

CC-DI-G2.01-002

Aspiratif & Inspiratif

# Swara



Phapros

EDISI  
2020

- Januari
- Februari
- Maret

MEDIA KOMUNIKASI PT PHAPROS TBK - INDONESIA

## Melangkah Optimis Di Tahun Tikus Logam



Liputan Utama  
**Kinerja Phapros  
Tahun 2019**



Ulasan Produk  
**Diafac XR**



Human Capital  
**Tips siap menghadapi  
Pensiun**

## LIPUTAN UTAMA

06



### Phapros Targetkan Pendapatan Sebesar Rp1,5 Triliun di Tahun 2020

PT Phapros Tbk yang juga merupakan anak usaha dari PT Kimia Farma (Persero) Tbk, telah sukses menggelar "National Meeting 2020" Synergize to be Stronger" di Jakarta, pada 27 - 29 Januari lalu.

## LIPUTAN KHUSUS

07



### Bertumbuh Lebih Kuat dengan Bersinergi Bersama

PT Phapros Tbk kembali menggelar perhelatan tahunan, National Meeting 2020. Acara akbar yang bertajuk "Synergize to be Stronger" ini digelar di Hotel Grand Mercure Kemayoran, Jakarta, 27-29 Januari 2020.

## ULASAN PRODUK

10



### Hidup Sehat dengan Gula Darah Terkontrol Bersama Diafac XR®

Diabetes merupakan salah satu penyakit kronis yang diidap oleh banyak orang di seluruh dunia. Riset Kesehatan Dasar (Riskesmas) menunjukkan peningkatan angka prevalensi diabetes yang cukup signifikan, yaitu dari 6,9% di tahun 2013 menjadi 8,5% di tahun 2018.

## DAFTAR ISI

03 SWARA Anda

03 Beranda

04 Warta

05 Liputan Utama

06 Liputan Khusus

08 Galeri Peristiwa

10 Ulasan Produk

12 Cakrawala

16 Info Kesehatan

17 Pojok Marketing

19 Human Capital

21 Sustainable Development

24 Asah Otak

## CAKRAWALA

12



### Hal Sehari-hari yang Bikin Keki Ini Ternyata Ada Dasar Hukumnya

Sebagai makhluk sosial, dalam kehidupan sehari-hari hampir tidak mungkin kita tidak berhubungan dengan orang lain. Entah itu tetangga, rekan kantor, keluarga, atau teman indkos. Tak jarang kita terjebak dalam kondisi yang terlihat sepele namun tetap saja bikin kesal.

## POJOK MARKETING

17



### Tips Mempertahankan Pelanggan

Seiring dengan dengan pesatnya perkembangan ilmu dan teknologi digital di era milenial seperti yang kita saksikan sekarang ini, tentu trik dan strategi atau upaya untuk mempertahankan pelanggan secara otomatis juga mengalami perubahan menyesuaikan dengan kondisi yang terjadi di dunia pemasaran saat ini.

## HUMAN CAPITAL

19



### Tips Siap Menghadapi Pensiun

Perubahan pada rutinitas serta psikologis seseorang ketika memasuki masa pensiun sangat beragam, ada yang positif dan ada yang negatif. Tentunya, setiap orang mendambakan masa pensiun yang positif dan berguna. Hal tersebut dapat dicapai dengan perencanaan yang tepat.

**REDAKSI:** • **Penasihat dan Penanggung jawab:** Direksi PT Phapros Tbk. • **Pemimpin Redaksi:** Zahmilia Akbar  
• **Kontributor:** Andry Pramono, Andharu Wahyu, Helmy Hadi Hidayat, Ajeng Vania, Hapzon Effendi, Annisa Dewi Yustita, Jalu Satwiko SK, Diah Istantri • **Alamat Redaksi:** Kantor Pusat PT Phapros, Tbk, Menara Rajawali Lantai 17 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung, Kuningan, Jakarta Selatan, Phone: (021) 576 2709, Fax: (021) 576 3910

**Swara**

MEDIA KOMUNIKASI PT PHAPROS TBK - INDONESIA

## SWARA **ANDA**

Dear Redaksi Swara,

Saat ini Phapros telah terdaftar sebagai salah satu emiten di Bursa Efek Indonesia, menurut saya momen tersebut juga bisa menjadi momen di mana para karyawan lebih melek investasi agar di masa depan kami bisa merasakan "financial freedom". Jika setiap edisi Swara rutin memuat artikel tentang investasi, saya rasa itu akan sangat membantu kami dalam mendapatkan pengetahuan tentang hal tersebut. Terima kasih.

**Ferry - Keuangan Jakarta**

Dear Sdr. Ferry,

Terima kasih untuk usulnya. Mulai tahun ini kami sudah memiliki rencana agar setiap edisinya bisa konsisten memberikan berbagai informasi seputar manajemen keuangan dan investasi. Tentunya, akan disesuaikan juga dengan segmen pembaca internal kami.

Dear Redaksi Swara,

Swara sebagai media internal Phapros saya lihat saat ini semakin berwarna. Ditandai dengan banyaknya kontributor muda yang bergabung di tim redaksi, keragaman konten dan desain yang disesuaikan dengan kondisi Phapros saat ini, di mana lebih dari lima puluh persen karyawannya merupakan generasi milenial. Saya harap Swara tetap eksis sampai kapanpun dan sukses selalu.

**Andri Zalfitra - GCG & Manajemen Risiko**

Dear Sdr. Andri,

Terima kasih atas dukungannya terhadap kami. Perubahan Swara dari tahun ke tahun merupakan salah satu bentuk inovasi kami agar kami tetap bisa diterima oleh seluruh karyawan, yang kini mayoritas berusia muda. commodo consequat.i.

# BERANDA



**M**elangkah optimis di tahun tikus logam. Tema yang kiranya sudah pas untuk edisi perdana Swara di tahun 2020 ini. Setelah menorehkan banyak prestasi dan melakukan berbagai gebrakan seperti ekspor perdana ke negara Peru, Amerika Selatan di tahun 2019, kini, Phapros siap untuk menghadapi tantangan baru.

Dunia saat ini sedang menghadapi virus Corona yang bermula dari daratan Tiongkok. Virus tersebut dengan mudah menyebar ke seluruh dunia, hingga WHO meningkatkan

level kewaspadaan menjadi krisis. Krisis global yang tengah dihadapi dunia akibat virus Corona ini, agaknya akan mempengaruhi kegiatan ekspor impor bahan baku obat yang sebagian besar didatangkan dari Tiongkok.

Meski demikian, sebagai Phaproser kita harus terus optimis agar ancaman virus Corona tersebut tidak memberi dampak negatif yang signifikan terhadap proses bisnis, sehingga target pendapatan sebesar Rp1,5 triliun yang disosialisasikan pada saat National Meeting 2020 lalu tercapai. **Salam SPIRIT!**





# Pendopo Taman Pelangi Diresmikan

PT Phapros Tbk mendukung Program Peningkatan Kapasitas bagi penerima manfaat yang dibina di Panti PGOT (Pengemis Gelandangan dan Orang Terlantar) Mardi Utomo Semarang. Dukungan itu diwujudkan dengan cara mengembangkan Taman Pelangi. Dukungan itu diwujudkan dengan pembangunan pendopo yang diresmikan oleh Direktur Utama Phapros Barokah Sri Utami (Emmy) Kamis 9 Januari 2019.

**K**ebudayaan pendopo itu diharapkan menambah daya tarik masyarakat untuk mengunjungi Taman Pelangi dan memacu para penerima manfaat semakin semangat dalam berlatih dan berkarya. Dalam sambutannya Emmy menyampaikan pentingnya mengembangkan sarana pelatihan yang lebih variatif dan inovatif agar para penerima manfaat lebih dapat berkembang dan berlatih.

Sebelumnya Phapros juga memberikan berbagai dukungan terhadap penerima manfaat di Panti PGOT tersebut dengan memberikan

berbagai pelatihan diantaranya komposting, mitigasi bencana dan Team Building Training agar para penerima manfaat lebih aktif untuk berkarya.

Yuk, untuk warga Semarang dan sekitarnya, kunjungi Taman Pelangi yang berada di lingkungan Panti PGOT Mardi Utomo di Jl. Ringin Bhakti Raya, Kramas, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang, Jawa Tengah.



Oleh :  
Andharu Wahyu



# Phapros Targetkan Pendapatan Sebesar Rp1,5 Triliun di Tahun 2020

PT Phapros Tbk yang juga merupakan anak usaha dari PT Kimia Farma (Persero) Tbk, telah sukses menggelar "National Meeting 2020" Synergize to be Stronger" di Jakarta, pada 27 – 29 Januari lalu. Acara yang dihadiri oleh lebih dari 600 Phaproser dari seluruh Indonesia ini bertujuan untuk melakukan evaluasi kinerja pelaksanaan program kegiatan pada tahun 2019 dan menyampaikan outlook program serta konsolidasi target pendapatan di tahun 2020.



Setelah seremoni pembukaan National Meeting 2020, Direktur Utama Phapros, Barokah Sri Utami atau yang akrab disapa Emmy dalam paparannya mengatakan Direksi Phapros mengapresiasi kinerja seluruh Phaproser di tahun 2019 di mana emiten berkode saham PEHA ini masih menunjukkan kinerja positif di tengah kondisi pasar global yang lesu.

"Kami berterima kasih kepada seluruh Phaproser yang telah bekerja keras sehingga kita masih mengalami peningkatan performa. Di tahun 2020 ini kita semua juga harus lebih semangat dalam menghadapi berbagai tantangan, terutama potensi ketidakpastian kondisi pasar yang diprediksi masih berlanjut di tahun ini," kata Emmy.

"Di sisi pendapatan, Phapros juga mengalami pertumbuhan asset dibanding tahun sebelumnya. Adapun aset Phapros meningkat sebesar lebih dari 11 persen dibanding tahun 2018," imbuhnya.

Emmy juga menuturkan di tengah lesunya kondisi ekonomi global, Phapros masih bisa mengepalkan

sayap ekspornya hingga ke Peru, Amerika Selatan serta ke Myanmar lewat anak usahanya, PT Lucas Djaja Group.

"Pada akhir tahun lalu, kami juga sudah mengeksport obat anti-tuberkulosis ke Peru, di mana di negara tersebut belum ada pabrikan farmasi yang memproduksi obat anti-tuberkulosis dan tertarik menjalin kerjasama dengan Phapros. Selain itu, Lucas Djaja Group juga telah mengeksport beberapa produk multivitamin dan obat flu ke Myanmar. Angka ekspor Phapros memang masih kecil, namun ke depannya kami percaya angkanya akan terus meningkat seiring dengan kebutuhan yang ada," terang Emmy.

la menambahkan untuk menghadapi tantangan di tahun Tikus Logam ini, diperlukan sinergi yang baik di semua lini serta inovasi untuk mengembangkan usaha serta untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kinerja.

"Tahun 2019 lalu, kita telah bergabung bersama Kimia Farma Group sebagai salah satu anak perusahaannya, tentu saja sinergi baik yang dilakukan akan bisa melengkapi portofolio produk Phapros di masa depan," katanya.

Dalam pleno hari pertama National Meeting 2020 tersebut Emmy menyampaikan di tahun 2020 ini Phapros telah menetapkan target pendapatan sebesar Rp 1,5 triliun atau naik sebesar lebih dari 30 persen dari realisasi pendapatan tahun 2019. Beberapa strategi yang akan dilakukan untuk mencapai target tersebut adalah melalui perubahan portofolio produk, di mana saat ini Phapros juga tengah mengembangkan produk – produk biologi, pengembangan bisnis anorganik, percepatan peluncuran produk baru, sinergi dengan holding dan anak perusahaan, serta digitalisasi di segala bidang untuk mempercepat proses pengambilan keputusan.

"Beberapa strategi yang akan dilakukan yaitu dengan pengembangan pasar ekspor, efisiensi biaya pengadaan bahan baku obat, optimalisasi toll in dan toll out, pembangunan fasilitas rumah sakit, kerjasama stent jantung produksi lokal, rejuvenasi Antimo tablet, lean manufacturing, penggunaan aplikasi e-cpb, right issue, dan masih banyak lainnya," pungkasnya.



Oleh :  
Annisa Dewi Yustita

Atau pindai QR Code di bawah ini:



# Bertumbuh Lebih Kuat dengan Bersinergi Bersama

PT Phapros Tbk kembali menggelar perhelatan tahunan, *National Meeting 2020*. Acara akbar yang bertajuk “*Synergize to be Stronger*” ini digelar di Hotel Grand Mercure Kemayoran, Jakarta, 27-29 Januari 2020.

Sepeerti biasa, *National Meeting* PT Phapros, Tbk diadakan untuk mengevaluasi kinerja tahun sebelumnya dan membahas strategi untuk mencapai target di tahun berjalan. Dengan tajuk “*Synergize to be Stronger*”, acara *National Meeting 2020* membawa semangat baru kepada seluruh Phaprosers untuk saling bersinergi. Tak hanya bersinergi antar-internal karyawan, tetapi juga dengan seluruh komponen induk perusahaan, PT Kimia Farma Tbk, beserta anak perusahaan, PT Lucas Djaja, dan PT Marin Liza Farmasi.

Acara *National Meeting 2020* dimulai dengan Pleno pada hari Senin (27/1), yang dibuka dengan sebuah video berdurasi sekitar tiga menit. Video tersebut menyuguhkan satu pesan penting, yakni pentingnya bersinergi

di tengah-tengah perbedaan yang ada dengan satu tujuan; saling menopang untuk menjadi perusahaan yang lebih kuat dari tahun-tahun sebelumnya.

Agenda hari pertama *National Meeting* diisi dengan seremoni pembukaan acara oleh Komisaris Utama dan Direksi PT Phapros Tbk. Kemudian acara dilanjutkan dengan sambutan dari Komisaris Utama, paparan dari Kimia Farma Trading & Distribution, sharing session bersama pembicara tamu, Bapak Yuswohady, dan ditutup dengan paparan dari masing-masing Direksi PT Phapros Tbk.

Pada hari kedua (28/1), agenda selanjutnya adalah *Breakout* Pilar yang diikuti oleh seluruh Phaprosers dari pilar OTC, OGB, Ethical Commodity, Ethical Promo, Alkes, Produksi, Keuangan, dan Direktorat Utama.

*Breakout* pilar sendiri merupakan ajang masing-masing pilar untuk mendiskusikan strategi yang akan dijalankan anggota tim tiap-tiap pilar demi mencapai target di tahun 2020.

Selepas melaksanakan *breakout* pilar, pada malam harinya Phaprosers disuguhkan acara Gala Dinner dengan tema Kostum Nusantara. Phaprosers dari seluruh Indonesia hadir di acara tersebut dengan mengenakan berbagai busana daerah yang dilengkapi dengan pernak-pernik yang khas dan unik.

Acara Gala Dinner tentunya berjalan dengan sangat meriah karena malam itu terdapat berbagai acara menarik, seperti ajang Phapros Mencari Bakat, *Best Costume*, *Best Performance*, dan penampilan band terkenal, “GIGI” berhasil menghibur semua Phaprosers dan tamu undangan.

## Key Message dari Pleno Opening *National Meeting 2020*

“Di tahun 2020, Kimia Farma Group harus fokus pada empat hal, yaitu GCG (Tata Kelola Perusahaan yang Baik),

akurasi target & efisiensi beban biaya, memperhatikan level piutang, serta menjaga inventory dari pusat hingga ke daerah,” tutur Verdi Budidarmo Komisaris Utama PT Phapros Tbk saat memberi sambutan.

Masih berdasarkan paparan beliau, salah satu target utama Phapros tahun 2020 ini adalah memperoleh omzet sebesar Rp 1,5 triliun. Untuk mencapai hal tersebut diperlukan strategi, di antaranya dengan pengembangan produk baru yang memiliki margin tinggi serta shifting dari penjualan tender ke pasar reguler.

Selanjutnya, perwakilan Kimia Farma Trading & Distribution (KFTD) memaparkan kontribusi sales produk Phapros terbesar di KFTD adalah produk OTC (45%), diikuti oleh produk Generik (30%), Ethical Commodity (13%), Ethical Promo (9%), dan Alat Kesehatan (4%). Diungkapkan juga, per 1 Januari 2020, KFTD resmi menjadi distributor eksklusif bagi Phapros untuk produk-produk non-irisan.

Rangkaian acara kemudian dilanjutkan dengan sharing session bersama Yuswohady, seorang pengamat milenial yang juga konsultan marketing dari Inventure.

“Generasi milenial menciptakan banyak disrupsi. Beberapa contoh industri yang sudah terdisrupsi antara lain industri media, retail, tour & travel, financial services, pendidikan, makanan & minuman, kesehatan & kecantikan, otomotif, properti, serta energy,” kata Yuswohady.

Menurut Yuswohady, untuk menghadapi ancaman disrupsi tersebut, kita tidak perlu khawatir. Kita hanya perlu menyiapkan strategi yang tepat agar bisnis yang dijalankan tetap dapat relevan dengan zaman yang telah berubah.

Dalam kesempatan *Pleno Opening National Meeting 2020* tersebut, dewan direksi juga menyampaikan berbagai program kerja dan strategi di tahun 2020 demi tercapainya target omzet sebesar Rp1,5 triliun seperti yang telah dijelaskan oleh Komisaris Utama PT Phapros Tbk.

“Untuk mencapai target di tahun 2020, kita perlu menyiapkan strategi,” jelas Barokah Sri Utami dalam paparannya.

“Di antaranya kita perlu mengubah portofolio produk dari produk-produk tender menjadi produk reguler, mempercepat launching produk baru,

fokus pada peningkatan penjualan & EBITDA, serta meningkatkan sinergi kita dengan *holding* & anak perusahaan,” imbuhnya.

Dengan adanya sinergi yang berkesinambungan antara Phapros dengan *holding* maupun anak perusahaannya, diharapkan PT Phapros Tbk dapat terus tumbuh menjadi industri farmasi yang terkemuka di Indonesia.



Oleh :  
**Jalu Satwiko**



# Phapros Peduli Banjir Jabodetabek

Jakarta dan sekitarnya mengawali tahun 2020 ini dengan basah. Hujan lebat dari hari Selasa sore (31/12/2019) hingga keesokan harinya, terus mengguyur wilayah di Jabodetabek dan sekitarnya. Hujan deras yang melanda daerah Jabodetabek dan sekitarnya menyebabkan bencana banjir dan tanah longsor di beberapa titik di wilayah Jabodetabek.

Sebagai wujud kepedulian terhadap bencana alam tersebut, Phapros dengan cepat tanggap langsung terjun membantu korban bencana banjir dan tanah longsor. Dalam pemberian bantuan tersebut Phapros bekerja sama dengan berbagai instansi di antaranya Human Initiative, KAGAMA, PMI Jakarta dan instansi lain.

Pada Jumat, 3 Januari 2020, Phapros bekerja sama dengan lembaga Human Initiative menyalurkan bantuan berupa 175 paket pangan siap santap kepada korban banjir di daerah Jakarta di Jl Pengadegan Timur II, Pancoran, Jakarta

Selatan. Selain pemberian paket siap santap, Phapros juga memberikan bantuan berupa obat-obatan vitamin kepada para relawan Human Initiative. Kemudian pada Senin, 6 Januari, Phapros memberikan bantuan berupa selimut dan karbol di wilayah Jatiasih Bekasi melalui Gudang BNPB dan saat itu Phapros juga ikut sertadalam Posko Kesehatan BUMN Farmasi di lokasi tersebut.

Selanjutnya pada Kamis 9 Januari 2020, Phapros berpindah ke sekitar wilayah Bogor tepatnya di daerah Kecamatan Sukajaya. Phapros memberikan berupa bantuan obat-obatan kepada parapengungsi korban banjir, obat-obatan itu berupa antibiotic, salep gatal, minyak angin, minyak telon anak serta obat penurunan panas anak. Bantuan tersebut disalurkan ke BNPB Kabupaten Bogor melalui posko kesehatan yang berada di Puskesmas setempat.

Tidak kalah juga dengan animo karyawan Phapros Jakarta yang turut



dalam memberikan sedikit bantuan kepada masyarakat korban banjir di wilayah Jakarta. Pada Jumat 10 Januari mereka sukarela mengumpulkan pakaian layak pakai, dan menyerahkan bantuan melalui posko bencana yang berada di Kelurahan Kebon Pala kecamatan Makasar Jakarta Timur.

Terimakasih kepada para relawan dan semua pihak yang membantu hingga tersalurkannya seluruh bantuan ini. Semoga kiprah Phapros dan sumbangsih karyawan ini mampu membantu para korban bencana banjir dan menjadi berkah untuk kita semua. *(Andharu Wahyu)*

## Gedung Koperasi Menjangan Enam Diresmikan



Direktur PT Phapros Tbk meresmikan Gedung Menjangan Sakti, Senin 10 Februari. Peresmian tersebut juga dihadiri oleh jajaran Direksi, paramanager, pengurus dan karyawan Koperasi Menjangan Enam serta warga sekitar.

Gedung yang beralamat di Jl. Puspowarno No. 55 D Semarang ini memiliki luas kurang lebih 600 m<sup>2</sup>. Pada sambutannya Ketua Koperasi Menjangan Enam Dinul Kanif mengatakan gedung tersebut akan digunakan untuk perluasan PBF

Menjangan Enam dan Kantor PT Menjangan Enam Sukses Makmur (PT MESM).

PT MESM merupakan unit usaha baru yang didirikan oleh Koperasi Menjangan Enam yang bergerak di bidang pengerahan jasa tenaga kerja (*outsourcing*) dan saat ini telah mengelola kebutuhan tenaga kerja Phapros untuk driver, tenaga *laundry*, operator telepon, dan tenaga administrasi.

Dalam sambutannya Direktur Utama PT Phapros Tbk menekankan agar keberadaan Gedung Menjangan Enam dapat memberi manfaat lebih ke anggota koperasi menjangan enam dan masyarakat sekitar serta mampu mengedukasi pengetahuan masyarakat tentang obat-obatan dan meminta agar KME menyediakan layanan konsultasi apoteker. *(Adi Sutejo)*



# Terapkan Bisnis Berkelanjutan, Phapros Raih Anugerah PROPER Kategori Hijau

PT Phapros Tbk yang merupakan anak usaha dari PT Kimia Farma (Persero) Tbk menerima anugerah penghargaan PROPER kategori Hijau dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan RI (KLHK), Rabu (8/1), di Kantor Sekretariat Wakil Presiden, Jakarta Pusat.

PROPER merupakan Program Penilaian Kinerja Perusahaan dalam Pengelolaan Lingkungan Hidup yang juga menjadi salah satu program unggulan KLHK di bidang pengendalian pencemaran, kerusakan lingkungan hidup, dan pengelolaan limbah B3.

Dalam sambutannya Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan, Siti Nurbaya mengatakan berdasarkan hasil evaluasi dari 2.045 perusahaan, pemerintah telah menetapkan peringkat kinerja perusahaan pada PROPER periode 2018 – 2019. Dari hasil evaluasi menunjukkan terdapat dua perusahaan yang masuk kategori hitam, 303 perusahaan kategori merah, 1.507 perusahaan kategori biru, 174 perusahaan kategori hijau, dan 26 perusahaan kategori emas.

Siti Nurbaya menambahkan PROPER tak hanya mendorong perusahaan untuk menjaga lingkungan, tapi juga

melakukan program pemberdayaan masyarakat serta inovasi guna meningkatkan kesejahteraan rakyat, serta efisiensi di segala bidang.

Pada kesempatan itu Direktur Utama Phapros Barokah Sri Utami (Emmy) mengatakan bahwa PROPER Hijau periode 2018 – 2019 ini adalah PROPER Hijau ke-7 yang diperoleh produsen Antimo ini. Sebelumnya PT Phapros memperoleh penghargaan serupa secara beruntun sejak tahun 2012 hingga tahun 2019, kecuali tahun 2018.

Emmy menegaskan Phapros selalu berkomitmen dalam menjaga kelestarian lingkungan. Penghargaan ini membuktikan bahwa Phapros merupakan salah satu perusahaan yang menerapkan prinsip ekonomi hijau, yang selalu memperhatikan setiap elemen dalam prinsip ekonomi hijau yaitu efisiensi energi, konservasi air, perlindungan keanekaragaman hayati dan penurunan emisi.

“Selain melaksanakan program CSR yang terintegrasi, kami juga berinvestasi di bidang teknologi yang ramah lingkungan. Beberapa teknologi ramah lingkungan yang kami gunakan yaitu panel surya (solar



panel), mesin pendingin berbasis hidrokarbon yang ramah lingkungan bekerjasama dengan Kementerian ESDM (*green chiller* “NAMA”), serta teknologi *Compress Natural Gas* (CNG) yang digunakan untuk konversi bahan bakar solar ke gas pada area produksi obat kami di Semarang,” kata Emmy.

Emmy menambahkan total penghematan yang dilakukan oleh perusahaan berkode saham PEHA ini bisa mencapai Rp 1,5 miliar per tahun dengan menerapkan teknologi ramah lingkungan. Ke depannya, Phapros akan membidik level tertinggi pada penghargaan tersebut, yakni Kategori Emas. (Adi Sutejo)

## Perhelatan Gala Dinner National Meeting 2020

Setelah seharian berkuat dengan rapat di masing-masing pilar, Phaprosers dari seluruh cabang di Indonesia menghadiri acara Gala Dinner, di Ballroom Hotel Grand Mercure Kemayoran, Selasa (28/1) malam.

Gala Dinner yang bertemakan Adat Nusantara tersebut merupakan malam penutupan pagelaran National Meeting 2020. Seluruh Phaprosers hadir mengenakan busana dan dandanan khas dari berbagai daerah di Nusantara. Tidak aneh jika nuansa warna-warni dan eloknya pakaian adat dari Aceh, Dayak, Jawa, Bali, Baduy, Pulau Rote hingga Papua menghiasi Ballroom Hotel Grand Mercure Kemayoran pada malam itu.

Dengan format yang sedikit berbeda dari tahun-tahun sebelumnya, acara



Gala Dinner pada malam itu berjalan dengan semarak dan meriah. Gala Dinner dimeriahkan oleh berbagai acara hiburan dan penganugerahan penghargaan karyawan terbaik. Dalam kesempatan itu, ketiga finalis Phapros Mencari Bakat ikut tampil memeriahkan acara Gala Dinner.

Setelah melalui penilaian yang dilakukan oleh empat direksi PT Phapros Tbk selaku dewan juri, tim dari cabang Bandung yang menampilkan group dance keluar sebagai juara pertama. Juara kedua disabet Rudi & Yulanda (Bandung) yang menampilkan duet vocal, serta juara ketiga adalah Rafki (Pekanbaru) yang unjuk gigi dengan penampilan gitar solonya.

Acara ditutup dengan penampilan apik dari band kondang “GIGI”, yang malam itu berhasil membius peserta Gala Dinner untuk ikut berjingkrak-jingkrak sekaligus bernostalgia dengan lagu-lagu hitsnya. Selain acara hiburan, penganugerahan karyawan terbaik juga diberikan kepada Phaprosers berprestasi dari Direktorat Keuangan & Direktorat Marketing. Tak hanya itu, penghargaan juga dianugerahkan kepada tiga orang Phaprosers yang pada malam itu mengenakan busana adat Nusantara yang paling unik dan kreatif. (Jalu Satwiko)

# Hidup Sehat dengan Gula Darah Terkontrol Bersama **Diafac XR<sup>®</sup>**



Diabetes merupakan salah satu penyakit kronis yang diidap oleh banyak orang di seluruh dunia. Riset Kesehatan Dasar (Riskesdas) menunjukkan peningkatan angka prevalensi diabetes yang cukup signifikan, yaitu dari 6,9% di tahun 2013 menjadi 8,5% di tahun 2018.

**H**al yang perlu menjadi perhatian adalah masih banyak masyarakat kita yang belum sadar akan bahaya diabetes. Data menunjukkan, di antara orang-orang dengan diabetes, 7,2 juta di antaranya bahkan tidak tahu mereka memilikinya. Saat ini semakin banyak orang muda didiagnosis dengan prediabetes dan diabetes tipe 2.

Diabetes merupakan suatu penyakit kronis yang ditandai dengan kadar gula (glukosa) darah yang tinggi atau di atas nilai normal. Glukosa yang menumpuk di dalam darah akibat tidak diserap sel tubuh dengan baik dapat menimbulkan berbagai gangguan organ tubuh. Jika diabetes tidak dikontrol dengan baik, dapat timbul berbagai komplikasi yang membahayakan nyawa penderita.

Secara umum, diabetes dibedakan menjadi dua jenis, yaitu diabetes tipe 1 dan tipe 2. Diabetes tipe 1 terjadi karena sistem kekebalan tubuh

penderita menyerang dan menghancurkan sel-sel pankreas yang memproduksi insulin. Hal ini mengakibatkan peningkatan kadar glukosa darah yang dapat menyebabkan kerusakan pada organ-organ tubuh.

Sementara itu, diabetes tipe 2 merupakan jenis diabetes yang lebih sering terjadi. Diabetes jenis ini disebabkan oleh sel-sel tubuh yang kurang sensitif terhadap insulin, sehingga insulin yang dihasilkan tidak dapat dipergunakan dengan baik (resistensi sel tubuh terhadap insulin). Sekitar 90-95% persen penderita diabetes di dunia menderita diabetes tipe ini.

Pada diabetes tipe 2, banyak penderitanya yang tidak menyadari bahwa mereka telah menderita diabetes selama bertahun-tahun, karena gejalanya cenderung tidak spesifik.

Adapun beberapa gejala diabetes di antaranya ialah:

- Sering merasa haus
- Sering buang air kecil, terutama di malam hari
- Sering merasa sangat lapar
- Turunnya berat badan tanpa sebab yang jelas
- Berkurangnya massa otot
- Terdapat keton dalam urin. Keton adalah produk sisa dari pemecahan otot dan lemak akibat tubuh tidak dapat menggunakan gula sebagai sumber energi
- Lemas
- Pandangan kabur
- Luka yang sulit sembuh

### **Apa saja faktor resiko dan penyebab diabetes tipe 2?**

Sebagaimana dilansir dari alodokter.com, seseorang akan lebih mudah mengalami diabetes tipe 2 jika memiliki faktor-faktor risiko, seperti:

- Kelebihan berat badan
- Memiliki keluarga dengan riwayat diabetes tipe 2
- Kurang aktif. Aktivitas fisik membantu mengontrol berat badan, membakar glukosa sebagai energi, dan membuat sel tubuh lebih sensitif terhadap insulin. Kurang aktif beraktivitas fisik menyebabkan seseorang lebih mudah terkena diabetes tipe 2
- Usia. Risiko terjadinya diabetes tipe 2 akan meningkat seiring bertambahnya usia
- Menderita tekanan darah tinggi (hipertensi)
- Memiliki kadar kolesterol dan trigliserida abnormal. Seseorang yang memiliki kadar kolesterol baik atau HDL (*high-density lipoprotein*) yang rendah dan kadar trigliserida yang tinggi lebih berisiko mengalami diabetes Tipe 2

### Strategi mencegah dan mengatasi diabetes tipe 2

Apabila Phaprosera mengalami beberapa gejala diabetes serta memiliki salah satu atau lebih faktor risiko seperti yang telah dipaparkan di atas, itu tandanya Phaprosera harus mulai hati-hati. Apalagi jika pada pemeriksaan gula darah menunjukkan hasil yang melebihi batas normal.

Pasien diabetes diharuskan untuk mengatur pola makan dengan memperbanyak konsumsi buah, sayur, protein dari biji-bijian, serta makanan rendah kalori dan lemak.

Pasien diabetes dan keluarganya dapat berkonsultasi dengan dokter atau dokter gizi untuk mengatur pola makan sehari-hari.

Untuk membantu mengubah gula darah menjadi energi dan meningkatkan sensitivitas sel terhadap insulin, pasien diabetes dianjurkan untuk berolahraga secara rutin, setidaknya 10-30 menit tiap hari. Pasien dapat berkonsultasi dengan dokter untuk memilih olahraga dan aktivitas fisik yang sesuai.

Pada pasien diabetes tipe 2, dokter akan meresepkan obat-obatan, yang biasanya adalah metformin, obat minum yang berfungsi untuk menurunkan produksi glukosa dari hati dan meningkatkan sensitivitas sel terhadap hormon insulin.

Diafac XR®, tablet Metformin lepas lambat yang mampu kendalikan gula darah secara efektif

Diafac XR® merupakan salah satu produk terbaru PT Phapro Tbk yang baru saja di-launching pada tahun 2019 yang lalu.

Dengan kandungan Metformin 500 mg, Diafac XR® diindikasikan sebagai terapi tambahan selain diet dan olahraga untuk mengendalikan gula darah pada pasien diabetes tipe 2. Diafac XR® dapat digunakan sendiri (monoterapi) atau dikombinasikan dengan obat dari golongan sulfonilurea atau insulin.

Keunggulan dari Diafac XR® dibanding dengan tablet Metformin yang biasa ialah aturan pakainya yang dapat meningkatkan kepatuhan pasien untuk minum obat. Diafac XR® diformulasikan sebagai tablet lepas lambat sehingga secara umum cukup diminum satu kali sehari satu tablet bersama dengan makan malam. Sebagai perbandingan, tablet Metformin yang biasa harus diminum dua kali sehari.

Untuk dosis dari Diafac XR®, dokter akan menyesuikannya dengan kondisi dan kebutuhan pasien, namun dianjurkan untuk tidak melebihi dosis harian maksimal yaitu 2.000 mg/hari.

Jika Phaprosera atau kerabat Phaprosera mendapatkan Diafac XR® untuk terapi diabetes, pastikan untuk memperoleh informasi yang lengkap mengenai aturan pakai Diafac XR® dari dokter atau apoteker Phaprosera.

Dan apabila Phaprosera mengalami efek samping karena Diafac XR®, Phaprosera dapat menyampaikannya melalui e-mail berikut ini: [farmakovigilans@phapro.co.id](mailto:farmakovigilans@phapro.co.id) dan segera konsultasikan gejalanya kepada dokter Phaprosera.



Oleh :  
Jalu Satwiko



# Hal Sehari-Hari yang Bikin *Keki* Ini Ternyata Ada Dasar Hukumnya



Sebagai makhluk sosial, dalam kehidupan sehari-hari hampir tidak mungkin kita tidak berhubungan dengan orang lain. Entah itu tetangga, rekan kantor, keluarga, atau teman indekos. Tak jarang kita terjebak dalam kondisi yang terlihat sepele namun tetap saja bikin kesal. Apa saja itu? Bagaimana kita menyikapi hal itu sesuai dengan dasar hukum yang ada?

## 1. Tetangga parkir kendaraan di depan rumah

Sesuai dengan Pasal 671 KUH Perdata yang menyebut bahwa *"Jalan setapak, lorong atau jalan besar milik bersama dan beberapa tetangga, yang digunakan untuk jalan keluar bersama, tidak boleh dipindahkan, dirusak atau dipakai untuk keperluan lain dari tujuan yang telah ditetapkan, kecuali dengan izin semua yang berkepentingan."* Oleh karena itu, sudah menjadi hak kita untuk menggunakan jalan di depan rumah sendiri dan apabila ada tetangga yang ingin mempergunakan jalan tersebut untuk memarkir mobilnya, seharusnya tetangga tersebut meminta izin kepada tetangga lain sekitarnya.

Atas ketidaknyamanan yang ditimbulkan oleh perbuatan tetangga tersebut dan apabila cara kekeluargaan tidak berhasil, Anda dapat menggugat tetangga Anda secara perdata untuk meminta ganti kerugian atas dasar perbuatan melawan hukum. Dasar hukumnya adalah Pasal 1365 KUH

Perdata yang berbunyi *"Tiap perbuatan melanggar hukum dan membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang menimbulkan kerugian itu karena kesalahannya untuk menggantikan kerugian tersebut."* Yang termasuk dalam perbuatan melawan hukum adalah perbuatan-perbuatan yang:

- Bertentangan dengan kewajiban hukum si pelaku;
- Melanggar hak subyektif orang lain;
- Melanggar kaidah tata susila;
- Bertentangan dengan azas kepatutan ketelitian serta sikap hati-hati yang seharusnya dimiliki seseorang dalam pergaulan dengan sesama warga masyarakat atau terhadap harta benda orang lain.

Dalam kasus ini, tetangga yang memarkir kendaraannya di depan rumah Phaprosers tanpa izin telah melanggar hak subyektif Phaprosers sebagai pemilik rumah untuk dapat keluar rumah dengan nyaman. Selain itu, tetangga tersebut juga telah melanggar azas kepatutan masyarakat.

Untuk dapat digugat dengan pasal perbuatan melawan hukum, perbuatan tetangga harus memenuhi unsur-unsur perbuatan hukum di atas. Phaprosers juga harus membuktikan adanya kerugian yang diderita. Misal, Phaprosers menjadi terlambat ke suatu tempat dan hal tersebut menimbulkan kerugian. Kerugian yang diakibatkan tidak hanya kerugian uang saja, namun juga dapat menyebabkan kerugian moral atau idil, yaitu ketakutan, terkejut, sakit dan kehilangan kesenangan hidup.

## 2. Sering ditanya "Kapan Nikah?"

Meski pertanyaan sederhana hal itu bisa mengundang konsekuensi hukum pertanyaan tersebut disisipi dengan perbuatan penghinaan. Contoh: "Kapan Nikah? Nanti jadi perawan tua, lho!". Pernyataan tersebut bisa masuk dalam kategori perbuatan penghinaan ringan, apabila orang yang ditanya merasa terhina. Penghinaan ringan ini diatur dalam Pasal 315 KUH Pidana. Agar memenuhi unsur pidana, kata-kata penghinaan tersebut baik

lisan atau tulisan harus dilakukan di tempat umum (yang dihina tidak harus berada di tempat). Apabila penghinaan itu tidak dilakukan di tempat umum, harus memenuhi 2 (dua) unsur yaitu dengan lisan atau perbuatan, orang yang dihina harus ada di tempat itu melihat dan mendengar sendiri serta apabila dengan tulisan, tulisan tersebut harus ditujukan (disampaikan) kepada yang dihina. Berdasarkan hal tersebut, bertanya kapan menikah tak dapat dipidana, kecuali pertanyaan tersebut memiliki unsur makian atau penghinaan.

### 3. Helm Hilang di Tempat Parkir

Kita sering kali menjumpai pengelola parkir memasang tulisan "kehilangan barang bukan menjadi tanggung jawab pengelola parkir" di lokasi parkir sebagai bentuk pengalihan tanggung jawab atas kehilangan kendaraan atau barang yang hilang di dalam kendaraan. Berdasarkan Pasal 18 Ayat (1) UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (UU Perlinkos), pencantuman klausula baku oleh pelaku usaha yang menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha adalah dilarang. Dan menurut Pasal 18 ayat (3) UU Perlinkos klausula tersebut dinyatakan batal demi hukum.

Dalam hal hilangnya kendaraan milik konsumen, pemilik tempat parkir tidak dapat melepaskan tanggung jawabnya. Pemilik tempat parkir dapat digugat secara perdata karena Perbuatan Melawan Hukum yang berdasarkan Pasal 1365, 1366 dan 1367 KUH Perdata. Putusan MA No. 3416/Pdt/1985 juga berpendapat bahwa perparkiran sama dengan perjanjian penitipan barang. Sebagai sebuah penitipan, jika didasarkan pada Pasal 1706 KUH perdata, pengelola tempat parkir sebagai penerima barang titipan wajib menjaga dan mengembalikan barang-barang yang ditiptikan dalam keadaan semula. Oleh karena hal tersebut, raibnya kendaraan milik konsumen atau pengunjung merupakan tanggung jawab pengusaha parkir. Dengan

demikian, pengelola parkir bertanggung jawab atas motor dan segala benda yang "menempel" pada motor, termasuk helm.

Lazimnya, pemilik kendaraan atau pengguna jasa tempat parkir lebih mengutamakan untuk memperoleh ganti kerugian atas kerugian yang dialaminya. Maka dari itu, penyelesaian melalui jalur perdata lebih banyak dipilih guna memperoleh ganti kerugian. Hal ini tak menutup kemungkinan bagi para pihak untuk menyelesaikannya dengan cara kekeluargaan.

### 4. Kehilangan Barang di Indekos

Pasal 1709 KUH Perdata berbunyi "Pengelola rumah penginapan dan losmen, sebagai orang yang menerima titipan barang, bertanggung jawab atas barang-barang yang dibawa tamu yang menginap di situ. Penitipan demikian dianggap sebagai penitipan karena terpaksa." Berdasarkan pasal tersebut pengelola indekos atau rumah kos sebagai penerima titipan barang bertanggung jawab atas barang-barang yang dibawa tamu yang menginap di tempat penginapannya. Pemilik penginapan juga bertanggung jawab atas barang-barang tamu yang dicuri atau dirusak, baik oleh pelayan atau buruh lain dalam rumah penginapan tersebut, ataupun oleh orang luar. Hal ini sesuai dengan Pasal 1710 KUH Perdata. Selain kedua hal tersebut, apabila terbukti melalui proses hukum bahwa barang berharga milik tamu hilang akibat lalainya pemilik indekos, misalnya pagar tidak dikunci, maka si pemilik indekos dapat dimintakan untuk mengganti rugi kehilangan barang tersebut berdasarkan Pasal 1365 jo. 1366 KUH Perdata.

### 5. Tertipu Harga Makanan

Konsumen restoran berhak untuk mendapatkan informasi se jelas-jelasnya tentang apa yang dihidangkan, termasuk harga hidangan. Hal ini menyangkut soal kewajiban pelaku usaha atau pengusaha restoran untuk memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa

yang diperdagangkannya. Mengenai harga makanan yang disajikan restoran, Pasal 10 UU Perlindungan Konsumen (UU Perlinkos) telah menentukan sebagai berikut:

*Pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/atau jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan atau membuat pernyataan yang tidak benar atau menyesatkan mengenai:*

- harga atau tarif suatu barang dan/atau jasa;*
- kegunaan suatu barang dan/atau jasa;*
- kondisi, tanggungan, jaminan, hak atau ganti rugi atas suatu barang dan/atau jasa;*
- tawaran potongan harga atau hadiah menarik yang ditawarkan;*
- bahaya penggunaan barang dan/atau jasa.*

Artinya secara *a contratio*, informasi tentang makanan termasuk harga pada restoran tersebut harus dinyatakan dengan benar dan tidak menyesatkan konsumen. Pelaku usaha yang melanggar ketentuan Pasal 10 dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun atau pidana denda paling banyak Rp2 miliar.

Dasar hukum lain yang mengatur mengenai kewajiban pelaku usaha untuk mencantumkan harga yaitu Peraturan Bank Indonesia dan Surat Ederannya, keduanya terbit pada tahun 2015. Pada intinya, kedua aturan tersebut mengatur bahwa dalam rangka mendukung pelaksanaan kewajiban penggunaan Rupiah, pelaku usaha wajib mencantumkan harga barang dan/atau jasa hanya dalam Rupiah.

Nah...jadi tahukan sekarang. Kira-kira, apa lagi, ya, hal-hal dalam keseharian yang bikin keki?



Oleh :  
Ajeng Vania

# Tips Memilih Produk Investasi yang Cocok

Investasi masih menjadi salah satu cara yang dipilih untuk mendapatkan keuntungan finansial dengan menggunakan perencanaan jangka panjang. Tujuan spesifik investasi pun bermacam - macam tergantung pada kebutuhannya masing - masing, mulai dari kebutuhan dana biaya pendidikan sampai dengan dana pensiun untuk hari tua. Meskipun berinvestasi cukup menjanjikan, namun bila tidak dilakukan dengan hati - hati, dapat berpotensi menimbulkan kerugian yang melebihi modal awal yang ditempatkan pada investasi tersebut.



**T**ergantung pada profil risiko masing - masing, penting untuk memahami dan mempelajari instrumen atau produk investasi sesuai dengan tingkat risiko yang diinginkan. Semakin tinggi risiko, maka semakin tinggi juga potensi untuk mendapatkan keuntungan (*capital gain*) secara optimal. Oleh karena itu, perlu perencanaan yang matang sebelum memilih instrumen investasi yang akan dipilih sesuai dengan kemampuan finansial masing - masing individu. Berikut karakteristik dari beberapa produk investasi yang cukup populer di Indonesia:

## 1. Deposito

Kelebihan dari investasi ini adalah risiko yang cenderung rendah, serta bunga yang berhak diperoleh investor lebih besar daripada bunga tabungan biasa. Kelemahannya, bunga tergolong kecil dibandingkan tingkat inflasi.

## 2. Reksadana

Dapat dimulai dengan modal yang tidak begitu besar dan di-supervisi oleh Manajer Investasi (*fund manager*) yang mempunyai keahlian profesional. Risiko dari investasi ini adalah profit yang didapatkan lebih sedikit bila dibandingkan dengan melakukan bisnis sendiri. Selain itu, investor juga akan dibebani oleh berbagai biaya jasa pengelolaan. Investasi ini cocok untuk investor yang belum

memiliki pengalaman berinvestasi atau tidak punya waktu untuk mengelolanya sendiri.

## 3. Saham

Peluang memperoleh keuntungan terbilang cukup besar. Investasi ini juga tidak membutuhkan modal yang besar, namun punya peluang meraup hasil semaksimal mungkin sehingga dapat menjadi *passive income*, baik dari *capital gain* dengan jual beli saham, maupun dari deviden yang didapat. Kekurangan dari investasi saham adalah bisa mengalami kerugian besar-besaran jika harga saham mengalami penurunan yang tajam. Oleh karena itu, investor harus memerhatikan berbagai aspek dari emiten yang menerbitkan saham, seperti *image* perusahaan di mata masyarakat, bidang usaha, laporan keuangan, dan *track record* pembagian deviden.

## 4. Logam Mulia

Keunggulan dari produk ini adalah investasi yang aman serta merupakan aset yang *liquid* atau mudah diperjualbelikan. Harganya yang tidak terlalu fluktuatif dan semakin terbatasnya persediaan logam mulia dari waktu ke waktu menjadi pilihan investor dalam memilih instrumen investasi ini. Kelemahannya adalah dalam hal penyimpanan karena rawan dicuri jika tidak disimpan dengan baik.

Solusinya, bisa ditempatkan dalam *deposit box* di bank atau menggunakan jasa penyimpanan emas seperti Pegadaian. Namun biaya jasa penyimpanannya yang cenderung tinggi karena disesuaikan dengan jenis logam mulia yang akan disimpan.

## 5. Properti

Investasi yang tergolong berisiko kecil namun membutuhkan modal yang cukup besar. Investasi properti tergolong aman dan dapat dimanfaatkan untuk menambah *passive income*, contohnya dengan menyewakan properti tersebut. Kekurangannya, properti tergolong investasi yang tidak *liquid* karena tidak mudah untuk diperjualbelikan bila sewaktu-waktu membutuhkan dana segar.

## 6. Forex / Valuta Asing

Investasi *forex* dapat menjadi pilihan investasi yang menguntungkan dan bisa dilakukan dengan modal yang minim. Kekurangannya adalah pergerakan mata uang asing yang bisa naik atau turun secara tajam yang disebabkan oleh ketidakpastian pada berbagai faktor, mulai dari situasi ekonomi sampai dengan isu yang terjadi di berbagai belahan dunia. Investasi ini cukup berisiko tinggi karena berpotensi menimbulkan kerugian yang dapat melebihi modal awal investasi.

## 7. *Futures* / Kontrak Berjangka Komoditas

Dengan menjalankan investasi bursa berjangka (*futures*), investor berkesempatan memperoleh hasil yang berlipat ganda walaupun pada awalnya membutuhkan modal dalam jumlah besar. Namun, investasi ini membutuhkan kemampuan untuk memonitor pasar serta kompetensi fundamental untuk memprediksi tren komoditas di masa depan. Investasi ini juga tergolong investasi berisiko tinggi.

Dengan melihat karakteristik umum instrumen - instrumen investasi di atas, calon investor dapat memutuskan mau dialokasikan kemana dana investasinya. Untuk itu, penting untuk mengetahui dua hal berikut ini :

1. Berapa besar dana yang dimiliki.
2. Berapa besar kebutuhan dalam menggunakan dana tunai untuk keperluan sehari - hari maupun untuk keperluan darurat. Menargetkan tujuan jangka panjang, seperti dana pendidikan dan dana pensiun. Kemudian menetapkan dana yang akan dialokasikan untuk investasi, di luar dana untuk keperluan sehari - hari.

Setelah memerhatikan dua hal tersebut, calon investor dapat menentukan produk investasi mana yang akan dipilih. Jika ingin investasi dengan tingkat risiko yang cukup rendah, calon investor bisa memilih untuk investasi dalam bentuk deposito, reksadana, saham (khusus saham *blue chip* atau saham yang mempunyai *track record* pembagian deviden yang bagus), logam mulia, dan jika memiliki alokasi dana yang cukup besar, dapat memilih untuk investasi properti. Untuk investasi dengan tingkat risiko dan potensi keuntungan yang lebih tinggi, serta memerlukan kemampuan analisa pasar yang baik, bisa dengan terjun ke pasar *forex* ataupun *futures*.



Oleh :  
Andry Pramono

# Tulisanmu menunjukkan siapa dirimu!



Begitulah ungkapan yang pas di era sekarang, yaitu era media sosial (*medsos*). Maraknya penggunaan *medsos* dalam satu dekade ini membawa banyak perubahan bagi kehidupan bermasyarakat. Kemudahan dalam pembuatan akun pribadi di *medsos* menjadikan tren menarik hingga saat ini dan juga menyebabkan meningkatnya jumlah pengguna *medsos* itu sendiri.

**M**edsos bisa dikatakan seperti pisau bermata dua. Banyak sekali manfaat yang bisa kita dapatkan di *medsos*, namun di sisi lain bisa berdampak negatif hingga bisa menyebabkan kekacauan. Peredaran hoax atau kabar bohong di *medsos* bisa semakin parah jika dibiarkan. Oknum penyebar hoax ini biasanya membagi informasi dari sumber yang tidak bisa dipertanggungjawabkan.

Untuk sebagian besar kasus, berbagi informasi itu baik. Tetapi jika kita tidak memikirkan bagaimana kita berbagi, kita dapat berisiko menyakiti diri sendiri dan juga orang lain. Itulah mengapa penting sekali kita untuk dapat berpikir dahulu sebelum membagi informasi di *medsos*.

Sejak UU No 11 tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (ITE) hadir, kita sebagai pengguna *medsos* harus lebih berhati-hati dalam menyebarkan suatu informasi. UU tersebut berisi tiga pasal terkait dengan pencemaran nama baik, pencemaran agama dan ancaman online.

Ketika kita menyebarkan informasi yang bersifat pribadi, seperti foto, video, nomor telepon, sejak saat itu juga informasi tersebut dapat di akses oleh semua orang di dunia maya. Perlu diingat bahwa data tersebut dapat disalahgunakan oleh orang yang tidak bertanggung jawab.

Sebelum menggugah atau berbagi informasi di media sosial, kita perlu mempertimbangkan konsep "THINK" seperti di bawah ini:

1. **Is it TRUE**, Benarkah? Benarkah informasi yang dituliskan itu?

Atau sekedar isu yang belum dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya?

2. **Is it HURTFUL**, Menyakitkan? Apakah informasi yang disebarakan itu akan membawa dampak buruk bagi pembacanya? Atau mungkin dapat menyakiti orang lain? Sudahkah kita berpikir akan adanya pihak yang tersakiti jika mengunggah sebuah informasi?
3. **Is it INSPIRING**, Menginspirasi? Apakah informasi itu menginspirasi orang lain untuk berbuat baik atau malah sebaliknya?
4. **Is it NECESSARY**, Pentingkah? Seberapa penting informasi tersebut?
5. **Is it KIND**, Santunkah? Apakah tulisan itu menggunakan kata-kata yang baik? Sebuah konten akan menarik jika didukung dengan bahasa yang santun sehingga bisa diterima oleh semua orang.

Tidak dapat dipungkiri juga, mungkin saja kita tidak secara sengaja berbuat kesalahan atau menyebarkan informasi yang tidak benar, namun bukan berarti hal tersebut tidak dapat di perbaiki. Kalau telanjur menyebarkan berita hoax, hal pertama adalah meminta berita tersebut untuk tidak di sebarakan lagi, atau bisa dengan menghapus berita tersebut.

Perlu diketahui juga bahwa setiap *medsos* ada fitur lapor konten. Fitur tersebut dapat kita digunakan untuk membatasi berita-berita yang tidak benar itu semakin tersebar luas.



Oleh :  
Andharu Wahyu

# Mengenali COVID-19, Anggota Keluarga Besar Virus Corona

Pada tanggal 11 Februari 2020, Organisasi Kesehatan Dunia-*World Health Organization* (WHO)-telah mengumumkan nama baru untuk penyakit yang telah menyebabkan kejadian luar biasa di awal tahun 2020 ini, yaitu COVID-19 atau yang sebelumnya kita kenal dengan *Novel Coronavirus* (nCoV) atau virus Corona baru. Pusat Kontrol Penyakit Dunia-*Center of Disease Control* (CDC)-telah melakukan pemantauan secara berkelanjutan untuk kasus penyakit yang menyerang sistem pernafasan ini sejak kejadian pertama terdeteksi di kota Wuhan, Provinsi Hubei, China.

Penyebaran virus ini terbilang sangat cepat sejak dilansir dari halaman resmi situs WHO, Coronavirus (CoV) tergolong dalam keluarga besar virus yang dapat menyebabkan gejala penyakit seperti demam ringan hingga berat seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS-Cov) atau Sindrom Pernafasan Timur Tengah dan *Severe Acute Respiratory Syndrome* (SARS-Cov) atau Sindrom Pernafasan Akut Berat. Sementara itu, nCoV merupakan *strain* baru yang sebelumnya tidak pernah ditemukan kasusnya pada manusia. Coronavirus bersifat *zoonotic*, yaitu penularannya dapat terjadi antara hewan dan manusia, seperti halnya investigasi penularan SARS-Cov dari musang ke manusia atau pada penularan MERS-Cov yang dapat terjadi dari unta ke manusia.

Tahukah Phaproser gejala umum dari infeksi pernafasan yang disebabkan oleh Coronavirus? WHO menginformasikan bahwa gejala umum infeksi dari Coronavirus antara lain demam, batuk, nafas memendek hingga kesulitan bernafas. Pada kasus beratnya infeksi dapat menyebabkan pneumonia, sindrom pernafasan akut yang berat, gagal ginjal hingga kematian.

Otoritas Kesehatan China pertama kali mendaftarkan informasi data *full genom* (genetika utuh) dari nCoV ke portal

GenBank (bank data gen) dan *Global Initiative on Sharing All Influenza Data* (GISAID) dengan nama "SARS-Cov2". Virus SARS-CoV2 merupakan golongan virus Corona beta seperti MERS dan SARS yang berasal dari kelelawar.

CDC juga telah mengumpulkan data genetika dari SARS-CoV2 yang ditemukan kejadiannya di Amerika Serikat. Data genetika CDC memiliki kemiripan dari SARS-CoV2 yang telah ditemukan di China. Kasus COVID-19 yang pertama kali diidentifikasi di Wuhan, China, ditemukan di daerah pasar hewan hidup (*live-animal market*) dan pasar makanan laut terbesar, sehingga diperkirakan terjadi penularan dari hewan ke manusia. Namun pada perkembangannya, kasus COVID-19 dilaporkan di berbagai wilayah baik di China maupun di negara lainnya termasuk Amerika Serikat yang tidak terdapat pasar hewan hidupnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa telah terjadi penularan penyakit dari manusia ke manusia (*person-to-person*).

Berikut beberapa rekomendasi standar pencegahan penyebaran Coronavirus seperti yang telah diinformasikan oleh WHO dan CDC untuk dapat Phaproser lakukan, antara lain:

1. Mencuci tangan dengan sabun dan air selama tidak kurang dari 20

detik atau gunakan *hand-sanitizer* dengan basis alkohol atau kandungan alcohol 60% bila sabun dan air tidak tersedia

2. Hindari menyentuh mata, hidung dan mulut dengan tangan kotor atau yang belum dicuci
3. Menutup mulut dan hidung saat batuk dan bersin dengan tisu dan membuangnya ke tempat sampah, tidak dibuang sembarangan
4. Memasak daging dan telur hingga benar-benar matang
5. Hindari kontak dengan orang yang menunjukkan gejala-gejala penyakit pernafasan

Hingga saat ini belum ada vaksin yang dapat mencegah penularan COVID-19, sehingga cara terbaik untuk mencegahnya adalah menghindari paparan dari virus ini. Belum ada antivirus spesifik yang dapat digunakan untuk menyembuhkan COVID-19. Pasien yang terjangkit virus ini akan mendapatkan penanganan medis untuk meredakan gejalanya.

Semoga Phaproser dan keluarga semua selalu menjaga kebersihan dan kesehatan sehingga terhindar dari infeksi Coronavirus.



Oleh :  
**Yulia Damayanti**



Wash hand



Cover your mouth  
when you cough



Use mask



Cook meat  
and egg well





# Tips Mempertahankan Pelanggan

Sudah menjadi rahasia umum bahwa hidup dan matinya suatu usaha tidak terlepas dari kontribusi pelanggan (*customer*) yang selalu setia menggunakan barang atau jasa yang kita pasarkan. Seiring dengan dengan pesatnya perkembangan ilmu dan teknologi digital di era milenial seperti yang kita saksikan sekarang ini, tentu trik dan strategi atau upaya untuk mempertahankan pelanggan secara otomatis juga mengalami perubahan menyesuaikan dengan kondisi yang terjadi di dunia pemasaran saat ini.

**S**ebelum terjadinya ledakan teknologi digital yang serba *online* tanpa mengenal batas ruang dan waktu, untuk menjadikan pelanggan tetap setia menggunakan produk yang kita tawarkan cukup dengan mengedepankan kualitas produk, pelayanan prima, atau seringnya bertatap muka dengan pelanggan tersebut, sehingga terjadilah proses jual beli yang berkelanjutan. Tetapi tentu saja sangat berbeda dengan kondisi yang terjadi saat ini, mempertahankan pelanggan tidak segampang seperti dulu. Selain berbicara kualitas, kedekatan emosional, *delivery*, dan sejenisnya, pelanggan milenial memiliki karakter tersendiri, sehingga mereka bisa

bertahan untuk menggunakan produk tertentu dalam kurun waktu yang lama.

Ciri khas pelanggan milenial yang paling menonjol di antaranya adalah mengedepankan kata “serba super”, alias serba super cepat; serba super enak; serba super gampang diakses, dan sederet serba super lainnya. Maka tidaklah mengherankan jika beberapa super market besar semakin hari pelanggannya semakin sepi, bukan karena jumlah pelanggan berkurang, melainkan mereka beralih ke mini market yang gampang dijangkau dan semakin menjamur. Belum lagi pelanggan yang pesan secara online yang bisa dilakukan sambil santai di kamar tidur. Mau pesan apapun bisa.

Dari fenomena yang penulis uraikan di atas, dan dikutip dari berbagai sumber, berbagai upaya (tips) mempertahankan pelanggan (*customer retention*) di era milenial seperti saat ini, antara lain:

## 1. Jaga Kepuasan *Customer*

Tidak ada kata lain, untuk bisa mempertahankan pelanggan, dari zaman Generasi X hingga Generasi Z, kepuasan pelanggan adalah yang utama. Kepuasan pelanggan mencakup banyak hal, tidak sekedar kualitas, melainkan juga kuantitas, kecepatan layanan (*service*), kecepatan *delivery*, kecepatan akses, dan lain-lain. Kepuasan *customer* juga

menyangkut kesiapan SDM andal, serta penggunaan teknologi digitalisasi yang selalu ter *update*. Kepuasan pelanggan ditandainya dengan meningkatnya jumlah omzet (*sales*) dari waktu ke waktu, meningkatnya jumlah pelanggan baru, serta bertahannya pelanggan lama yang selalu setia (*loyal*) menggunakan produk yang ditawarkan, sehingga pelanggan tersebut menjadi “*customer profitability*”.

## 2. Mpendek/Mempersingkat Waktu Layanan

Salah satu ciri pelanggan milenial bahwa mereka serba cepat dan instan, jika ingin membeli sesuatu barang mereka semaksimal mungkin menghindari antrian panjang yang bisa menghabiskan waktu berjam-jam. Jika sedang mengendarai kendaraan, jika bisa tidak perlu turun dan parkir, mereka lebih suka memilih tetap duduk di kendaraannya, dan dalam waktu singkat produk yang dibeli sudah bisa didapat. Kondisi seperti ini sangat terlihat jelas pada pelanggan milenial yang berdomisili di kota-kota metropolitan, bahkan gejalanya sudah mulai menular ke ibu kota Kabupaten. Fenomena yang kita lihat saat ini, mall besar dengan gedung yang mewah dan bertingkat-tingkat sudah mulai sepi pengunjung, mereka lebih memilih mini market dipinggir jalan yang serba praktis, wajar saja jika mini market semakin menjamur dan ramai dikunjungi pembeli, bagaimana segerombolan semut kecil, bisa membunuh dan mengangkat bangkai seekor tikus tanah.

## 3. Maksimalkan Penggunaan Media Sosial

Tidak dapat dipungkiri, di era milenial seperti ini, peranan media sosial sangatlah besar dalam mengubah pola perilaku pelanggan. Hampir dapat dikatakan, jika suatu usaha bisnis tidak melibatkan media sosial dalam upaya promosi maupun sistem penjualan pasti akan mengalami kepunahan. Karakteristik pelanggan milenial adalah menginginkan percepatan informasi dan layanan dalam segala hal. Dan karenanya, usaha bisnis yang berbasis *online* terus berkembang pesat, seperti Bukalapak; Blibli.com; Tokopedia, Shopee, dan sejenisnya terus berkembang pesat dengan omzet puluhan juta hingga triliunan rupiah.

## 4. Tetap Menjaga Personal Approach & Emosional Approach yang Berkelanjutan

Meskipun era milenial identik dengan penggunaan media komunikasi canggih dan berbasis *online*, tidaklah serta merta pendekatan personal (*personal approach*) dan kedekatan secara emosional (*emosional approach*) serta merta bisa ditinggalkan begitu saja. Kodrat manusia sebagai makhluk sosial tetap harus dijunjung tinggi, dan tidak pernah tercipta keharmonisan hanya melalui robot-robot mesin yang tak bernyawa. Singkat kata, untuk mempertahankan dan mendapatkan pelanggan yang loyal terhadap produk kita, tidak bisa hanya dilakukan melalui medsos, melainkan juga sesekali harus ada perjumpaan langsung, misalnya dalam bentuk *gathering*, *talkshow*, atau sejenisnya, sehingga akan terjadi kedekatan secara emosional antar produsen dan konsumen.

## 5. Ciptakan Pengalaman Brand yang Positif

Tidak kalah pentingnya untuk mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan generasi milenial, *brand* merupakan faktor yang sangat penting untuk tetap dijaga. Kamu milenial punya kebiasaan selalu meng *update* informasi kapan dan di mana saja secara cepat. *Brand* produk yang positif dan memiliki rating tinggi terkadang mengalahkan kualitas produk itu sendiri. Jangan pernah menciptakan *image* yang negatif, apalagi mencoba menipu pelanggan dengan menyebarkan berita bohong (*hoax*). Cepat atau lambat akan sangat berdampak buruk terhadap perkembangan perusahaan, karena lambat laun pasti akan diitinggalkan pelanggan.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan betapa pentingnya proses mempertahankan pelanggan untuk kelangsungan suatu usaha baik barang maupun jasa. Proses mempertahankan pelanggan loyal pada generasi milenial tidaklah sama dengan proses mempertahankan pelanggan tradisional, karena era milenial ditandai dengan penggunaan teknologi digital yang serba online. Meskipun demikian kita tidak bisa meninggalkan kodrat manusia sebagai makhluk sosial, hubungan yang harmonis antar manusia harus tetap dipertahankan.

“Sentuhlah hati mereka, pelanggan akan bertekuk lutut”, semoga tulisan ini sedikit memberikan inspirasi untuk kita semua.



Oleh :  
Hapzon Effendi



# Tips Siap Menghadapi Pensiun

*"Masa pensiun adalah sebuah masa yang tidak dapat dihindari, setiap pegawai pasti akan menghadapi masa pensiun."*



Pernyataan di atas adalah sebuah kalimat sederhana untuk diucapkan tetapi mungkin tidak semua orang senang untuk melewatinya. Karena tidak semua orang siap untuk menghadapi fase ini di kehidupannya. Di perusahaan kita tercinta, Phapros melalui Divisi Human Capital sudah memiliki program bagi karyawan untuk menghadapi masa pensiun tersebut, yaitu dengan mengadakan Training Masa Persiapan Pensiun. Pada tahun 2020 ini pelatihan akan dilakukan dua kali yakni pada bulan April dan Oktober 2020 mendatang. Nah untuk membahas persiapan menghadapi pensiun tersebut kita akan membahas apa saja sih tips untuk siap menghadapi fase tersebut.

Perubahan pada rutinitas serta psikologis seseorang ketika memasuki masa pensiun sangat beragam, ada yang positif dan ada yang negatif. Tentunya, setiap orang mendambakan masa pensiun yang positif dan berguna. Hal tersebut dapat dicapai dengan perencanaan yang tepat. Berikut adalah beberapa perencanaan yang dapat Anda lakukan dari sekarang untuk memasuki usia pensiun.

## 1. Perencanaan Keuangan.

Pada saat pensiun, kita tidak akan memiliki energi yang sama untuk bekerja seperti saat kita masih produktif. Dari pada kita harus bergantung pada orang lain, akan lebih baik kita bisa mandiri dan bergantung pada tabungan yang telah kita siapkan dari sekarang. Kita dapat merencanakan keuangan kita dengan menabung dan investasi.



### 2. Perencanaan Tempat Tinggal

Untuk merencanakan pensiun yang damai dan tenang, kita juga harus mempertimbangkan di mana kita akan tinggal nantinya. Apakah kita akan tinggal dengan anak-anak kita atau tinggal sendiri? Di mana kita akan tinggal, di desa atau kota?. Hal-hal seperti ini harus kita siapkan dari sekarang karena tempat tinggal yang berbeda membutuhkan keperluan yang berbeda pula.

### 3. Perencanaan Perlindungan

Perlindungan adalah sesuatu yang sering kita remehkan manfaatnya, padahal dengan usia yang bertambah tua, proteksi menjadi lebih penting. Kita tentunya tidak ingin membebani orang lain atau diri sendiri dengan pengeluaran untuk kesehatan yang jumlahnya mungkin banyak. Dengan memiliki perlindungan asuransi misalnya, kita dapat mengurangi pengeluaran tersebut. Asuransi juga banyak jenisnya, ada asuransi dana pensiun, asuransi kesehatan, asuransi jiwa. Setiap asuransi ini juga memiliki manfaat yang berbeda-beda. Program satu perusahaan dengan perusahaan lainnya terkait asuransi juga berbeda. Untuk itu, kita harus mengetahui manfaat serta ketentuan polis dengan baik sebelum kita memilih asuransi tersebut.



### 4. Perencanaan Kegiatan

Untuk mengisi waktu luang yang kita miliki pada masa pensiun, kita harus merencanakan kegiatan yang akan dilakukan nantinya. Misalnya, kita mulai mencari komunitas olahraga untuk warga lansia atau kegiatan sosial yang dapat kita tekuni. Kegiatan ini bukan melulu harus berupa kegiatan yang berkonsep hiburan. Kita dapat melakukan kegiatan berbisnis atau

bahkan mempelajari keahlian baru. Kegiatan positif seperti ini dapat membuat kita menjadi pensiunan yang sukses.



Oleh :  
Helmy Hadi Hidayat



# MENGENAL *CARBON TRADING*



Dikutip dari Dewan Nasional Perubahan Iklim, istilah pasar karbon masih asing bagi sebagian besar masyarakat. Kesan pertama yang muncul saat pertama kali mendengar istilah ini adalah pengertian karbon sebagai arang (*charcoal*), padahal karbon yang dimaksud adalah karbon dioksida (CO<sub>2</sub>), salah satu jenis gas rumah kaca yang dapat menyebabkan pemanasan global dan perubahan iklim.

## **Sekilas Carbon Trading**

Panas terik memang saat yang tepat untuk mengonsumsi es krim. Phrosers pencinta es krim? Mungkin dalam 10 tahun ke depan Anda harus menikmati es krim dalam ruangan terkondisi suhu dingin untuk menjaga es krim tetap padat.

Mengapa bisa begitu? Jawabannya adalah terjadinya pemanasan global, di mana salah satu biang penyebabnya adalah emisi terutama Carbon Dioksida (CO<sub>2</sub>) yang menyebabkan peningkatan suhu dunia.

Menggunakan faktor pengali oleh *Intergovernmental Panel On Climate Change* --IPCC, emisi CO<sub>2</sub> di Indonesia diperkirakan meningkat dari 201 juta

ton pada 2015, menjadi 383 ton pada 2024. Dalam laporan IPCC, sebagai panel para pakar yang dibentuk Perserikatan Bangsa-Bangsa pada 1988, bila emisi gas karbon dibiarkan dapat menimbulkan kerugian triliunan dolar AS akibat kerusakan properti dan ekosistem, serta biaya membangun sistem pertahanan iklim. Hal ini juga berpotensi peningkatan satu derajat temperatur udara akibat pemanasan global.

Dalam kegiatan *United Nations Framework Convention on Climate Change* (UNFCCC), dikenal prinsip *Common but Differentiated Responsibility* atau tanggung jawab yang berlaku umum namun berbeda kadarnya. Prinsip ini mengacu pada kenyataan bahwa negara-negara

majalah yang terlebih dahulu melepaskan gas rumah kaca secara masif ke atmosfer ketika melakukan pembangunan.

Maka setelah manfaat pembangunan itu diperoleh, mereka mempunyai kadar tanggung jawab yang lebih besar untuk menurunkan emisi gas rumah kaca serta membantu negara berkembang melakukan mitigasi dan adaptasi. Prinsip ini juga yang sedikit banyak mendasari pengembangan pasar karbon di mana pihak-pihak yang memiliki tanggung jawab mengurangi emisi gas rumah kaca namun tidak dapat melakukannya sendiri dapat "menyuruh" pihak lain untuk melakukan itu atas namanya. Dengan adanya pihak yang membutuhkan penurunan emisi dan pihak yang bisa menyuplai

penurunan emisi yang dibutuhkan, terbentuklah pasar.

Dikutip dari Dewan Nasional Perubahan Iklim, istilah pasar karbon masih asing bagi sebagian besar masyarakat. Kesan pertama yang muncul saat pertama kali mendengar istilah ini adalah pengertian karbon sebagai arang (*charcoal*), padahal karbon yang dimaksud adalah karbon dioksida (CO<sub>2</sub>), salah satu jenis gas rumah kaca yang dapat menyebabkan pemanasan global dan perubahan iklim.

## Mekanisme Carbon Trading

Protokol Kyoto menyebut terdapat tiga mekanisme, yang disebut dengan mekanisme fleksibel (*Flexible Mechanism*), yang memungkinkan negara-negara di dunia bekerja sama dalam perdagangan karbon baik antar-negara maju maupun negara maju dengan negara berkembang. Mekanisme Fleksibel tersebut, yakni :

1. *Emission Trading*  
Jika sebuah negara maju mengemisikan gas rumah kaca di bawah jatah yang diizinkan, maka negara tersebut dapat menjual volume gas rumah kaca yang tidak diemisikannya kepada negara maju lain yang tidak dapat memenuhi kewajibannya. Skema ini selanjutnya dikenal dengan nama perdagangan emisi (*Emission Trading*). Ketentuan tentang Emission Trading diatur dalam Pasal 17 Protokol Kyoto.
2. *Joint Implementation*  
*Joint Implementation* yang diatur dalam Pasal 6 Protokol Kyoto merupakan salah satu mekanisme fleksibel Protokol Kyoto yang memberikan kesempatan bagi negara-negara Annex I Protokol Kyoto untuk melakukan pengurangan atau pembatasan emisi agar memperoleh ERU (*Emission Reduction Unit*) dari proyek pengurangan emisi atau penyerapan emisi dari pihak negara maju ke negara maju lainnya.
3. *Clean Development Mechanism*  
Dalam Protokol Kyoto, *Clean Development Mechanism* (Mekanisme Pembangunan Bersih) adalah suatu mekanisme untuk mengurangi emisi gas rumah kaca di

mana negara-negara berkembang dapat turut berpartisipasi bekerjasama dengan negara maju. Mekanisme ini terdapat dalam Pasal 12 Protokol Kyoto.

## Carbon Trading di Indonesia

Dikutip dari siaran pers DITJEN PPI Kementerian Lingkungan Hidup disebutkan perdagangan karbon Indonesia telah memberikan komitmen untuk menurunkan emisi Gas Rumah Kaca (GRK) sebesar 29 persen dari skenario emisi GRK secara Business As Usual, di mana pada tahun 2030 emisi GRK diproyeksikan sekitar 2.881 GtCO<sub>2</sub>e.

Dengan terus dibukanya peluang perdagangan karbon global sebagaimana ditetapkan pada Paris Agreement, maka pemerintah Indonesia perlu mengaji peluang pasar ke depan dan *offset* yang aman bagi Indonesia untuk melakukan perdagangan karbon, dan dalam waktu yang sama memenuhi komitmen untuk berkontribusi dalam upaya global memenuhi target penurunan emisi GRK. Untuk melihat implikasi perdagangan karbon terhadap pemenuhan komitmen Indonesia pasca 2020, perlu dilakukan pemetaan data dan informasi perdagangan karbon saat ini serta mengidentifikasi potensi dan tantangannya, baik pada tingkat nasional dan internasional.

Pada tahun 2015, tercatat nilai perdagangan karbon global sekitar US\$ 50 miliar, di mana 70 persen dari total tersebut dihasilkan dari *Emission Trading System*. Indonesia memiliki cukup pengalaman dalam perdagangan karbon, baik secara global maupun bilateral. Proyek CDM yang telah mendapat endorsement DNA CDM Indonesia sebanyak 215 proyek dan yang mendapat CER sebanyak 37 proyek. Proyek CDM telah menghasilkan penurunan emisi GRK sekitar 10.097,175 ton CO<sub>2</sub>e. Sementara proyek bilateral JCM yang telah diimplementasikan di Indonesia sebanyak 106 proyek dengan menurunkan sekitar 329,483 ton CO<sub>2</sub>e.

Hasil penurunan emisi GRK pada proyek bilateral JCM dapat dihitung sebagai capaian penurunan emisi GRK yang terbagi antara pemerintah Indonesia, pihak swasta Jepang yang memiliki

teknologi dan pihak swasta Indonesia yang mengadopsi teknologi. Untuk itu, proyek bilateral JCM merupakan mekanisme yang dapat mendukung pencapaian komitmen pemerintah Indonesia dalam menurunkan emisi GRK sebagaimana dituangkan dalam INDC Indonesia, khususnya dengan menggunakan dukungan internasional apabila dirancang dengan hati-hati. Sementara proyek CDM hanya dapat diperhitungkan sebagai capaian penurunan emisi GRK oleh pembeli.

Skema Karbon Nusantara (SKN) merupakan salah satu alternative mekanisme yang dapat menjadi alat bantu kebijakan dalam penurunan emisi GRK. SKN memberikan peluang kepada pihak swasta untuk berperan aktif dalam penurunan emisi GRK. Kredit karbon dari SKN dapat digunakan untuk meng-offset/kompensasi emisi GRK pembeli/pengguna.

Dalam hal ini, pemerintah Indonesia diharapkan dapat memberikan insentif kepada pihak swasta yang terlibat dalam SKN, baik kepada pihak penyedia karbon ataupun pembeli karbon. Opsi lain yang dapat dikembangkan adalah *secondary market* dan sistem verifikasi untuk karbon guna menciptakan permintaan dengan membuka peluang kepada pihak lain, termasuk pemerintah Indonesia, untuk membeli karbon dari pihak yang telah melakukan penurunan emisi GRK. Dalam hal pemerintah Indonesia mampu membeli karbon dari pihak tersebut, maka dapat dihitung sebagai kontribusi dalam komitmen pemerintah Indonesia dalam penurunan emisi GRK 29 persen.

Untuk mendorong pasar karbon domestik, Pemerintah Indonesia perlu membuat *instrument carbon pricing* yang menggabungkan *sistem cap and trade* dan *carbon tax*. *Top To The bottom* kebijakan tersebut di terjemahkan oleh PT.Phapros dengan baik dengan kebijakan investasi dan program kerja yang ramah lingkungan. Bangga dengan komitmen phapros yang terus berupaya menjaga langit tetap biru dan lingkungan tetap hijau...Salam SPIRIT !!!



Oleh :  
Arie Wicaksono

# Tekan *Stunting*, Phapros Tingkatkan Kapasitas Kader Posyandu

**P**T Phapros Tbk yang merupakan anak usaha PT Kimia Farma (Persero) Tbk menggelar pelatihan peningkatan kapasitas kader Posyandu lewat program *Corporate Social Responsibility* (CSR). Acara yang berlangsung di pabrik Phapros, kawasan Simongan, Semarang, Jawa Tengah ini dihadiri oleh puluhan kader dari seluruh Posyandu yang berlokasi di Kelurahan Bongsari, Semarang Barat, Jawa Tengah.

Direktur Utama Phapros, Barokah Sri Utami mengatakan, pihaknya rutin menggelar pelatihan peningkatan kapasitas kader posyandu mengingat posyandu adalah salah satu garda terdepan dalam mengentaskan angka anak – anak bertubuh pendek akibat kekurangan gizi akut atau yang lebih dikenal dengan stunting.

“Kita tahu bahwa angka *stunting* di Indonesia masih cukup besar. Di Semarang menurut data dari Dinas Kesehatan Kota Semarang pada tahun 2018, angka prevalensi balita *stunting* di Semarang sebesar 2,73% atau sebanyak 2.708 anak,” ujar wanita yang akrab disapa Emmy ini.

Emmy menambahkan, meski angka tersebut masih lebih kecil dari dibandingkan prevalensi balita stunting di Jawa Tengah yang mencapai 34 persen, kondisi tersebut harus tetap menjadi perhatian bersama.

“Oleh karena itu, kami selalu memberdayakan kader – kader posyandu yang memiliki peran krusial dalam memperbaiki gizi anak sehingga terhindar dari *stunting*,” tambahnya.

Adapun beberapa materi pelatihan yang diadakan bekerjasama dengan Puskesmas Ngemplak, Simongan, Semarang ini di antaranya adalah revitalisasi posyandu dengan meningkatkan strata posyandu – posyandu yang berada di Kelurahan Bongsari, membuat jajanan sehat untuk mencukupi kebutuhan gizi balita, serta pola asuh orangtua terhadap anak untuk mendukung program pemerintah yang ingin menjadikan Semarang menjadi Kota Layak Anak (KLA).

Heroe Soekendar, Camat Semarang Barat yang hadir dalam acara tersebut mengapresiasi langkah yang dilakukan oleh Phapros untuk mendukung program pemerintah. “Faktor yang menyebabkan *stunting* memang cukup banyak, namun dengan kapasitas kader posyandu yang mumpuni dalam memantau perkembangan anak, diharapkan bisa menekan angka pertumbuhan *stunting*,” ujarnya.

la menambahkan bahwa saat ini Semarang juga tengah didorong menjadi Kota Layak Anak (KLA) oleh Kementerian Pemberdayaan

Perempuan dan Perlindungan Anak. Hingga pertengahan tahun 2019, Semarang sudah memenuhi 50 persen dari total 24 persyaratan Kota Layak Anak (KLA) dari pemerintah pusat.

“Pelatihan tentang pola asuh yang baik bagi para orangtua terhadap anak yang diberikan kepada para kader posyandu hari ini diharapkan juga bisa membantu Pemerintah Kota Semarang untuk mewujudkan program KLA tersebut, sehingga bisa menyusul kota – kota lain seperti Denpasar, Solo, Makassar, dan Surabaya yang telah menyangand predikat KLA kategori utama,” terang Heru.

Sejak tahun 2013, Phapros telah membina salah satu Posyandu di Kelurahan Bongsari bernama Pelita Sehat. Pilot *project* yang telah berhasil mencapai strata mandiri yang merupakan strata tertinggi posyandu tersebut kemudian berkembang di tahun 2019, di mana Phapros menambah satu posyandu binaan lain yang masih berada di Kelurahan Bongsari yaitu Posyandu Mekarsari. Dalam mendukung aktivitas di posyandu – posyandu binaan, terutama untuk menekan angka stunting, Phapros telah memberikan berbagai fasilitas serta berbagai pelatihan. Untuk melengkapi sarana dan pra sarana, Phapros memberikan perlengkapan makan anak yang ramah lingkungan.



Oleh :  
Annisa Dewi

Bisakah Phaprosers menebak angka berapa yang tepat untuk mengganti kotak berisi tanda tanya di bawah ini?

8	11
14	10
19	16
30	21
46	32
?	?

Kirimkan jawaban Anda  
ke redaksi Majalah SWARA melalui email:  
[redaksiswara@phapros.co.id](mailto:redaksiswara@phapros.co.id)

**Selamat Mengikuti!**

Jawaban Asah Otak Okt – Des 2019

Skuter yang paling cepat sampai pengisian bahan bakar: Skuter B

**Pemenang:**

1. Wahyudi – SDM
2. Ifnu – Legal

