



DGW NEWSLETTER

LEARNING | KNOWLEDGE | GROWTH

PERESMIAN PABRIK DGW CIKANDE

Gubernur Banten meresmikan Pabrik Karbamsi DGW Group berlangsung tanggal 16 Juli 2025

FESTIVAL BAWANG MERAH 2025

Partisipasi aktif DGW Group dalam Festival Bawang Merah Brebes 2025

BIG DATA NEWS

Posisi strategis DGW Group dalam meningkatkan budidaya kentang di Indonesia



**DGW GROUP MERESMIKAN
PABRIK KARBAMASI DI CIKANDE 16 JULI 2025**



PERESMIAN PABRIK KARBAMASI DGW GROUP

Cikande – Induk usaha DGW Group, PT Delta Giri Wacana Tbk secara resmi meresmikan pengoperasian pabrik karbamasi yang berlokasi di Kawasan Industri Modern Cikande, Serang, Banten. Peresmian dilakukan oleh Gubernur Banten, Andra Soni; Direktur Jenderal Industri Kimia, Farmasi dan Tekstil Kementerian Perindustrian Taufik Bawazier, didampingi oleh jajaran Direksi dan Komisaris DGWG, termasuk diantaranya Presiden Direktur DGWG David Yaory.



Pabrik yang berdiri di atas lahan seluas 4,5 hektare ini dirancang sebagai pusat produksi bahan baku pestisida berbasis karbamat, dan menjadi bagian dari transformasi strategis DGWG dalam memperkuat posisi di sektor hulu agrokimia nasional. Pabrik ini menjadi fasilitas produksi ketiga yang dimiliki DGW Group setelah Pabrik Pupuk NPK di Gresik dan Pabrik Mulsa Plastik yang juga berlokasi di Cikande.



Pabrik Karbamasi ini dilengkapi dengan area produksi karbamasi dan formulasi, gudang, fasilitas *filling & packing*, laboratorium modern, sarana pengolahan limbah, area perkantoran, serta bangunan utilitas dan infrastruktur pendukung lainnya yang menjamin proses produksi yang efisien dan berkelanjutan seperti sarana pengolahan dan penampungan limbah sementara, klinik, sarana olahraga dan lainnya.



Peresmian pabrik ini sekaligus menjadi simbol transformasi DGWG dari perusahaan distribusi produk agroinput menjadi produsen bahan aktif pestisida nasional dengan potensi ekspor yang kuat. DGWG berkomitmen untuk terus memperkuat posisi sebagai mitra strategis petani Indonesia dan pemain penting dalam rantai pasok global.





FESTIVAL BAWANG MERAH BREBES 2025

PT Delta Giri Wacana, Tbk kembali menunjukkan komitmennya dalam mendukung sektor pertanian dan ketahanan pangan nasional dengan berpartisipasi aktif dalam Festival Bawang Merah Brebes 2025 yang dilaksanakan pada Jumat, 27 Juni 2025. Ajang ini merupakan momen penting bagi Kabupaten Brebes, Jawa Tengah, sebagai sentra penghasil utama komoditas bawang merah di Indonesia.



Sebagai perusahaan suplai pertanian terlengkap yang produk-produknya mencakup pestisida, pupuk, alat pertanian, dan benih, DGW Group (DGWG) mengambil peran penting dalam festival ini. Kehadiran DGWG bertujuan untuk semakin memperkenalkan manfaat dan kualitas unggul produk-produknya, yang dirancang untuk membantu petani diantaranya petani bawang merah dan komoditas pertanian lainnya dalam mengoptimalkan hasil panen mereka. Bagi DGWG sendiri, Kabupaten Brebes merupakan salah satu area pemasaran yang strategis di mana menjadi wilayah pemasaran terbesar di Jawa Tengah dengan lebih dari 100 kios telah menjadi mitra dalam memasarkan produk-produk DGWG. Dengan kehadiran stan yang perusahaan dirikan diikuti dengan beragam aktivitas yang turut melibatkan masyarakat akan semakin mendekatkan DGWG dengan para konsumen setianya.

Selain itu, dengan beragam kalangan yang hadir seperti instansi pemerintahan dari berbagai daerah akan membuka peluang kerja sama, termasuk untuk segmentasi pasar Business to Government (B2G). Melalui partisipasi ini, DGWG berharap dapat terus berkontribusi dalam memajukan pertanian Indonesia, khususnya komoditas bawang merah, demi terciptanya ketahanan pangan nasional yang berkelanjutan.



Meningkatkan Budidaya Kentang Indonesia



Peran Strategis DGW Group dalam Mewujudkan Swasembada Pangan Nasional

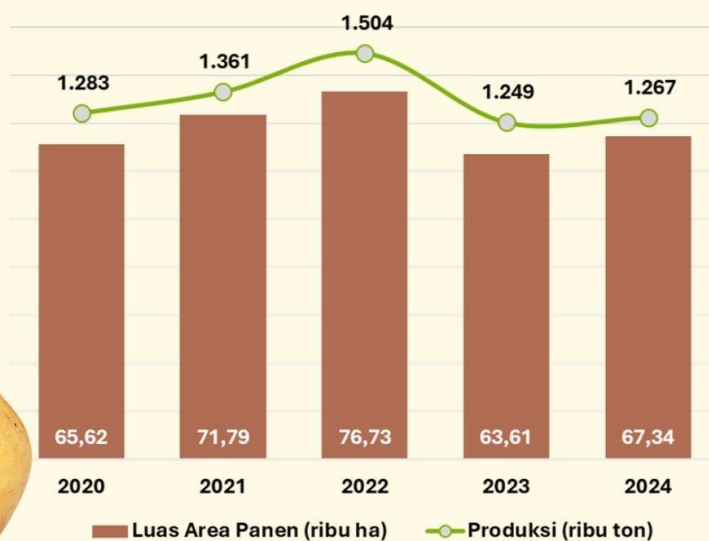


Tanaman kentang, atau *Solanum tuberosum* L., adalah tanaman semusim yang menghasilkan umbi yang berasal dari Amerika Selatan dan merupakan sumber karbohidrat penting serta memiliki nilai ekonomi yang tinggi.

Grafik berikut menunjukkan trend luas panen dan produksi kentang nasional selama lima tahun terakhir.

Peningkatan terjadi pada tahun 2022 dengan luas panen mencapai 76,73 ribu hektar dan produksi sebesar 1.504 ribu ton.

Namun, dua tahun setelahnya terjadi penurunan pada kedua indikator tersebut, yang kemungkinan disebabkan oleh fenomena cuaca ekstrem El Niño dan perubahan pola tanam.



Statistik Luas Area Panen dan Produksi Tanaman Kentang di Indonesia Tahun 2020 – 2024

Top	Provinsi	Luas Area Panen (ribu ha)		Produksi (ribu ton)	
		Tahun 2023	Tahun 2024	Tahun 2023	Tahun 2024
1	JAWA TIMUR	11,80	12,53	278,80	301,87
2	JAWA TENGAH	14,62	17,56	248,70	293,58
3	JAWA BARAT	9,90	11,78	226,42	248,57
4	JAMBI	9,65	8,23	186,04	137,98
5	SUMATERA UTARA	7,18	7,28	139,17	136,61
	OTHERS	10,46	9,95	169,38	148,40
	Total Nasional	63,61	67,34	1248,51	1267,02

Luas Area Panen dan Produksi Tanaman Kentang Menurut Provinsi Tahun 2023 – 2024

Sebanyak 67% sentra produksi kentang di Indonesia terpusat di Pulau Jawa, dengan Jawa Timur sebagai kontributor utama yang menghasilkan lebih dari 270 ribu ton kentang setiap tahunnya.

Namun, selain luas lahan, berbagai faktor lain seperti kondisi cuaca, kualitas bibit, penggunaan pupuk, serta teknik budidaya juga turut menentukan keberhasilan produksi kentang secara keseluruhan.

Luas area panen merupakan faktor kunci yang memengaruhi total produksi, di mana peningkatan lahan umumnya berdampak langsung pada naiknya volume panen.

Berdasarkan data BPS, tren impor kentang di Indonesia terus meningkat dalam lima tahun terakhir, sementara ekspor justru mengalami penurunan.



Trend Ekspor-Impor Komoditas Tanaman Kentang Lima Tahun Terakhir

Kondisi ini mencerminkan bahwa produksi kentang dalam negeri masih belum mampu memenuhi kebutuhan pasar, khususnya untuk jenis kentang yang digunakan dalam industri pengolahan

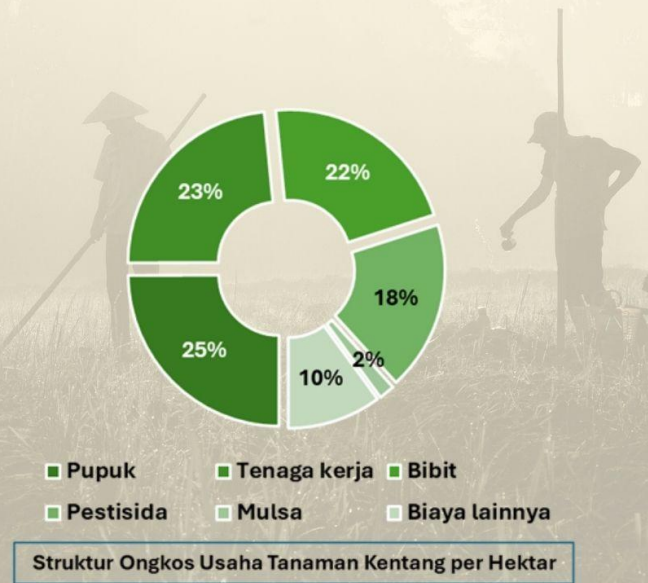
Hal ini menunjukkan perlunya penguatan dari sisi hulu, termasuk penyediaan benih unggul, dukungan teknologi budidaya, dan akses pasar yang lebih baik bagi petani.

Meskipun berbagai upaya telah dilakukan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan mendorong ekspor kentang, impor tetap menjadi opsi utama dalam memenuhi permintaan domestik yang terus tumbuh.

Semoga ke depan produksi kentang dalam negeri semakin kuat dan kompetitif, sehingga Indonesia tidak hanya mampu memenuhi kebutuhan dalam negeri, tetapi juga menjadi pemain penting di pasar ekspor.

Dikutip dari BPS, dalam budidaya kentang, biaya pupuk merupakan komponen terbesar yakni mencapai 25% dari total biaya produksi per hektar. Sementara itu, biaya bibit menyumbang sekitar 22%, diikuti oleh biaya pestisida dan mulsa, masing-masing sebesar 18% dan 2%.

Komposisi biaya tersebut menunjukkan bahwa penggunaan input pertanian memiliki peran krusial dalam struktur ongkos usaha tani. Oleh karena itu, pemilihan input yang berkualitas menjadi faktor penting dalam upaya meningkatkan produktivitas serta mendorong keberlanjutan usaha tani kentang.



Kontribusi DGW Group untuk Ketahanan Pangan melalui Komoditas Kentang

Sebagai perusahaan agro-suplai berskala nasional, DGW Group memiliki peran strategis dalam memperkuat komoditas kentang di Indonesia. Melalui penyediaan input pertanian berkualitas seperti pestisida, pupuk, dan mulsa, DGW berkomitmen mendukung peningkatan produktivitas dan efisiensi petani, terutama di wilayah sentra produksi.

Pada tahun 2024, unit bisnis Fertilizer menyumbang 54%, diikuti oleh unit Pestisida sebesar 39% dari total penjualan di tiga provinsi utama penghasil kentang.

Kinerja tersebut diperkuat oleh jaringan distribusi yang solid melalui BST, dengan

Provinsi	Jumlah Kios	Kabupaten Kios Terbanyak
JAWA TIMUR	620	JEMBER : 108 kios
JAWA TENGAH	543	BREBES : 112 kios
JAWA BARAT	382	GARUT : 56 kios
Grand Total	1.545 Kios	

Tabel Statistik Total Kios BST yang menjual semua produk DGW Group

lebih dari 1.500 mitra kios aktif di berbagai daerah.

Selain itu, DGW juga memiliki kekuatan pada promosi langsung ke petani yang dijalankan oleh tim pelaksana lapangan dari masing-masing unit bisnis. Sepanjang tahun 2024, tercatat lebih dari 200 ribu aktivitas promosi berhasil menjangkau sekitar 69 ribu petani, yang tidak hanya memperluas penetrasi produk, tetapi juga membangun loyalitas terhadap merek.

Dengan fondasi distribusi yang luas dan pendekatan pemasaran yang intensif, DGW Group memiliki potensi besar untuk terus berkontribusi pada penguatan rantai nilai komoditas kentang, serta mendukung ketahanan pangan nasional secara berkelanjutan.



Peran Pemerintah dalam Meningkatkan Budidaya Kentang

Memasuki tahun 2025, sektor pertanian, khususnya budidaya kentang ditetapkan sebagai arena transformasi strategis menuju swasembada pangan nasional.

Salah satu fokus utama di tahun 2025 adalah peningkatan produksi kentang dalam skala yang lebih luas. Hal ini akan dicapai melalui perluasan lahan tanam di lokasi-lokasi potensial.

Kabupaten Garut, misalnya, menargetkan produksi hingga 171.825 ton kentang di tahun ini, yang menunjukkan komitmen kuat terhadap peningkatan produksi.

Selain kuantitas, aspek kualitas dan ketahanan varietas kentang juga menjadi perhatian utama. Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN) akan lebih intens mengembangkan varietas unggul yang mampu menghasilkan panen besar dan toleran terhadap perubahan iklim maupun serangan hama dan penyakit—langkah penting untuk menjaga stabilitas produksi jangka panjang.

Tidak hanya fokus pada produksi, pemerintah turut memprioritaskan penguatan rantai pasok dan hilirisasi produk kentang untuk meningkatkan nilai ekonomi bagi petani. Termasuk di dalamnya adalah program pelatihan, pendampingan, hingga akses yang lebih mudah ke modal dan pasar demi memberdayakan petani kentang agar lebih produktif dan berdaya saing.

Dalam konteks tersebut, DGW Group memiliki peran strategis sebagai penyedia input pertanian berkualitas, mulai dari pupuk sesuai kebutuhan nutrisi kentang, hingga pestisida efektif namun ramah lingkungan. DGW Group akan turut mendukung petani dalam memaksimalkan produktivitas dan kualitas panen, sejalan dengan tujuan besar ketahanan pangan nasional.

Sumber: Badan Pusat Statistik | Badan Riset dan Inovasi Nasional | Various News

BELAJAR MENGATASI RASA MALAS DENGAN MENGGUNAKAN FILOSOFI DARI JEPANG

Pernahkah Anda merasa sulit memulai pekerjaan, meski deadline sudah di depan mata? Rasa malas sering kali muncul bukan karena kita tidak mampu, tetapi terkadang karena pikiran kita terbebani oleh ekspektasi besar atau rasa enggan atau cenderung malas untuk memulai.

Di Jepang, terdapat banyak filosofi dan teknik sederhana yang terbukti efektif membangun disiplin, mengatasi rasa malas, dan meningkatkan produktivitas, yang banyak dipraktikkan baik oleh warganya, perusahaan Jepang, maupun masyarakat global lainnya. Filosofi ini tidak menuntut perubahan drastis, tetapi mendorong kemajuan kecil yang berkesinambungan. Apa saja Teknik atau filosofi yang dapat kita pelajari ?. Redaksi mencoba mengambil beberapa intisari yang dapat dilatih bersama.

#1. Kaizen (改善 – Perbaikan Bertahap)

Kaizen mengajarkan bahwa perubahan besar dimulai dari langkah-langkah kecil yang konsisten. Perubahan kecil ini, jika dilakukan setiap hari, akan membawa hasil besar dalam jangka panjang.

Tips untuk Karyawan:

- Pecah pekerjaan besar menjadi langkah-langkah kecil. Contoh: Daripada menyelesaikan laporan sekaligus, coba dicek apakah bisa dikerjakan 30 menit per hari.
- Cari “perbaikan kecil” di area kerja Anda, yang sekiranya bisa membuat lebih efektif, lebih cepat atau mungkin lebih rapih.
- Evaluasi mingguan: *"Apa satu hal kecil yang bisa saya tingkatkan minggu ini?"*



#2. Shoshin (初心 – Pola Pikir Pemula)

Konsep Shoshin mengajak kita melihat sesuatu dengan rasa ingin tahu seperti pemula. Rasa malas sering muncul karena kita merasa bosan atau terlalu takut gagal.

Tips untuk Karyawan:

- Coba pendekatan baru pada pekerjaan yang sering diulang. Contoh: Jika membuat laporan bulanan, *explore* cara visualisasi data agar lebih menarik.
- Belajar dari rekan baru untuk mendapatkan sudut pandang lain, meski Anda sudah berpengalaman.
- Mulai minggu dengan pertanyaan: *"Apa hal baru yang bisa saya pelajari?"*

BELAJAR MENGATASI RASA MALAS DENGAN MENGGUNAKAN FILOSOFI DARI JEPANG

#3. Ikigai

(生き甲斐 – Temukan 'Alasan' Anda)

Ikigai berarti "alasan untuk hidup" atau "*purpose*". Dalam pekerjaan, Ikigai adalah menemukan makna dari apa yang kita lakukan, bukan hanya soal gaji atau target.

Konsep menemukan makna dan tujuan hidup dimulai dengan: apa yang Anda cintai, apa yang Anda kuasai, apa yang dibutuhkan dunia, dan apa yang memberi nilai

Ketika seseorang memahami "mengapa" ia melakukan sesuatu, kecenderungannya motivasi muncul secara alami.

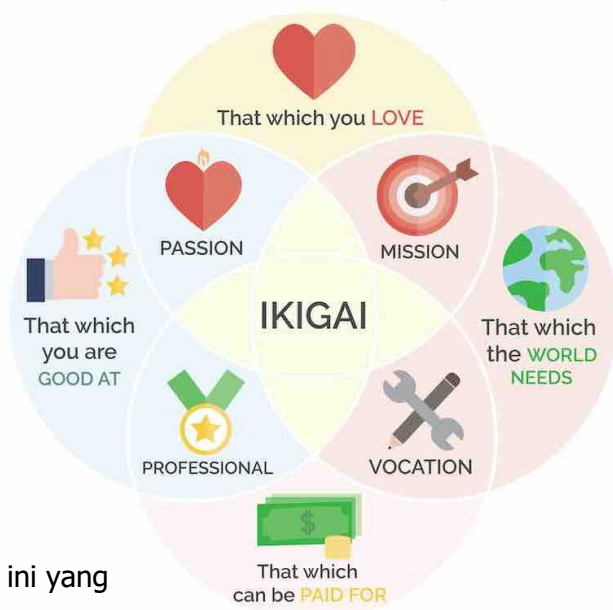
Tips untuk Karyawan:

- Tanyakan pada diri sendiri: "Apa bagian dari pekerjaan ini yang paling memberi dampak?"
- Temukan kebanggaan kecil setiap hari lewat apa yang Anda lakukan di pekerjaan. Hargai setiap kontribusi yang Anda berikan. Misalnya, membantu rekan menyelesaikan masalah, atau menyajikan laporan atau data dengan cepat untuk memudahkan analisa bagi yang membutuhkan.
- Lihat kontribusi Anda terhadap gambaran besar perusahaan.

"Perubahan atau Kemajuan Diri tidak harus langsung besar atau mendadak. Satu langkah kecil hari ini lebih berharga daripada tidak bergerak sama sekali."

IKIGAI

"A reason for being"



Ayo Mulai Hari Ini! Cobalah praktik sederhana:

- Cari Ikigai Anda – tulis satu alasan mengapa pekerjaan Anda penting hari ini.
- Terapkan Kaizen – pilih satu kebiasaan kecil yang ingin diperbaiki.
- Gunakan Shoshin – lihat pekerjaan Anda dengan rasa penasaran baru.



TRAINING BUILD GREAT RELATION WITH CUSTOMER – DGW KALIMANTAN

Pada bulan Juli 2025, telah diselenggarakan training Build Great Relation with Customer yang dilaksanakan di tiga wilayah Kalimantan: Samarinda untuk wilayah Kalimantan Timur dan Utara pada tanggal 15–16 Juli, Banjarmasin untuk Kalimantan Selatan dan Tengah pada 21–22 Juli, serta Pontianak untuk wilayah Kalimantan Barat pada 25–26 Juli. Training ini diikuti oleh tim Promotion Officer dan Sales Supervisor dari masing-masing area sebagai bagian dari upaya perusahaan dalam memperkuat kualitas interaksi dengan customer di lapangan.



Materi training berfokus pada pentingnya membangun relasi yang kuat sebagai kunci untuk melancarkan proses penjualan. Salah satu pendekatan yang digunakan adalah konsep zona proksemik, yaitu bagaimana membawa relasi dari zona publik ke zona yang lebih personal bahkan intim secara bertahap dan tepat. Di dalam prosesnya, peserta juga dibekali dengan pemahaman pendekatan berbasis kepribadian melalui metode DISC, sehingga tim di lapangan bisa lebih mudah menyesuaikan komunikasi dengan berbagai tipe customer, baik kios maupun petani.

Harapannya, setelah mengikuti training ini, tim lapangan tidak hanya mampu menjual produk, tetapi juga membangun kedekatan yang kuat dan berkelanjutan dengan para mitra mereka. Dengan relasi yang lebih kuat dan pendekatan yang lebih tepat sasaran, diharapkan dampaknya akan langsung terlihat dalam bentuk peningkatan loyalitas customer serta kenaikan angka penjualan ke depannya.





TRAINING EFFECTIVE PRESENTATION – DGW INTIM 2

Makassar, 15-16 Juli tim training mengadakan pelatihan Effective Presentation kepada tim DGW Intim 2. Pelatihan kali ini diikuti oleh 11 tim PO yang belum mendapatkan training Effective Presentation.



Pelatihan Effective Presentati ini bertujuan agar tim PO mendapatkan pemahaman terkait membawakan presentasi yang baik ke Petani. Pada hari pertama peserta training diajak untuk Menyusun pembukaan presentasi yang baik dan benar. Pembukaan presentati adalah hal yang penting karena dari pembukaan itulah akan menentukan audiens yaitu petani mau atau tertarik untuk mendengarkan lebih lanjut atau tidak.

Selanjutnya, para peserta training diajak untuk membuat isi presentati yang baik. Presentasi akan menjadi powerful jika materi yang disampaikan adalah sesuatu yang sangat dibutuhkan oleh audiens.

Maka, para peserta training diajak membuat presentasi mengenai fitur dan benefit sehingga apa yang disampaikan oleh tim PO sesuai dengan kebutuhan para petani.

Tidak ketinggalan, para peserta PO diajarkan untuk menyampaikan presentasi dengan Teknik yang baik. Salah satunya yaitu Teknik pernafasan.

Teknik pernafasan menjadi penting karena sering kali cara bernafas yang salah membuat kita semakin grogi dan sehabis training seperti sehabis olahraga atau ngosnogsan. Setelah semua materi disampaikan, para peserta training diberi waktu untuk roleplay secara keseluruhan melakukan presentasi bergantian, dan diberi masukan apa yang masih perlu ditingkatkan. Bagi para leader yang tertarik dengan training tersebut untuk timnya, dapat menghubungi **Teddy** (isidorus.migo@dgw.co.id / 081383202763) & **Arief** (arief.Furgon@dgw.co.id /082391378206)



ACHIEVEMENT MOTIVATION TRAINING : ASA FACTORY TEAM - KEDIRI

Kediri, 20-21 Juli tim training mengadakan pelatihan untuk tim ASA Factory di Kediri. Selama 2 hari, ada beberapa materi yang disampaikan kepada para peserta yaitu, Update DGW Group, Achievement Motivation dan Build Great Relation with DISC.



Beberapa materi tersebut dikemas secara ringan agar bisa diterima semua orang. Pemilihan materi tersebut didasari pada kesadaran bahwa tim Pabrik ASA perlu mengetahui perkembangan DGW Group secara menyeluruh guna membangun rasa bangga terhadap Perusahaan. Rasa bangga menjadi hal penting dalam bekerja. Rasa bangga yang tumbuh dalam diri terhadap Perusahaan akan menjadi salah satu motivasi yang kuat guna bekerja secara baik dan benar. Selain itu, para peserta training juga diberi update terkait values Perusahaan, di mana hal ini penting karena values adalah pegangan dan arah jalan dalam bekerja di Perusahaan DGW Group ini.

Selanjutnya, materi yang disampaikan adalah Achievement Motivation. Para peserta diajak untuk memaknai hidup serta tujuan hidup guna menumbuhkan motivasi dalam diri baik terkait pekerjaan ataupun hidup social. Pada materi ini, ada salah satu alat test yang digunakan untuk mengukur Tingkat motivasi diri, dan para peserta training memiliki Tingkat motivasi yang sangat baik ditunjukkan dengan hasil alat test motivasi yang tinggi.



Tingkat motivasi yang tinggi pada hampir 50% karyawannya, menjadi modal yang baik bagi perkembangan ASA. Semoga training yang telah diberikan, dapat bermanfaat dan mengembangkan semangat serta kebanggaan tim ASA sebagai satu bagian Keluarga Besar DGW Group. Bagi para leader yang tertarik dengan training tersebut untuk timnya, dapat menghubungi **Teddy** (isidorus.migo@dgw.co.id / 081383202763) & **Arief** (arief.furqon@dgw.co.id / 082391378206)



GRAND OPENING TRAINING CENTER TANGGAMUS – DGW FERTILIZER

PT Fertilizer Inti Technology kembali menegaskan komitmennya terhadap kemajuan pertanian nasional melalui peresmian Training Center di Tanggamus, Lampung, pada Kamis, 7 Juli 2025. Kegiatan ini merupakan bagian dari pengembangan jaringan Training Center yang tersebar di sembilan titik strategis di Indonesia, seperti Cirebon, Magelang, Jember, Lombok, Bali, Gowa, Dairi, Danau Kembar, dan Tanggamus. Dengan dihadiri 98 peserta dari berbagai kalangan—termasuk pemerintah, aparaturnegara, asosiasi pertanian, LSM, dan kelompok tani—agenda acara berlangsung mulai dari registrasi, sambutan stakeholder, hingga field trip ke lahan riset efikasi produk DGW Group pada tanaman cabai, tomat, kembang kol, dan jagung. Diskusi terbuka tentang best practice panca usaha tani, pengelolaan usaha pertanian, serta sosialisasi produk menjadi momen penting untuk saling bertukar wawasan. Kegiatan ini ditutup dengan direct selling dan hiburan memancing bersama, menambah kedekatan antara perusahaan dan komunitas tani.



Training Center ini tak sekadar fasilitas, melainkan wujud konkret peran aktif DGW Fertilizer dalam mendukung Program Ketahanan Pangan Nasional melalui pendekatan edukatif dan kolaboratif. Haris, selaku Training Center Supervisor, menekankan bahwa pusat pelatihan ini dirancang untuk memberikan efek berganda (multiplier effect) bagi pemberdayaan petani, UMKM, dan masyarakat luas. Sementara itu, Topan selaku warga Pekon Banjarsari dan Arlistia dari unsur Bhabinkamtibmas menyambut positif kehadiran Training Center ini yang dinilai mampu meningkatkan kesejahteraan petani dan produktivitas hasil pertanian secara langsung. Melalui sinergi antara tim sales area dan stakeholder lokal, DGW Fertilizer terus memperkuat brand awareness, meningkatkan loyalitas petani, dan memperluas jangkauan edukasi. Kehadiran Training Center Tanggamus menjadi simbol bahwa DGW Fertilizer bukan hanya menjual produk, melainkan juga membawa visi besar untuk menciptakan pertanian yang lebih produktif, inovatif, dan berkelanjutan di Indonesia.



SIAPA DIA : WILDAN AL-GIPARI



Lima tahun bukan waktu yang singkat dalam perjalanan karier seseorang. Bagi Wildan, lima tahun di DGW Group bukan sekadar menapaki jenjang karier—tetapi juga tentang membentuk karakter, mengasah ketangguhan, dan menumbuhkan keyakinan bahwa setiap tantangan adalah peluang untuk berkembang.

Wildan memulai perjalanannya di DGW Group sebagai Management Trainee dengan penempatan awal sebagai Promotion Officer. Ia turun langsung ke lapangan untuk menjalankan berbagai kegiatan creating demand, advertising, dan merchandising. Di tengah aktivitas promosi tersebut, Wildan juga ditantang untuk membuat video edukasi pertanian—sebuah pengalaman -

yang mengasah kemampuan komunikasi, kreativitas, dan pemahaman teknis yang mendalam tentang dunia pertanian. Namun, perjalanan Wildan tidak berhenti di sana. Ia kemudian dipercaya mengemban tanggung jawab baru di bidang yang sangat berbeda yaitu After Sales di PT Semesta Alam Sejati (SAS).

Membangun dari Nol: Tantangan yang Mengubah Cara Pandang

Peralihan ke posisi Customer Service dalam divisi After Sales menjadi salah satu momen paling berkesan dalam karier Wildan. Dengan latar belakang teknis yang belum sepenuhnya linier, ia diminta membangun sistem layanan purna jual dari awal—sebuah tantangan besar yang tidak semua orang berani ambil.

Wildan menciptakan layanan pengaduan, menyusun edukasi produk, hingga memperbaiki sistem layanan sprayer di distributor. Meskipun sempat mengalami kesulitan terutama saat pandemi COVID-19 membatasi ruang gerak. Tapi dengan perencanaan yang matang, semangat pantang menyerah, serta dukungan dari atasan dan tim, Wildan berhasil mengeksekusi semua rencana tepat waktu. Dari pengalaman inilah ia belajar bahwa keberhasilan bukan hanya tentang pengalaman atau latar belakang pendidikan, tetapi lebih pada tekad, daya adaptasi, dan kerja sama tim.

Kebiasaan Positif: Modal Utama Menghadapi Dunia Kerja

Dalam menghadapi setiap tantangan, Wildan selalu memulai dengan perencanaan yang rapi. Ia terbiasa menyusun *guideline* sebelum -



SIAPA DIA : WILDAN AL-GIPARI

menjalankan aktivitas, dan melakukannya dengan penuh semangat, keikhlasan, serta tanggung jawab. Kebiasaan ini menjadi modal utama yang membangun rasa percaya diri dan daya juangnya. Namun, Wildan pun menyadari bahwa dirinya masih perlu terus berkembang. Ia mengakui bahwa terkadang merasa cepat puas setelah menyelesaikan suatu proyek—dan dari sinilah ia mulai menanamkan sikap *never settle*. Karena hanya dengan ketidakpuasan yang sehat, seseorang bisa terus menantang dirinya sendiri untuk lebih baik lagi.

Makna Bekerja dan Prinsip Hidup yang Menyertainya

Bagi Wildan, bekerja adalah fase penting dalam kehidupan—seperti fase pertumbuhan manusia yang harus dijalani dari bawah, lalu bertumbuh seiring waktu. Ia memegang teguh prinsip bahwa setiap pekerjaan adalah amanah. Maka harus disambut dengan kesiapan, semangat, keikhlasan, dan rasa tanggung jawab.

Prinsip inilah yang mendorong Wildan untuk selalu mengerahkan versi terbaik dirinya dalam setiap proyek dan tantangan yang ia hadapi.

Harapan untuk SAS dan Pesan untuk Rekan Kerja

Sebagai bagian dari unit SAS (alat pertanian), Wildan menyimpan harapan besar agar SAS bisa terus tumbuh menjadi salah satu lini bisnis andalan DGW Group. Ia membayangkan masa depan SAS sebagai pemain besar dalam industri alat pertanian, yang tidak hanya dikenal secara nasional, tetapi juga diakui secara global.

Untuk rekan-rekannya di DGW Group, Wildan berpesan:

"Jadilah pribadi yang siap terhadap setiap challenge yang datang. Maksimalkan tantangan itu dengan perencanaan yang matang dan eksekusi yang tepat. Sisipkan semangat, keikhlasan, dan rasa tanggung jawab dalam setiap langkah. Dari sanalah potensi terbaik dalam diri kita akan muncul."



Poin Penting dari Perjalanan Karier Wildan:

- **Keberanian keluar dari zona nyaman** membuka jalan untuk pertumbuhan yang nyata.
- **Latar belakang bukan penentu utama**—yang penting adalah kemauan untuk belajar dan bertahan.
- **Perencanaan, dukungan, dan ketekunan** adalah fondasi keberhasilan di tengah tekanan.
- **Kepuasan sesaat bisa jadi jebakan**, maka penting untuk terus menantang diri agar tidak berhenti berkembang.
- **Bekerja dengan nilai-nilai pribadi** seperti semangat, ikhlas, dan tanggung jawab dapat menjadi pendorong performa terbaik.



DGW GROUP HADIR DALAM FESTIVAL URBAN FARMING 2025

Festival Urban Farming 2025 kembali digelar pada 10–12 Juli 2025 di Gedung Nyi Ageng Serang, Jakarta Selatan. Mengusung tema “Sinergi Global Menuju Kota Hijau Berkelanjutan”, acara tahunan ini menjadi wadah inspiratif yang memperkuat semangat ketahanan pangan dan pelestarian lingkungan di wilayah perkotaan. DGW Group sebagai perusahaan agro-supply nasional turut ambil bagian dalam festival ini dengan menghadirkan berbagai produk inovatif yang mendukung pertanian kota yang modern, efisien, dan berkelanjutan.

Rangkaian acara festival sangat beragam, mulai dari bazar, pembagian bibit gratis, hingga talk show edukatif bersama para figur publik dan praktisi lingkungan. DGW Group berpartisipasi aktif dalam talk show bertema “Solusi Pertanian untuk Kebutuhan Pangan Masa Depan”. Dalam sesi ini, Zenal Asikin (Technical Support Supervisor) dan Pandu Bagus Pramudita (Technical Marketing Support) memperkenalkan produk andalan seperti NPK VITAGRO 11-8-6+TE dan Fungisida Explore 250 EC yang dirancang khusus untuk menjawab tantangan urban farming di tengah keterbatasan lahan.

Antusiasme pengunjung terhadap booth DGW Group sangat tinggi sejak hari pertama. Dengan dekorasi yang menarik seperti instalasi hidroponik, booth ini menarik perhatian banyak pihak. Beragam aktivitas menarik seperti demo produk, sesi konsultasi

pertanian, hingga games Spin Wheel menambah daya tarik pengunjung. Sambutan hangat ini menjadi bukti bahwa solusi pertanian dari DGW Group tidak hanya relevan, tapi juga sangat dibutuhkan untuk mendukung pertanian kota yang lebih hijau, cerdas, dan berkelanjutan.





PARTISIPASI DGW GROUP DALAM PEKAN AGRO DIGITAL & INOVASI (PADI) 2025



Pekan Agro Digital dan Inovasi (PADI) merupakan agenda strategis tahunan yang diinisiasi oleh Forum Komunikasi Petani Milenial Jawa Tengah. Bertempat di Agro Center Soropadan, PADI 2025 digelar selama lima hari mulai tanggal 18 Juli hingga 22 Juli 2025. Acara ini menjadi ajang pameran produk-produk pertanian yang berkualitas dan memiliki inovasi teknologi. DGW Group sebagai perusahaan yang memiliki produk pertanian terlengkap, menampilkan produk-produk terbaiknya di acara ini,

serta memperkenalkan kembali aplikasi DGW Solution yang bisa membantu petani mengenali jenis hama dan penyakit melalui fitur Scan OPT.

Selain itu, DGW solution juga sering memberikan voucher diskon untuk pembelian produk DGW Group di kios pertanian. Tidak hanya menampilkan produk, melainkan DGW juga menghadirkan layanan Servis Gratis untuk Tangki Sprayer DGW, program promo Buy 1 Get 1 untuk sparepart DGW, serta pembagian pupuk NPK Gratis sebanyak 1 Ton khusus untuk pengunjung PADI 2025. Selain itu, DGW Group juga menjadi sponsor di kegiatan lomba memancing, kontes domba, dan kompetisi daun tembakau

Meski ini merupakan keikutsertaan yang pertama kali bagi DGW Group, namun antusiasme pengunjung terbilang cukup besar, selama lima hari berlangsung, booth DGW Group telah dikunjungi lebih dari 1.000 orang. Melalui acara ini, DGW Group bisa semakin dikenali oleh para petani di wilayah Temanggung dan Magelang khususnya, maupun di petani Jawa Tengah pada umumnya.





WELCOME ABOARD

INFO : KARYAWAN BARU DGW GROUP

Hafiz Izzamufid Ash Siddiqi lulusan Telkom University merupakan Supply Chain Management di BST. Meskipun memiliki latar belakang di bidang data analysis, Hafiz menerima tantangan baru ketika diberi kesempatan untuk berkontribusi di bidang SCM yang lingkup kerjanya cukup berbeda. Alasan utamanya bergabung dengan DGW adalah reputasi perusahaan yang baik serta peluang berkembang yang besar. Bagi Hafiz, peralihan ini cukup menantang namun juga menarik, karena banyak belajar hal baru setiap harinya. Lingkungan kerja yang nyaman dan suportif sangat membantunya beradaptasi dan tumbuh secara profesional. Hafiz selalu berprinsip untuk menjadi versi terbaik dari dirinya setiap hari dan memiliki harapan agar DGW Group terus berkembang menjadi perusahaan Agro Suplai Nasional yang kuat dan terpercaya, dengan budaya kerja positif yang terus terjaga agar seluruh karyawan bisa tumbuh bersama.



Muhammad Alifa Nosya lulusan Universitas Negeri Semarang, bergabung sebagai Tax Staff di BST. Bergabung dengan DGW menjadi langkah awal yang strategis bagi Alifa dalam mengembangkan karier di bidang perpajakan. Di BST, ia tidak hanya memastikan kepatuhan perpajakan melalui pencatatan, pelaporan, dan akurasi transaksi, tetapi juga mempelajari proses distribusi internal perusahaan. Menurutnya, lingkungan kerja yang nyaman, tim yang suportif, serta budaya kerja sehat termasuk pilihan aktivitas olahraga dan dukungan dari seluruh elemen Perusahaan, mendorong produktivitas dan keseimbangan hidup. Alifa ingin memberikan kontribusi nyata bagi efisiensi keuangan perusahaan dan menjadi bagian dari visi jangka panjang DGW Group dalam memajukan sektor pertanian nasional. Alifa percaya bahwa tantangan adalah bagian penting dari pertumbuhan, seperti pepatah favoritnya, *"A smooth sea never made a skilled sailor."*



Bagas Arya Ariyanto bergabung sebagai Data Analyst di BST. Lulusan Institut Teknologi Sumatera ini, tertarik bergabung karena peluang unik untuk menerapkan keahliannya di sektor agro-kimia, di mana ia dapat berkontribusi pada pelaporan bisnis dan optimasi tim penjualan, serta mengembangkan diri secara profesional dalam lingkungan yang stabil. Bagas terkesan terhadap sistem kerja yang terstruktur dan lingkungan kerja yang profesional, didukung oleh tim yang suportif dan kolaboratif. Ia terdorong memberikan dampak positif melalui data, terus belajar, dan berkembang, dengan harapan DGW Group akan terus menjadi pemimpin industri agro-suplai nasional yang inovatif dan membangun budaya kerja berbasis data yang efektif dan efisien, sesuai dengan filosofi *"Setiap tantangan adalah proses pembelajaran untuk bertumbuh."*





BIG FARMERS MEETING DI AGAM (SUMBAR)-DGW FERTILIZER

Sebagai bentuk apresiasi atas loyalitas petani sekaligus upaya meningkatkan brand awareness produk DGW Fertilizer di wilayah Batu Palano, Agam, DGW Fertilizer menggelar sebuah acara spesial yang melibatkan ratusan petani dan tokoh masyarakat setempat. Bertempat di Jorong Batu Palano, acara ini puncak dari rangkaian kegiatan promosi yang dilakukan oleh FA area Agam – Sumatera Barat selama beberapa bulan terakhir.



Dengan total 100 undangan petani dan kehadiran lebih dari 200 orang, acara berlangsung meriah dan penuh antusiasme. Acara dimulai dengan pembukaan dan dilanjutkan dengan sambutan dari Sales Supervisor DGW Fertilizer, Wali Nagari Sungai Puar, serta Wali Jorong Batu Palano. Ketiganya menyampaikan apresiasi dan semangat kolaborasi untuk membangun pertanian yang lebih produktif dan berkelanjutan. Bagian inti acara diisi dengan penyampaian materi mengenai pemupukan yang efektif serta *product knowledge* DGW Fertilizer. Kegiatan juga diwarnai dengan program fresh/collect order langsung di lokasi, sebagai bentuk dukungan nyata terhadap penjualan sekaligus umpan balik dari petani terhadap produk. Tidak hanya itu, dilakukan pula pengundian hadiah bagi para petani yang melakukan pembelian pupuk DGW, dan hadiah langsung diserahkan di tempat, menambah semarak suasana.

Melalui kegiatan ini, DGW Fertilizer berharap loyalitas petani semakin kuat dan hasil pertanian masyarakat Batu Palano dapat meningkat secara signifikan dengan penggunaan pupuk DGW. Kegiatan ini juga diharapkan dapat memperkuat branding serta memperluas penggunaan produk DGW Fertilizer di wilayah Kabupaten Agam dan sekitarnya.





DGW Fertilizer menggelar Silver Tour Goes to Malaysia pada 23–26 Juli 2025 sebagai bentuk apresiasi untuk 44 peserta terpilih (40 kios dan distributor) dari luar Pulau Jawa yang berhasil mencapai target penjualan produk dalam program Dobrak Malaysia. Kegiatan ini bertujuan mempererat hubungan antara prinsipal dan customer, sekaligus menjadi momen penghargaan atas kontribusi kios dan distributor.

Perjalanan dimulai dengan eksplorasi Kota Kuala Lumpur, termasuk kunjungan ke Dataran Merdeka, Masjid Jamek, Saloma Link Bridge, Petronas Twin Tower, dan Suria KLCC. Hari kedua diisi dengan tour ke Batu Caves dan Genting Highlands, di mana peserta menikmati keindahan alam dan pengalaman naik *cable car* ke Sky Avenue Mall, dilanjutkan dengan kunjungan ke Genting Premium Outlet. Hari ketiga dengan kunjungan ke Central Market, Sungei Wang, dan kawasan Bukit Bintang. Peserta juga mencicipi beragam kuliner lokal seperti nasi lemak, jajanan malam Alor Street, hingga durian Musang King yang legendaris. Hari keempat ditutup dengan photostop di Masjid Putra, Putrajaya, sebelum rombongan kembali ke Indonesia melalui KLIA. Selain menikmati wisata dan belanja, momen ini juga membuka ruang komunikasi antara tim DGW Fertilizer dan para mitra. Banyak peserta menyampaikan bahwa kegiatan ini memberi semangat baru serta memperkuat kepercayaan terhadap DGW Fertilizer. Peserta merasa sangat diapresiasi dan berharap kegiatan seperti ini dapat terus berlanjut di masa mendatang. Selain menjadi hadiah atas pencapaian, Silver Tour ini juga menciptakan hubungan yang lebih erat dan personal, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan bersama antara DGW Fertilizer dan para mitranya di berbagai wilayah Indonesia.



SOMETHING EXCITING IS COMING

THIS AUGUST



DGW

**EMPLOYEE HEALTH,
WELL-BEING,
AND FUN ACTIVITIES!**



Sayuran Organik

FRESH & HEALTHY

DGW Group bekerja sama dengan TLF menawarkan aneka ragam sayuran organik dan produk pangan pilihan lainnya.

Dapatkan bahan pangan sehat, berkualitas, dan segar pada hari kamis tiap minggunya dengan harga spesial untuk karyawan DGW Group.

Nikmati kesempatan ini untuk mendukung gaya hidup sehat anda!



PRODUK

pepermint, buncis, kol, sawi putih, pakcoy, horenzo, jagung, terung ungu, bawang daun, kyuri, tomat, wortel, lobak, beet root, kangkung, bayam merah, telur bebek, tomat cerry, telur ayam, sereh, brokoli, cabe rawit, daun ketumbar, selada hijau, bayam hijau, pucuk labu, beras merah, beras pandan wangi, siamak, cabe keriting hijau, kale, kailan, labu siam



CONTACT PERSON



Cut Meiriska (resepsionis)
0858 9383 2220



WHISTLE BLOWING System

DGW

Whistle Blowing adalah tindakan pelaporan atas kecurangan atau pelanggaran yang dilakukan dalam dunia kerja.

Apabila Anda Melihat



Tindakan Korupsi



Penyalahgunaan Wewenang



Perbuatan Melanggar Hukum



Pelanggaran Kebijakan
Peraturan Perusahaan



Membahayakan Keselamatan
dan Keamanan Kerja



LAPORKAN SEGERA

Laporkan tindakan/perbuatan yang diduga melanggar



MEKANISME PELAPORAN

Sertakan informasi yang lengkap. Data pelapor
dijamin terlindungi.



TINDAK LANJUT

Tim akan melakukan pemeriksaan
dan investigasi lebih lanjut

Segera Informasikan!

Jenis Pelanggaran

Kirim Informasi lengkap, mengenai :

- Nama pelapor
- Uraian mengenai tindakan pelanggaran
- Tempat dan waktu terjadinya pelanggaran

Bukti Pendukung

Lampirkan bukti pendukung otentik
(Foto, data, dokumen, rekaman, dll)

Kirimkan Laporan serta
Identitas Anda Melalui

Contact Us :



0811 1900 2111



pelaporan.pelanggaran@dgw.co.id

Identitas Anda dijamin terlindungi

"Menciptakan Budaya Perusahaan yang **BERSIH** dan **BERINTEGRITAS**
Dimulai dari Diri Kita Sendiri!"