teratur.
- Menghindari konsumsi rokok.
- Beristirahat dengan cukup.

Selain langkah-langkah di atas, dianjurkan pula mengonsumsi suplemen fitoestrogen secara teratur. Suplemen fitoestrogen yang lengkap dengan dosis yang sesuai, seperti **Fitogen**, bukan hanya membantu mengatasi masalah yang timbul menjelang *menopause*, tetapi juga menjaga tubuh tetap bugar.

Bagaimana **Fitogen** bekerja sehingga bukan sekadar meredakan gejala *menopause*?

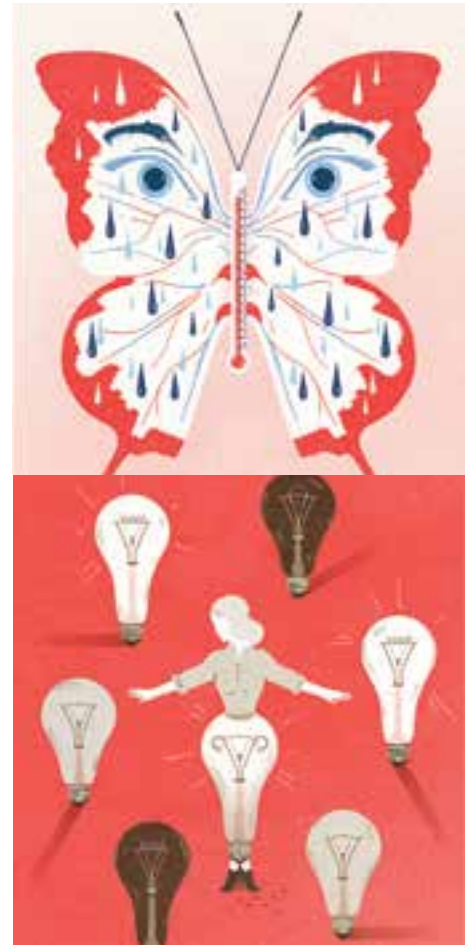
Hormon estradiol, yang produksinya terganggu ketika seorang perempuan memasuki usia *menopause*, merupakan pemberi sinyal bagi hipotalamus untuk mengatur berbagai fungsi

homeostasis tubuh, seperti kesuburan reproduksi, suhu tubuh, emosi, dan keseimbangan energi. Dengan berkurangnya estradiol, kinerja hipotalamus jadi terganggu sehingga muncul *hot flushes*, emosi yang labil, dan kelelahan.

Kombinasi ekstrak *red clover* [*Trifolium pretense*] dengan vitamin B1, B6 dan E dalam **Fitogen** diformulasikan khusus untuk membantu memperbaiki fungsi homeostasis tubuh. Selain itu, karena kandungan isoflavon dalam ekstrak *red clover* — formononetin, biochanin A, daidzein, dan genistein — memiliki struktur kimia mirip estradiol, isoflavon dalam tersebut **Fitogen** dapat menggantikan fungsi estradiol dalam mengatur fungsi homeostasis tubuh. Dengan demikian, semua masalah *menopause* dapat diatasi.

Isoflavon dalam **Fitogen** bahkan dapat bantu menurunkan kadar kolesterol tubuh dan menjaga kepadatan tulang sehingga bisa mencegah penyakit jantung dan osteoporosis. Sementara itu, berfungsi memperbaiki metabolisme tubuh sekaligus mencegah radikal bebas, vitamin [B1, B6, E] dalam **Fitogen** dapat membantu perempuan *menopause* agar tetap bugar.

Kalau setelah semua upaya masalah belum juga reda? Segeralah periksakan ke dokter...▲



tak [banyak] beda dari sopan-santun di dunia nyata. Artinya, segala sesuatu yang tak pantas dilakukan di ruang publik sehari-hari jangan pula dilakukan di ruang *public cyberspace* itu. Inilah tiga hal terpenting yang harus dihindari:

• Mengumbar Kehidupan Pribadi

Kita kadang merasa galau, entah karena masalah dengan rekan, pacar atau keluarga. Tak jarang kegalauan macam itu mendorong orang untuk curhat di medsos. Dengan mengunggah status galau di Facebook atau Twitter diharapkan akan ada teman yang peduli. Kenyataannya, walau ada orang yang peduli, dia juga belum tentu dapat membantu — bahkan mereka yang tak suka [dan ini mungkin lebih banyak] akan menertawakan, walau secara diam-diam.

Hal lain yang tak jarang kita alami adalah punya teman di medsos yang selalu memamerkan aktivitasnya, mulai dari bangun pagi sampai tidur tengah malam. Bagi banyak orang, *posting* tidak penting semacam itu dirasa mengganggu. Dan, yang mungkin tak disadari, info yang diunggah

dapat dimanfaatkan oleh penjahat. Dengan mengetahui aktivitas keseharian seseorang, penjahat bisa tahu kapan saatnya menjalankan aksi karena tahu kapan orang itu dan keluarganya ada tidak ada di rumah.

• Mengumpat atau menjelek-jelekkan

Bayangkan diri Anda telah kerja keras, penuh dedikasi, tetapi tak dihargai oleh perusahaan atau atasan. Atau, kita sudah bayar mahal, namun tak mendapat produk atau layanan yang jadi hak kita.

Kalau keadaan tersebut bikin kesal, itu wajar — manusiawi. Yang tak boleh terjadi adalah, kita lalu menumpahkan kekesalan tersebut dengan menjelek-jelekkan perusahaan dan/atau atasan di medsos.

Kalau hal tersebut terjadi? Bisa buruk akibatnya. Kita bisa dipecat, karena dinilai tak punya sopan-santun dan merugikan [nama baik]. Atau, lebih buruk lagi, kita bisa diseret ke pengadilan dengan tuduhan melakukan perbuatan tidak menyenangkan.

Ingat kasus Florence yang digugat khalayak Yogyakarta yang merasa diri

mereka direndahkan di jejaring Path? Ujungnya, mahasiswa notariat FH UGM itu divonis dua bulan penjara dengan masa percobaan enam bulan dan denda Rp10 juta subsidi satu bulan penjara oleh majelis hakim, walau tak sampai mendekam di balik jeruji besi.

• Mengunggah info SARA atau pornografi

Isu SARA masih sensitif di negeri yang penduduknya sangat heterogen ini. Hindari menyinggung masalah primordial — suku, agama, ras, dan antargolongan — yang dapat memecah-belah persatuan bangsa tersebut.

Selain itu, kita juga jangan sekali-sekali mengunggah info yang tergolong porno. Penyebar pornografi di medsos dapat dibawa ke pengadilan.

Medsos memang mengasyikkan, membuat kita lebih bebas berekspresi. Meski begitu, satu hal harus diingat: kebebasan kita dibatasi oleh kebebasan orang lain. Jadi, perhatikan rambu-rambu agar terhindar dari masalah hukum yang tak perlu. ▲



Poisoning Mother-In-Law

A LONG time ago in China, a girl named Li-Li got married and went to live with her husband and mother-in-law. In a very short time, Li-Li found that she couldn't get along with her mother-in-law at all. Their personalities were very different, and Li-Li was angered by many of her mother-in-law's habits. In addition, she criticized Li-Li constantly.

Days passed days, and weeks passed weeks. Li-Li and her mother-in-law never stopped arguing and fighting. But what made the situation even worse was that, according to ancient Chinese tradition, Li-Li had to bow to her mother-in-law and obey her every wish. All the anger and unhappiness in the house was causing the poor husband great distress.

Finally, Li-Li could not stand her mother-in-law's bad temper and dictatorship any longer. She decided to do something about it.

Li-Li went to see her father's good friend, Mr. Huang, who sold herbs. She told him the situation and asked if he would give her some poison so that she could solve the problem once and for all. Mr. Huang thought for a while, and finally said, "Li-Li, I will help you solve your problem, but you must listen to me and obey what I tell you."

Li-Li said, "Yes, Mr. Huang, I will do whatever you tell me to do." Mr. Huang went into the back room, and returned in a few minutes with a package of herbs.

He told Li-Li, "You can't use a quick-acting poison to get rid of your mother-in-law, because that would cause people to become suspicious. Therefore, I have given you a number of herbs that will slowly build up poison in her body. Every other day prepare some delicious meal and put a little of these herbs in her serving. Now, in order to make sure that nobody suspects you when she dies, you must be very careful to act very friendly towards her. Don't argue with her, obey her every wish, and treat her like a queen."

Li-Li was so happy. She thanked Mr. Huang and hurried home to start her plot of murdering her mother-in-law.

Weeks went by, months went by, and every other day, Li-Li served the specially treated food to her mother-in-law. She remembered what Mr. Huang had said about avoiding suspicion, so she controlled her temper, obeyed her mother-in-law, and treated her like her own mother. After six months had passed, the whole household had changed.

Li-Li had practiced controlling her temper so much that she found that she almost never got mad or upset. She hadn't had an argument in six months with her mother-in-law, who now seemed much kinder and easier to get along with.

The mother-in-law's attitude toward Li-Li changed, and she began to love Li-Li like her own

daughter. She kept telling friends and relatives that Li-Li was the best daughter-in-law one could ever find. Li-Li and her mother-in-law were now treating each other like a real mother and daughter.

Li-Li's husband was very happy to see what was happening.

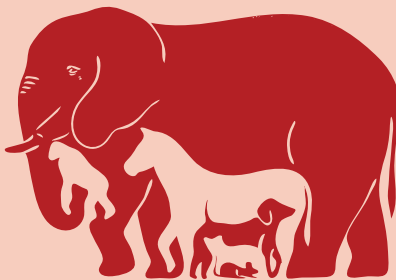
One day, Li-Li came to see Mr. Huang and asked for his help again. She said, "Mr. Huang, please help me to stop the poison from killing my mother-in-law! She's changed into such a nice woman, and I love her like my own mother. I do not want her to die because of the poison I gave her."

Mr. Huang smiled and nodded his head. "Li-Li, there's nothing to worry about. I never gave you any poison. The herbs I gave you were vitamins to improve her health. The only poison was in your mind and your attitude toward her, but that has been all washed away by the love which you gave to her."▲



ASAH OTAK

Ada berapa hewan dalam gambar berikut?



3

4

5

6

Jawaban dikirim ke Redaksi melalui kartu pos ke:

Kantor Pusat PT Phapros Tbk.
Gedung RNI, Jalan Denpasar Raya Kav DIII, Kuningan, Jakarta 12950

Atau ke e-mail: redaksiwara@phapros.co.id

Asah Otak Edisi April-Juni 2016.

Jawaban: 87

Redaksi mengucapkan selamat kepada pemenang Asah Otak Edisi April-Juni 2016:

Nur Faizah - IT
Katrin Purwani - SDM & Umum

HUMOR

PADA suatu siang yang terik, Nasruddin berteduh di bawah pohon kenari. Setelah keringat mulai kering dikipas-kipas dengan kain sorbannya, dia melihat labu besar yang menggelayang di tanaman yang merambat dan kenari kecil di pohon megah yang menaunginya.

"Sulit aku memahami maunya Allah," Nasruddin berkata dalam hati. "Dia membiarkan kenari kecil tumbuh di pohon yang begitu besar, dan labu malah di tanaman merambat yang halus seperti itu..."

Belum sempat protes batinnya selesai, sebuah kenari jatuh tepat di kepala botak Nasruddin. Dalam kekagetannya, dia mengangkat tangan dan menghadapkan wajahnya ke langit.

"Astaghfirullah, ampuni hamba telah meragukan kebijaksanaan-Mu," ujarnya. "Apa jadinya kalau labu yang tumbuh di pohon besar ini?"

SUATU malam, seorang pencuri membobol rumah Nasruddin. Karena takut, Nasruddin yang belum tidur segera bersembunyi di dalam sebuah kotak besar, di sudut kamar.

Begitu masuk, pencuri itu mengaduk-aduk seisi rumah, tetapi tak menemukan satu pun barang berharga. Ketika hampir menyerah, tiba-tiba matanya tertumbuk pada sebuah kotak di keremangan kamar. Dia sangat senang; yakin dalam kotak itulah disimpan harta yang dicarinya.

Dengan bersemangat, dibukanya kotak yang terkunci kuat dari dalam tersebut. Sang Pencuri, yang terkejut ketika menemukan Nasruddin di dalam kotak itu, berseru: "Hei! Apa yang kau lakukan di dalam situ?"

"Aku bersembunyi darimu," jawab Nasruddin.

"Mengapa?" tanya sang Pencuri keheranan.

"Aku malu, tak punya apa pun yang dapat kuberikan kepadamu..."▲