



DGW NEWSLETTER

LEARNING | KNOWLEDGE | GROWTH

KNOWLEDGE CORNER

Apa itu Fraud Triangle? Dan Mengapa seseorang bisa melakukan kecurangan dalam lingkup organisasi?

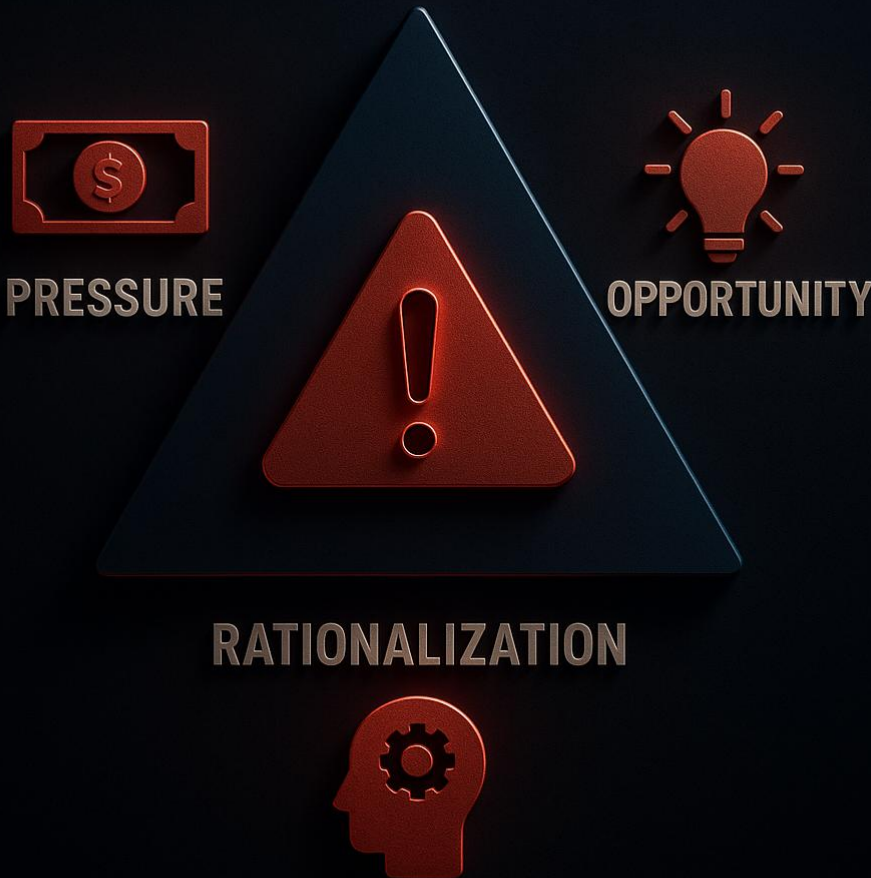
7TH CAC AFRICA SUMMIT

Partisipasi DGW Group dalam 7th CAC Africa Summit di Nairobi, Kenya tanggal 22-23 Sept 2025

BIG DATA NEWS

Potensi manis komoditas tebu Nusantara dan dukungan DGW Group untuk produktivitas berkelanjutan

FRAUD TRIANGLE



Segitiga Kecurangan (Fraud Triangle):
Mengapa Orang Bisa Melakukan Kecurangan?

SEGITIGA KECURANGAN (FRAUD TRIANGLE)



Pernahkah kita bertanya-tanya, “Mengapa ada orang yang nekat melakukan kecurangan di tempat kerja?” Jawabannya sering kali bisa dijelaskan melalui konsep **Fraud Triangle (Segitiga Kecurangan)** yang diperkenalkan oleh Donald Cressey, pakar kriminologi.

Sebuah kerangka yang menggambarkan tiga kondisi yang biasanya terjadi bersamaan dan dapat meningkatkan terjadinya kecurangan di tempat kerja, yakni:

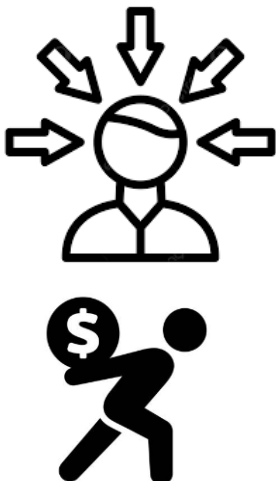
- Pressure (Tekanan / Motivasi)
- Opportunity (Kesempatan / Celah)
- Rationalization (Rasionalisasi / Pembenaran)

Pressure (Tekanan/Motivasi)

Tekanan bisa muncul dari masalah keuangan, target kerja yang belum tercapai, atau tuntutan internal pribadi, pasangan ataupun keluarga. Tekanan inilah yang sering jadi “pemicu awal” seseorang untuk mencari jalan pintas.

Misalnya:

- Seorang karyawan terlilit utang pinjaman online konsumtif dan merasa terdesak mencari ‘uang tambahan’ dengan jalan pintas



Tips mengurangi tekanan dalam konteks Fraud Triangle ini:

Tekanan sering kali jadi pintu masuk kecurangan, terutama bila tidak dikelola dengan baik. Berikut beberapa cara praktis untuk mengatasinya:

Kelola Keuangan Pribadi

- Buat anggaran bulanan yang realistis.
- Bedakan kebutuhan dan keinginan.
- Bangun dana darurat secara bertahap.

Hindari Jeratan Pinjaman Konsumtif

- Jangan terjebak pinjaman online hanya untuk memenuhi gaya hidup.
- Cari alternatif solusi sehat seperti menabung atau membeli sesuai prioritas.





SEGITIGA KECURANGAN (FRAUD TRIANGLE)

Opportunity (Kesempatan)

Kecurangan hanya bisa terjadi jika ada celah atau kesempatan — biasanya karena lemahnya pengendalian internal atau kurangnya pengawasan atau kontrol dari atasan langsung.

Misalnya:

- Seseorang dapat membuat sekaligus menyetujui transaksi tanpa ada persetujuan pihak lain.
- Seorang individu memiliki wewenang penuh untuk mengajukan sekaligus memverifikasi klaim tanpa adanya pemeriksaan lebih lanjut (*cross-check*).
- Karyawan yang berhubungan dengan vendor eksternal membuat kesepakatan tersembunyi untuk memperoleh keuntungan pribadi dari vendor tertentu.

Tips/Cara mempersempit kesempatan dalam konteks Fraud Triangle ini :

- Ikuti SOP dan lakukan pengecekan lebih lanjut (*cross-check*) antar rekan.
- Upayakan adanya persetujuan ganda (*double approval*) untuk transaksi penting, dan periksa hal-hal kecil seperti *reimbursement* atau *petty cash*
- Terapkan prinsip "tidak ada kesepakatan pribadi dengan vendor" untuk menjaga objektivitas hubungan bisnis.



Rationalization (Rasionalisasi)

Proses membenaran diri yang dilakukan oleh seseorang untuk membuat tindakannya yang salah (misalnya kecurangan) terasa benar, wajar, atau dapat diterima secara moral. Dalam konteks fraud, banyak orang sebenarnya tahu bahwa tindakannya melanggar aturan, tapi agar tidak merasa bersalah, mereka mencari alasan atau justifikasi.



Misalnya yang termasuk rasionalisasi/pembenaran diri:

- "Perusahaan tidak akan rugi besar, toh yang saya ambil sedikit saja."
- "Semua orang juga melakukannya, jadi wajar kalau saya ikut."
- "Vendor ini sudah untung banyak, tidak masalah kalau saya dapat bagian."

Tips/Cara menolak rasionalisasi dalam konteks Fraud Triangle ini :

- Sadari dampak nyata: sekecil apa pun kecurangan, bisa merusak kepercayaan dan berakibat besar.
- Ingat reputasi pribadi: sekali berbuat curang, nama baik bisa hilang selamanya.
- Pegang nilai Integritas: tanyakan pada diri sendiri, "Kalau tindakan ini diketahui orang lain, apakah saya tetap merasa benar?"



SEGITIGA KECURANGAN (FRAUD TRIANGLE)

Apa Artinya untuk Kita?

Fraud Triangle mengajarkan bahwa kecurangan **tidak selalu berawal dari kasus besar**. Sering kali, semuanya **dimulai dari hal kecil sehari-hari**, yang terkadang dianggap '**biasa**' atau nominalnya yang dirasa tidak signifikan. Hal-hal ini mungkin tampak "kecil" dan "tidak merugikan secara langsung". Namun jika dibiarkan, kebiasaan ini akan membentuk budaya permisif (*ah, itu biasa*), yang lama-kelamaan bisa merusak integritas organisasi, menurunkan kepercayaan antar karyawan, bahkan merusak reputasi perusahaan di mata publik.

Jadi, bagi kita sebagai karyawan kantor, memahami Fraud Triangle berarti menyadari pentingnya menjaga integritas sejak dari hal-hal kecil. Karena kepercayaan dibangun bukan dari satu tindakan besar, tetapi dari konsistensi dalam tindakan sehari-hari.



Dengan memahami tiga faktor utama — Tekanan (*Pressure*), Kesempatan (*Opportunity*), dan Rasionalisasi (*Rationalization*) — setiap karyawan bisa berperan aktif untuk:

- Mengelola 'tekanan' pribadi dengan lebih bijak, misalnya tidak terjebak pada pinjaman konsumtif yang bisa menimbulkan beban berlebih.
- Mempersempit celah kesempatan, dengan disiplin mengikuti SOP dan tidak mencari keuntungan pribadi dari pihak luar.
- Menolak rasionalisasi, dengan mengingat bahwa integritas lebih berharga daripada alasan sesaat.

Jangan diam ketika melihat fraud; suara Anda penting untuk menjaga integritas perusahaan



Dan yang tidak kalah penting: berani ***speak up***. Jika melihat atau mencurigai adanya indikasi kecurangan, gunakan **Whistle Blowing System (WBS)** yang telah disediakan Perusahaan (*Lihat halaman terakhir dari newsletter ini untuk detailnya*). WBS hadir sebagai saluran aman dan rahasia, agar setiap orang bisa menyampaikan laporan tanpa rasa takut.



PARTISIPASI DGW GROUP DALAM 7TH CAC AFRICA

Nairobi – Dalam rangka memperlus jangkauan pasar agrokimia di luar Indonesia serta seiring dengan telah beroperasinya pabrik bahan aktif agrokimia Perusahaan, PT Delta Giri Wacana Tbk berpartisipasi dalam pameran 7th CAC Africa yang diselenggarakan di Sarit Expo Center, Nairobi Kenya dari 22-23 September 2025. 7th CAC Africa merupakan konferensi berskala internasional yang menjadi platform profesional dalam perdagangan agrokimia global sekaligus memberikan wawasan pasar yang mendalam mengenai pestisida.



Menurut keterangan resmi penyelenggara, kegiatan ini merupakan bagian dari program *Belt and Road Initiative in East Africa* antara China dengan negara Afrika Timur. Mengambil lokasi kegiatan di Kenya dikarenakan negara tersebut sebagai salah satu pusat penting dari program ini. Acara ini bertujuan untuk mendorong perkembangan pasar agrokimia di Afrika Timur. DGW Group mendapatkan kehormatan untuk turut serta berpartisipasi mengingat kapasitas dan kapabilitasnya di bidang agrokimia serta historis partisipasi pada CAC sebelumnya di Shanghai.

Event ini diselenggarakan bersama Dewan Pengendalian Produk Pestisida dan Asosiasi Agrokimia Kenya, dan menjadi wadah profesional untuk memperkuat kerja sama perdagangan agrokimia antara Afrika dan berbagai negara. Selain itu, acara ini juga akan membahas informasi dan tren terbaru di pasar agrokimia.



Dalam partisipasinya, DGW Group berupaya memaksimalkan keikutsertaannya sebagai peluang dalam memperkenalkan perusahaan sekaligus menjangkau konsumen potensial di Afrika maupun negara lainnya terhadap produk-produk perusahaan baik produk jadi maupun karbamasi. Dengan kapasitas dan kapabilitas yang dimiliki, DGW Group berharap dapat meningkatkan kinerja ekspor produk agrokimia yang lebih besar di masa mendatang.

Potensi Manis Komoditas Tebu Nusantara



DGW Group Hadir Mendukung Produktivitas Berkelanjutan

Tebu (*Saccharum officinarum*) diperkirakan berasal dari wilayah Papua Nugini dan kemudian menyebar ke berbagai daerah tropis. Tanaman ini mulai masuk ke Indonesia sekitar abad ke-7 hingga ke-8, diperkenalkan oleh para pedagang dan penjelajah dari India serta Tiongkok.

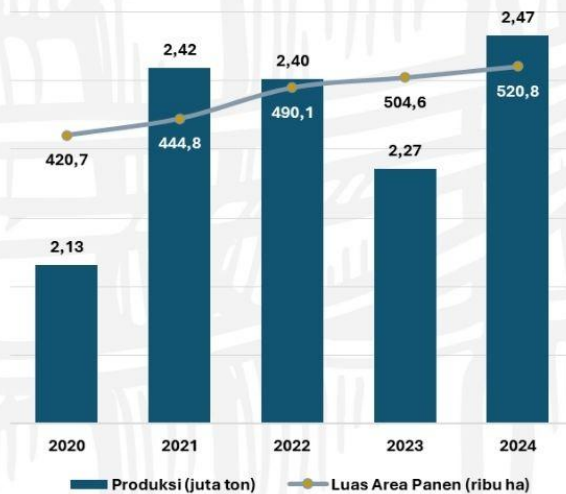
Komoditas tebu dianggap strategis karena menjadi bahan baku utama gula pasir, yang merupakan kebutuhan pokok rumah tangga serta bahan penting bagi industri makanan dan minuman.

Di Indonesia, tebu memiliki nilai sejarah, ekonomi, dan sosial yang signifikan. Pada masa kolonial, tebu menjadi salah satu

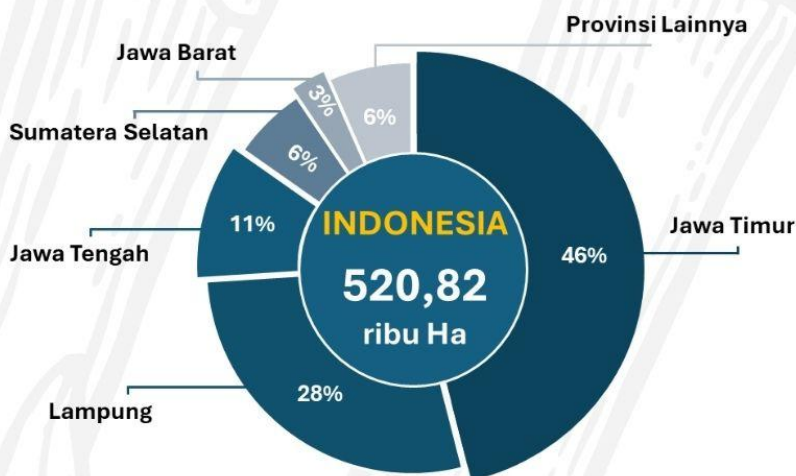
penyokong utama kas Hindia Belanda, dan hingga kini masih menjadi sumber penting lapangan kerja di sektor pertanian dan perkebunan.

Statistik menunjukkan bahwa luas area panen tanaman tebu di Indonesia terus meningkat dalam lima tahun terakhir, dari sekitar 444,8 ribu hektar pada tahun 2021 menjadi 520,8 ribu hektar pada tahun 2024.

Tren ini mencerminkan upaya pemerintah dalam melakukan revitalisasi dan perluasan perkebunan tebu guna mendukung peningkatan produksi gula nasional, sekaligus memenuhi kebutuhan domestik yang terus bertambah.



Statistik Luas Areal Panen dan Produksi Tanaman Tebu
di Indonesia Tahun 2020 – 2024



Top 5 Provinsi dengan Luas Areal Tebu Terluas Tahun 2024

Pada 2024, luas areal tebu Indonesia mencapai 520,82 ribu hektar. Jawa Timur mendominasi 46%, disusul Lampung 28%, Jawa Tengah 11%, serta Sumatera Selatan dan Gorontalo masing-masing 6% dan 3%. Wilayah ini menjadi sentra utama perkebunan tebu nasional.

Dari sisi produksi, Jawa Timur menyumbang 1.273,4 ribu ton, Lampung 659,4 ribu ton, Jawa Tengah 236 ribu ton, Sumatera Selatan 109,4 ribu ton, dan Gorontalo 53,9 ribu ton. Provinsi lainnya secara kolektif menghasilkan 133,4 ribu ton, sehingga total nasional mencapai 2.465,5 ribu ton.

		Produksi (ribu ton)
Top	Provinsi	Tahun 2024
1	JAWA TIMUR	1.273,4
2	LAMPUNG	659,4
3	JAWA TENGAH	236,0
4	SUMATERA SELATAN	109,4
5	GORONTALO	53,9
	OTHERS	133,4
	Total Nasional	2.465,5

Top 5 Provinsi Penghasil Tebu Terbesar Tahun 2024

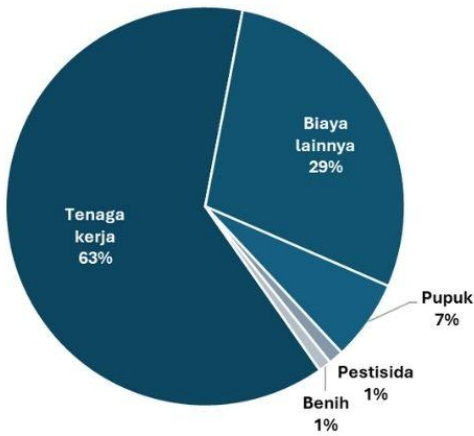
Sementara itu, volume ekspor naik dari 76,3 ribu ton pada 2020 hingga mencapai puncak 140,6 ribu ton pada 2023, kemudian turun menjadi 95,8 ribu ton pada 2024, dengan tujuan utama Filipina, Jepang, dan Korea.



Trend Ekspor-Impor Komoditas Tanaman Tebu

Sebaliknya, volume impor menurun bertahap dari 76,3 ribu ton pada 2020 menjadi 50,5 ribu ton pada 2024, didominasi oleh pasokan dari Thailand.

Tren ini mencerminkan adanya usaha perbaikan produksi dalam negeri dan penyesuaian kebutuhan pasar yang memengaruhi arus perdagangan gula nasional.



Struktur Ongkos Usaha per Hektar Tanaman Tebu Menurut Komoditas

Berdasarkan data BPS, rata-rata biaya produksi usaha perkebunan tebu mencapai sekitar Rp 25 juta per hektar/tahun atau setara dengan Rp 2 juta/bulan.

Komponen biaya terbesar berasal dari tenaga kerja yang menyumbang sekitar 63%, sementara untuk sarana produksi pertanian, biaya terbesar berasal dari pupuk sebesar 7%, diikuti pestisida dan benih yang masing-masing menyumbang sekitar 1%.

Komposisi ini menegaskan bahwa sarana produksi pertanian, khususnya pupuk dan pestisida, masih memiliki peran vital dalam menjaga dan meningkatkan produktivitas.

Oleh karena itu, pemilihan serta penerapan sarana produksi yang sesuai dan berkualitas menjadi faktor kunci untuk mengoptimalkan hasil panen sekaligus memastikan keberlanjutan komoditas tebu.

Sinergi DGW Group dalam Memajukan Sektor Perkebunan Tebu

DGW Group, sebagai perusahaan agro-suplai berskala nasional, berkomitmen menjaga ketahanan pangan Indonesia, khususnya melalui pengembangan komoditas tebu. Dengan menyediakan pupuk, pestisida, hingga mulsa, DGW membantu petani meningkatkan produktivitas dan efisiensi di berbagai sentra perkebunan utama.

Sepanjang tahun 2024, kontribusi penjualan unit Fertilizer mencapai 51%, sementara unit Pestisida menyumbang 42% di tiga provinsi penghasil tebu terbesar. Dukungan ini diperkuat melalui lebih dari 1.300 mitra kios

aktif dari BST serta tim lapangan masing-masing bisnis unit yang konsisten melakukan promosi dan pendampingan langsung ke petani. Tercatat lebih dari 160 ribu aktivitas promosi berhasil menjangkau sekitar 59 ribu petani di lapangan.

Dengan jaringan distribusi yang luas serta pendekatan intensif di tingkat petani, DGW Group terus memperkuat rantai pasok tebu nasional, mendukung peningkatan produksi gula, dan berkontribusi pada ketahanan pangan Indonesia secara berkelanjutan.

Provinsi	Jumlah Kios	Kabupaten Kios Terbanyak
JAWA TIMUR	621	JEMBER : 112 kios
LAMPUNG	185	LAMPUNG SELATAN : 38 kios
JAWA TENGAH	544	BREBES : 117 kios
Grand Total	1.350 kios	

Data Total Kios BST yang menjual semua produk DGW Group





Menuju Swasembada Gula, DGW Group Dukung Petani Tebu

Pemerintah Indonesia telah meluncurkan program komprehensif pada tahun 2025 yang bertujuan untuk mencapai swasembada gula nasional dan mengurangi ketergantungan pada impor.

Program ini menempatkan petani tebu sebagai fokus utama, dengan strategi yang diarahkan untuk meningkatkan kapasitas produksi mereka. Dukungan nyata diberikan melalui skema Kredit Usaha Rakyat (KUR) khusus tebu, dengan peningkatan plafon pinjaman hingga Rp500 juta dan suku bunga yang lebih rendah. Selain itu, ketersediaan pupuk ZA bersubsidi kembali dijamin oleh pemerintah untuk membantu meningkatkan produktivitas dan rendemen tebu.

Guna mencapai target produksi nasional yang ditetapkan berkisar antara 2,59 hingga 2,9 juta ton, program ini juga mencakup penyediaan benih tebu varietas unggul dan perluasan lahan tanam. Pemerintah memastikan adanya integrasi dari sektor hulu ke hilir, di mana ada komitmen untuk merevitalisasi pabrik

gula guna meningkatkan efisiensi pengolahan. Terdapat pula jaminan penyerapan hasil panen petani dengan harga yang wajar.

Meskipun demikian, program ini memiliki tantangan, termasuk adaptasi terhadap perubahan iklim dan memastikan efektivitas distribusi bantuan di lapangan. Keberhasilan inisiatif ini diharapkan dapat memperkuat ketahanan pangan sekaligus meningkatkan kesejahteraan petani.

Seiring dengan implementasi program pemerintah ini, terbuka potensi signifikan bagi DGW-Group yang bergerak di bidang pestisida, benih, pupuk, dan alat tani. Dorongan penggunaan benih unggul memberi pasar baru bagi divisi perbenihan, sementara subsidi pupuk menjaga permintaan tetap stabil. Perluasan lahan juga meningkatkan kebutuhan pestisida dan peralatan tani modern. Dengan demikian, DGW-Group berpotensi menjadi mitra strategis bagi petani dan pemerintah dalam mendukung ketahanan pangan nasional.

Sumber: Badan Pusat Statistik | Kementerian Pertanian | Various News



SIAPA DIA : SIMON DAVID STRADA



Bagi Simon, awal perjalanannya di DGW Group merupakan pengalaman yang tidak terlupakan. Ketika pertama kali bergabung dengan posisi sebagai Supply Chain Staff khususnya di PT Dharma Guna Wibawa, ia merasakan atmosfer yang berbeda dari bayangannya tentang dunia kerja. Lingkungan kerja di DGW penuh dengan kebersamaan, semua orang membaur menjadi satu tanpa memandang latar belakang atau posisi. Tidak ada jarak antara rekan kerja, sehingga Simon merasa diterima sepenuhnya sejak hari pertama. Kebersamaan inilah yang membuatnya cepat menyesuaikan diri dan memiliki semangat lebih dalam menjalani tanggung jawab barunya. Baginya, suasana kerja yang hangat adalah fondasi penting yang menumbuhkan rasa percaya diri serta loyalitas.

Tantangan Membangun Pabrik dari Nol

Perjalanan Simon di DGW tidak berjalan mulus tanpa ujian. Hanya beberapa bulan setelah resmi bergabung pada Maret 2022, ia mendapatkan tanggung jawab besar yang menguji kesiapan mental maupun profesionalismenya. Pada September 2022, ia ditunjuk untuk membantu pembangunan pabrik skala besar, padahal dirinya belum pernah memiliki pengalaman serupa. Proyek ini bukan hanya besar dari segi nilai, tetapi juga kompleks dari sisi teknis, administrasi, hingga sosial. Dengan waktu yang terbatas—satu tahun penuh mulai September 2023 hingga September 2024—ia harus terjun langsung ke lapangan untuk mengurus berbagai hal penting: mulai dari perizinan, proses tender, perekrutan tenaga kerja, pembelian mesin, hingga commissioning.

Selama proses tersebut, Simon menghadapi berbagai hambatan. Ia sempat berhadapan dengan konflik bersama pihak eksternal, benturan dengan ormas setempat, hingga pengalaman tidak menyenangkan ketika tertipu vendor konsultan dalam pengiriman mesin dari luar negeri. Semua itu menjadi pelajaran berharga yang mengajarkannya arti kesabaran, kehati-hatian, dan keteguhan hati. Untungnya, Simon tidak menjalani proses itu sendirian. Bersama senior dan juga mentornya, Bapak Ali Rosidi, ia belajar tahap demi tahap, mulai dari bagaimana mengelola lahan kosong, hingga akhirnya melihat pabrik berdiri tegak dan siap beroperasi. Baginya, perjalanan penuh tantangan ini adalah kesempatan langka—dari “nothing” menjadi “something”—yang tidak semua orang bisa alami dalam hidupnya.



SIAPA DIA : SIMON DAVID STRADA

Karakter yang Memperkuat

Menurut Simon, keberhasilannya melewati semua proses tersebut tidak lepas dari karakter dirinya yang mudah bergaul dan membangun relasi. Ia percaya komunikasi yang baik, kerja keras, serta kemauan untuk belajar hal baru adalah kunci yang membantunya bertahan. Meski begitu, ia menyadari bahwa dirinya masih perlu meningkatkan kemampuan komunikasi dan leadership. Baginya, dua hal itu penting untuk membangun tim yang kokoh, menyatukan visi, serta menjaga motivasi bersama.

Prinsip Hidup dan Pandangan tentang Bekerja

Bagi Simon, bekerja bukan sekadar rutinitas harian atau sekadar mencari penghasilan. Ia memandangnya sebagai aktivitas fisik dan pikiran untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai. Prinsip yang ia pegang sederhana namun mendalam: bersyukur atas pekerjaan yang dimiliki, bertanggung jawab terhadap hasil kerja, menjaga komunikasi yang baik, dan memiliki arah hidup yang jelas. Simon juga memilih untuk tidak larut dalam komentar negatif dari orang lain. Baginya, yang terpenting adalah fokus pada apa yang bisa ia hasilkan, nilai apa yang bisa ia berikan, serta kontribusi nyata bagi perusahaan dan lingkungannya.

Kepada rekan-rekan kerjanya, Simon berpesan bekerjalah dengan penuh tanggung jawab, jangan pernah berhenti belajar, miliki mental yang kuat, dan jangan hanya mengejar kesuksesan semata. Cobalah untuk tidak sekadar menjadi orang sukses, tetapi jadilah pribadi yang bernilai.

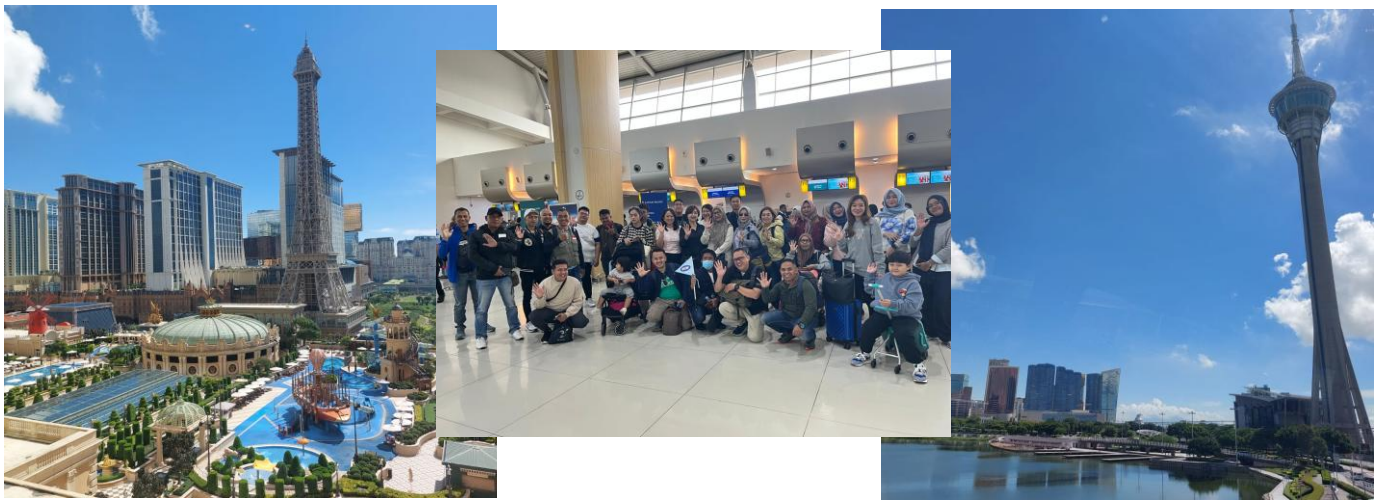


Poin Penting dari Perjalanan Karier Simon:

- Lingkungan kerja yang hangat dan inklusif menumbuhkan semangat adaptasi dan loyalitas.
- Tantangan besar bisa menjadi kesempatan belajar yang mempercepat pertumbuhan diri.
- Komunikasi yang baik, relasi yang sehat, dan keterbukaan pada hal baru adalah kunci untuk menghadapi tekanan.
- Kesadaran diri terhadap hal-hal yang masih perlu ditingkatkan adalah ciri profesional sejati.
- Prinsip bersyukur, bertanggung jawab, dan fokus pada nilai diri jauh lebih berharga daripada sekadar mengejar kesuksesan.



DGW GELAR PROGRAM TOUR HONGKONG – MACAU BERSAMA CUSTOMER R1



Program tour Hongkong–Macau yang digagas oleh DGW melalui produk andalannya, Supremo dan Supretox, sukses terselenggara pada 8–12 September 2025. Sebanyak 29 peserta yang merupakan customer R1 terpilih mengikuti perjalanan ini sebagai bentuk apresiasi perusahaan atas kontribusi mereka dalam mendistribusikan produk hingga ke tingkat R2 dan petani. Tidak hanya menjadi ajang penghargaan, program ini juga dirancang sebagai strategi peningkatan penjualan dengan skema kontrak pembelian produk pada periode tertentu. Selain memenuhi target volume pembelian, peserta juga diwajibkan menjaga ketepatan pembayaran untuk mendukung kesehatan arus kas bisnis dari distributor hingga DGW.

Selama perjalanan wisata, peserta diajak mengunjungi destinasi ikonik di Hongkong dan Macau, mulai dari tempat bersejarah, spot belanja populer, hingga lokasi instagramable. Tantangan seperti cuaca hujan, kendala bahasa, hingga kebutuhan makanan halal diantisipasi dengan baik oleh tim DGW melalui solusi praktis—mulai dari fleksibilitas rute, pendampingan komunikasi, hingga penyediaan makanan alternatif yang aman. Perpindahan antar kota dengan kapal ferry juga diatur sedemikian rupa agar peserta merasa nyaman, meskipun bagi sebagian dari mereka ini menjadi pengalaman pertama.

Sebagai program tour perdana untuk wilayah Jawa, kegiatan ini meninggalkan kesan positif yang mendalam bagi para peserta. Perbedaan atmosfer antara Hongkong dan Macau, ditambah fasilitas hotel berbintang lima yang strategis, membuat perjalanan ini semakin berkesan. Antusiasme customer terhadap program ini juga mendorong DGW untuk kembali merencanakan program serupa pada semester II tahun 2025 yang akan direalisasikan pada 2026, sebagai kelanjutan komitmen perusahaan dalam membangun hubungan jangka panjang dengan mitra bisnisnya.



WELCOME ABOARD

INFO : KARYAWAN BARU DGW GROUP

Syahputra Oktova, bergabung dengan PT SAS khususnya di tim Marketing & Sales. Ia menemukan pengalaman baru dalam mengembangkan diri di sektor pertanian. Syahputra merasakan lingkungan kerja yang inklusif tanpa senioritas dan langsung mendapat kepercayaan mengerjakan proyek besar terkait kemasan produk, material promosi, dan pengembangan konten website. Ia merasakan perhatian perusahaan terhadap kesehatan karyawan melalui medical check up, sosialisasi HR seputar asuransi dan perawatan kesehatan, dan kegiatan olahraga rutin. Didukung keluarga serta prinsip hidup *You Are What You Want To Be*, ia berharap DGW Group, khususnya SAS, terus bertumbuh menjadi perusahaan yang lebih baik, mampu memberi kesejahteraan bagi seluruh karyawan, dan menjadi contoh hebat di industri agro.



Erni Aryvia Damayanti yang kini berkarir sebagai Tax Staff di PT DGI, senang melihat budaya perusahaan yang sangat sesuai dengan dirinya karena mampu menghadirkan keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan melalui berbagai benefit serta kegiatan olahraga bagi karyawan. Ia bersyukur karena lingkungan kerja yang suportif dan tim yang *humble*, mendapat bimbingan dari atasan maupun tim dalam memahami tanggung jawab pekerjaannya, serta menemukan pengalaman baru yang belum pernah ia coba sebelumnya. Ia yakin dapat mengembangkan diri, menyesuaikan pekerjaan dengan passion, membangun jaringan profesional, hingga berkontribusi pada perusahaan, Erni berpegang pada prinsip bahwa "langkah kecil tetap lebih berharga daripada mimpi besar yang hanya tersimpan di kepala." Ke depan, Ia berharap perusahaan terus berkembang hingga merambah pelosok Indonesia dan mewujudkan visi "Sukses Bersama Petani."

Farah Nabila Zahra, lulusan BINUS University saat ini bergabung dengan PT DGW posisi Digital Product Staff. Meskipun baru pertama kali bekerja di industri agribisnis, ia merasa senang menemukan banyak hal baru, bekerja dalam tim yang solid dan sehat, serta menjalani job desk yang sesuai dengan ekspektasinya. Baginya DGW memiliki keunggulan dalam strategi promosi yang kreatif serta jaringan partner kios dan distributor yang luas, sehingga menjadi lingkungan yang tepat untuk belajar. Dengan semangat untuk terus mengembangkan diri, sambil berpegang pada prinsip bahwa "*a crisis forces us to let go of the old to embrace the new.*" Ke depan, ia berharap DGW dapat menjadi pelopor inovasi, menjaga kepercayaan konsumen, memperluas jejaring, dan berkembang menjadi perusahaan agribisnis hulu-hilir yang terintegrasi.





Pada tanggal 8 September 2025, Kios Harapan Tani di Desa Rejo Sari, Tanjung Medan, Kabupaten Rokan Hilir, Riau, menjadi pusat perhatian dengan terselenggaranya kegiatan BIG FM Gabungan Kios Harapan Tani/Mulkan yang diadakan oleh tim DGW Fertilizer. Acara ini diikuti oleh lebih dari 400 peserta yang mayoritas merupakan petani kelapa sawit.



Acara dimulai pukul 10.00 WIB dengan sambutan dari pihak kios, perwakilan DGW, serta prinsipal lainnya. Setelah itu, sesi sharing knowledge menghadirkan materi seputar produk DGW dan pemupukan kelapa sawit. Peserta diperkenalkan dengan beragam produk unggulan, di antaranya NPK DGW Sawit 13.6.27, Cakra Pandawa DAPS, Compaction, Vitagro, K12 Organik, serta produk baru yang segera diluncurkan yaitu Pupuk Restorasi. Sesi ini ditutup dengan testimoni dari kios dan petani yang telah membuktikan manfaat produk DGW di lapangan.

Acara dilanjutkan dengan program penjualan berhadiah yang menjadi daya tarik utama. Petani mendapat banyak pilihan paket menarik, mulai dari bonus 1 sak K12 Organik untuk pembelian 10 sak DAPS, hadiah kulkas 1 pintu untuk pembelian 100 sak produk DGW non-straight, hingga hadiah besar berupa lemari es dua pintu, TV Android 43 inci, atau AC Sharp 1 PK untuk pembelian 200 sak. Selain itu, pembeli juga berkesempatan memperoleh hadiah langsung berupa kaos, botol minum, dan pestisida dari merek dagang lain.

Antusiasme peserta sangat terasa, mereka tidak hanya memperoleh keuntungan berbelanja, tetapi juga kesempatan untuk berdiskusi langsung mengenai produk, cara aplikasi, dan kebutuhan pemupukan di kebun mereka. Melalui kegiatan ini, para petani semakin memahami pentingnya pemupukan berimbang serta mengenal lebih detail produk-produk DGW. BIG FM Gabungan pun menjadi ajang yang mempererat hubungan antara petani, kios, dan DGW dalam upaya meningkatkan produktivitas perkebunan kelapa sawit di Rokan Hilir. FIT pilihan petani Sukses.



EFFECTIVE PRESENTATION TRAINING BAGI TIM PMD (Promotion Mobile Development)

Pada tanggal 17–18 September 2025, telah dilaksanakan kegiatan training untuk tim PMD (Promotion Mobile Development) dengan tema "Effective Presentation" di Hotel Horison Kota Lama Semarang. Training ini diadakan dengan tujuan membekali tim PMD dengan keterampilan presentasi dan public speaking yang lebih efektif, mengingat peran mereka yang berhubungan langsung dengan petani dalam melakukan promosi produk di berbagai daerah.



Selama dua hari training, peserta tidak hanya menerima materi mengenai motivasi diri, teknik presentasi di depan audiens, serta menghadapi respon pelanggan, tetapi juga mendapat kesempatan untuk mempraktikkan langsung melalui sesi role play. Simulasi ini dibuat menyerupai kondisi nyata di lapangan sehingga peserta bisa melatih keberanian, kejelasan penyampaian, dan kemampuan mengatasi berbagai situasi yang mungkin muncul saat berinteraksi dengan petani.



Training berjalan dengan lancar, didukung suasana kelas yang aktif dan interaktif. Para peserta menunjukkan antusiasme tinggi dengan banyak bertanya, berdiskusi, hingga berpartisipasi penuh dalam setiap praktik. Hasil dari kegiatan ini diharapkan tidak hanya menambah keterampilan presentasi, tetapi juga meningkatkan rasa percaya diri tim PMD untuk dapat menyampaikan promosi dengan cara yang lebih meyakinkan dan profesional.



JANGAN KLIK SEMBARANGAN, LINDUNGI DATA PERUSAHAAN!



CIRI-CIRI EMAIL PHISHING:

- **Alamat pengirim mencurigakan** (mirip tapi bukan resmi).
- **Isi pesan mendesak** (contoh: "Segera klik link ini atau akun Anda akan diblokir!").
- **Link mencurigakan** (URL tidak sesuai domain resmi).
- **Lampiran aneh** (file..exe, .zip, .html).
- **Tata bahasa buruk** atau banyak salah ketik.

✓ **Periksa dulu sebelum klik.**

✓ **Gunakan tombol "Report Phishing" di email.**

✓ **Laporkan ke tim IT/security jika ragu.**

Think Before You Click!



BERAS
PANDAN WANGI
ORGANIK CIANJUR

Sertifikat Organik
Nomor : 001-IND-0015A-001-IND-0022
SN : 5762016

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, siomak, 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!"