

PT WIJAYA KARYA BETON tbk

WT**ON** MAGAZINE

www.wika-beton.co.id

Edisi #12 Des 2023



Menjamin Kualitas, Membangun *Loyalitas*

Revolusi Marketing 5.0

Mengenal Mitra Strategis
dalam Operasi Bisnis



Menjadi Perusahaan terkemuka di bidang *Engineering, Production, Installation (EPI)* industri beton di Asia Tenggara

WTON MAGAZINE

Pembina
Direksi
Sekretaris Perusahaan

Pemimpin Redaksi
Nirmala Fauzia

Bendahara
Mustika Anjasmara

Kontributor:
Agus Waluyo
Ali Rahmat
Andryanto
Apriyanto Yusman
Dilla Akbar
Dwi Cahyo Wicaksono
Farras Ramadhan
Hilda Hardianti
Nadya Safira
Priatna Agus Setiawan
Ristianingtyas Ayu Bidari
Rizki Prana Antariksa
Wilandari Aldini
Tim Legal & GCG

Salam Redaksi

Hai, Insan WIKA Beton!

Menjelang akhir tahun 2023, WTON E-Magz edisi ke-12 hadir kembali dengan judul “Menjamin Kualitas, Membangun Loyalitas”. Di era yang serba cepat dan penuh persaingan ini, kami memahami pentingnya menjaga kualitas produk dan jasa serta layanan untuk membangun loyalitas pelanggan yang tak tergoyahkan.

Edisi kali ini dibuka dengan rubrik **Innovation**, Anda dapat menemukan informasi terbaru mengenai *Marketing 5.0*, di mana revolusi dunia digital berperan besar dalam strategi pemasaran. Kami juga membahas aplikasi *Customer Relationship Management* (CRM) milik WIKA Beton yang membantu pelanggan untuk memperoleh informasi mengenai pesannya secara *realtime*.

Di rubrik **Trust**, terdapat informasi tentang kebijakan *Respectful Workplace Policy*, menyoroti bagaimana keberagaman di tempat kerja yang dapat meningkatkan kreativitas dan inklusivitas. Kami juga mengulas pentingnya inovasi di tempat kerja untuk kemajuan bisnis, serta menyajikan wawasan tentang *Know Your Supplier* (KYS) sebagai strategi mencapai keberlanjutan bisnis jangka panjang.

Terakhir, dalam rubrik **Mudahkan Harimu**, kami dengan bangga memberikan informasi bagaimana kontribusi WIKA Beton dalam pembangunan Sirkuit Internasional Mandalika di Nusa Tenggara Barat, menjadi sebuah pencapaian monumental dalam skala internasional.

WTON E-Magz selalu membuka ruang untuk masukan dari seluruh Insan WIKA Beton. Kami menghargai setiap saran dan kritik yang bisa disampaikan melalui email ke wtonmagz@wika-beton.co.id. Mari kita terus berkarya dan berkontribusi bagi perusahaan dan lingkungan.

Selamat membaca dan salam sejahtera,
Tim Redaksi



Contents

3 Innovation

- 4 Fokus
Menjamin Kualitas, Membangun Loyalitas Pelanggan
- 8 DJU
Wilayah Penjualan dan Melek Marketing 5.0
- 13 *Business Development*
Mengenal Aplikasi *Customer Relationship Management* (CRM)
- 15 *Engineering*
Sertifikasi Tiang Telekomunikasi
- 26 Opini IT
Amankan Masa Depan: Keamanan Siber sebagai Pilar Utama di Dunia Manufaktur
- 27 SCM
Know Your Supplier (KYS)
- 29 Manajemen
Management by Walking Around (MBWA)

17 Trust

- 18 *Legal*
Menciptakan Pelayanan Hukum, Guna Menunjang Proses Bisnis Perusahaan
- 20 GCG
Pentingnya GRC (*Governance, Risk, & Compliance*) dalam Proses Bisnis
- 22 HC
Respectful Workplace Policy
- 24 *Quality*
Pentingnya Inovasi di Tempat Kerja untuk Kemajuan Bisnis
- 31 **Mudahkan Harimu**
- 32 *Event*
Mengukir Prestasi
- 35 Proyek
Sirkuit Internasional Mandalika, Nusa Tenggara Barat dan Mortar Busa
- 38 CSR
Membangun Masa Depan Hijau Melalui Bursa Karbon
- 40 Hiburan
Ruang Hiburan
- 42 Tips
Strategi Mencapai *Work-Family Balance* untuk Ibu yang Bekerja
- 44 Kuis



Innovation

Membedah perbandingan kualitas dan loyalitas pelanggan WIKA Beton.

Menjamin Kualitas, Membangun Loyalitas Pelanggan

Berbekal pengalaman selama lebih dari empat dekade, WIKA Beton berhasil terus mempertahankan gelar *market leader* di pasar beton tanah air. Meski banyak pesaing yang muncul, nyatanya belum cukup kuat untuk melengserkan WIKA Beton dari tahtanya. Lalu, apa strategi yang diterapkan WIKA Beton sehingga mampu membuat para pelanggan 'betah' berbisnis dengan WIKA Beton?

Oleh: Nirmala Fauzia - Sekretariat Perusahaan

Narasumber:
Rija Judaswara (Direktur Pemasaran dan Pengembangan)
Muhammad Amri (Manajer Divisi Penjualan)

Di dalam menjalankan sebuah bisnis, kepuasan pelanggan adalah kunci utama keberhasilan. Bahkan, ada pepatah yang menyebut 'pembeli adalah raja'. Hal ini ditekankan oleh Jack Ma, pendiri Alibaba Group, yang menempatkan pelanggan di atas pemangku kepentingan lainnya, "Customer itu nomor satu, pegawai nomor dua, dan pemegang saham nomor tiga".

Semakin banyak pelanggan yang merasa puas dengan produk atau jasa yang mereka beli, maka akan semakin besar kemungkinan usaha tersebut bertahan dalam jangka panjang. Sebab, semakin tinggi pula kemungkinan para pelanggan ini melakukan *repeat order*, dan bahkan memberi promosi gratis tentang produk dan jasa tersebut ke relasi mereka. Artinya, *revenue* pun akan terus meningkat.

Tanpa pelanggan, bisnis sudah bisa dipastikan akan binasa. Karenanya, loyalitas pelanggan adalah suatu keistimewaan yang diusahakan setiap bisnis. Bicara tentang loyalitas adalah bicara tentang bagaimana menjaga kepercayaan yang sudah diberikan pelanggan berdasarkan pengalaman, kepuasan dan kenyamanan pelanggan dalam proses berinteraksi atau bekerja sama sebelumnya.

Sama halnya dengan PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIKABeton). Pelanggan memiliki posisi yang sangat esensial di Perusahaan. Hal ini selaras dengan Paradigma WIKABeton yang menyebutkan bahwa 'Pelanggan adalah penentu keberhasilan Perusahaan'.

Berdasarkan hasil terakhir survei konsultan independen, di tahun 2022 WIKABeton semakin dalam menancapkan taringnya dengan menguasai 47,9% *market share* pasar beton pracetak nasional. Angka ini merupakan rekor tertinggi dalam lima tahun terakhir. Bahkan, pesaing terdekat WIKABeton tidak sampai menyentuh angka 10%.

Service Excellence

"WIKABeton punya kualitas yang tidak dimiliki pesaing," sebut Direktur Pemasaran dan Pengembangan WIKABeton Rija Judaswara. Menurutnya terdapat sejumlah faktor yang mampu memengaruhi tingkat kepercayaan seperti integritas, kompetensi, konsistensi, loyalitas, dan keterbukaan. WIKABeton juga punya reputasi bagus sebagai perusahaan yang terpercaya, memiliki kualitas produk terbaik, *update* perkembangan teknologi, serta kapasitas produksi yang besar dan tersebar di penjuru Indonesia.

"Namun yang tak kalah penting, WIKABeton punya SDM yang kompeten, selalu aktif, komunikatif, responsif, dan beretika," sebut Rija. Faktor-faktor ini selalu dijaga dan terus ditingkatkan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan.

Hal senada juga diungkapkan oleh Manajer Divisi Penjualan WIKABeton, Muhammad Amri. Menurutnya, salah satu ciri pembeda WIKABeton adalah kemampuan untuk menawarkan pelayanan unggul atau *service excellence* di bidang *Engineering*, *Production*, dan *Installation* (EPI) kepada para pelanggannya. Istilahnya, WIKABeton bisa menjadi *one-stop solution* untuk semua kebutuhan terkait beton dari pelanggan.

Ada kalanya, pelanggan memiliki keinginan dan kebutuhan tertentu namun tidak punya pemahaman akan dunia teknis konstruksi. Pelanggan pun tidak tahu apa saja yang harus dipesan dan bagaimana spesifikasinya. "Hebatnya, WIKABeton terkadang bisa juga berperan sebagai konsultan. Kita bisa kasih solusi tentang produk apa yang bisa digunakan, desain proyek, bahkan hingga teknis pemasangan produk di lapangan. Dan itu *free of charge*!" jelas Amri.

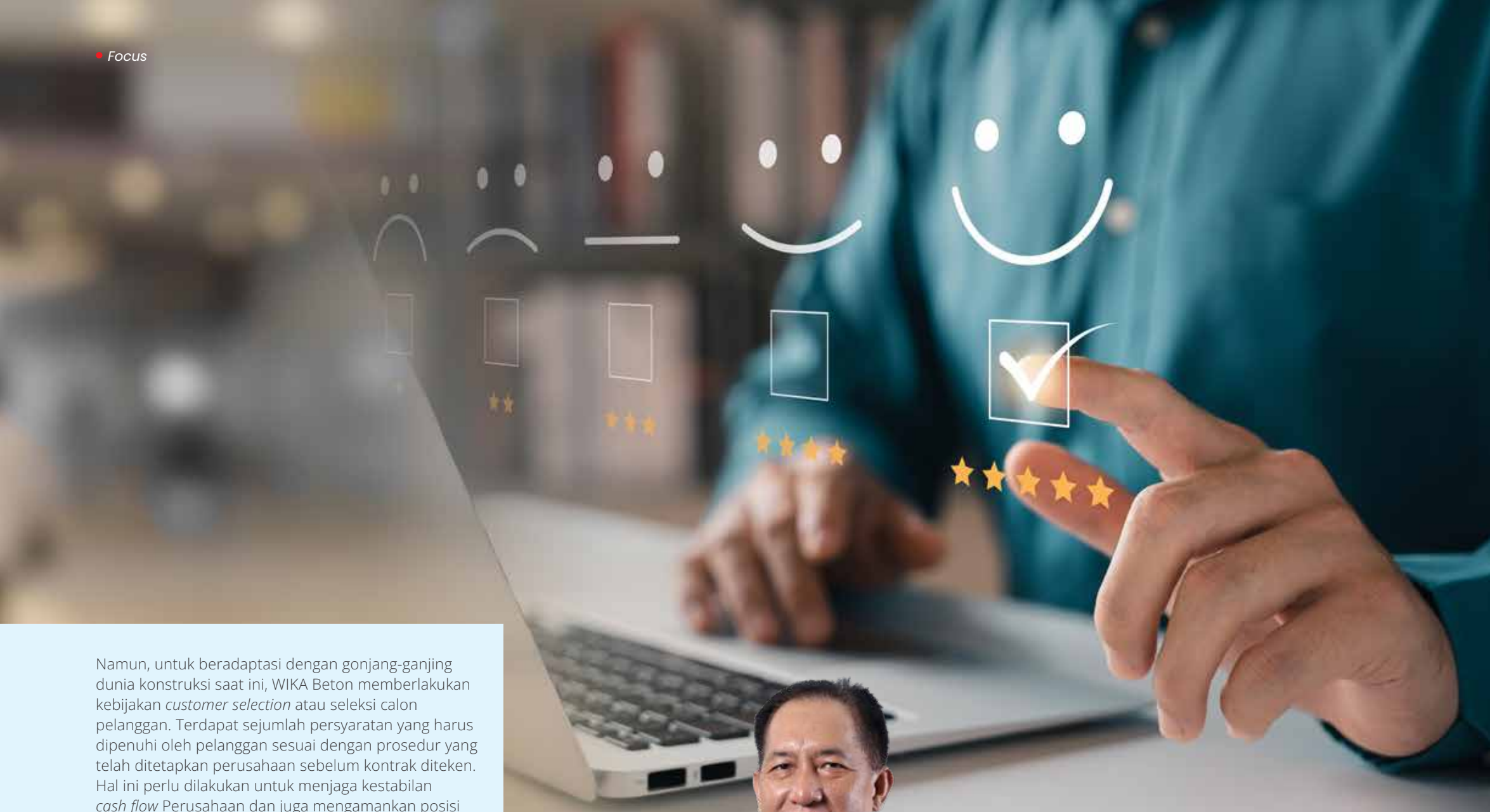
Wilayah Penjualan (WP) merupakan Unit Kerja di WIKABeton yang menjadi punggung terdepan dalam pengelolaan pelanggan yang ada di area kerjanya. Sebagai ujung tombak pemasaran, personel WP terlatih untuk mengelola hubungan yang lebih personal dan mendalam kepada para pelanggan.

Meski demikian, profesionalitas harus tetap dijunjung. WIKABeton selalu menepati komitmen sesuai kesepakatan bisnis yang telah ditetapkan di awal. Spesifikasi produk dan jasa yang diminta oleh pelanggan pun juga secara konsisten selalu dipenuhi. Jika ada masalah yang timbul, WIKABeton juga cepat tanggap dalam merespon situasi tersebut.



RIJA JUDASWARA

Direktur Pemasaran
dan Pengembangan



Namun, untuk beradaptasi dengan gonjang-ganjing dunia konstruksi saat ini, WIKA Beton memberlakukan kebijakan *customer selection* atau seleksi calon pelanggan. Terdapat sejumlah persyaratan yang harus dipenuhi oleh pelanggan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan sebelum kontrak diteken. Hal ini perlu dilakukan untuk menjaga kestabilan *cash flow* Perusahaan dan juga mengamankan posisi Perusahaan jika ada *dispute* kemudian hari.

Continuous Improvement

"Pelanggan itu bisa juga menjadi partner strategis dalam pengembangan Perusahaan. Misalnya melalui *feedback* dan diskusi yang membangun dan berkelanjutan," ujar Rija. Baginya, semua umpan balik dari pelanggan, baik positif maupun negatif, adalah sebuah wujud kepedulian pelanggan kepada WIKA Beton.

Ada beberapa cara untuk mendapatkan umpan balik dari pelanggan, contohnya dengan melakukan Survei Kepuasan Pelanggan (*Customer Satisfaction Index/CSI*). Setelah proyek diselesaikan, responden terpilih yang sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan akan diminta untuk mengisi survei. *Feedback* yang diterima akan diberikan ke masing-masing Unit Kerja untuk dievaluasi, dibuat rencana perbaikan, ditindaklanjuti, serta dimonitor perkembangannya secara periodik.

Tak hanya itu, keluhan pelanggan juga bisa dijadikan bahan evaluasi Perusahaan. Jika ada keluhan yang masuk, tim akan bergerak menjalin komunikasi dengan pelanggan sesuai aturan yang ada di Prosedur dan Kebijakan Operasi Perusahaan untuk menyelesaikan keluhan tersebut.

MUHAMMAD AMRI

Manajer Divisi Penjualan



Jeli melihat prospek
Tidak semua prospek dapat dikonversi menjadi penjualan, sehingga Anda perlu mata yang jeli dan waktu yang tepat



Pandai membangun hubungan
Hal yang lebih penting adalah membangun koneksi.



Bertanya dengan cerdas
Sales terbaik mampu mengidentifikasi kebutuhan calon Klien. Anda harus sistematis dan jitu



6 KEAHLIAN UNTUK MENJADI SALES YANG SUKSES

ala Manajer Divisi Penjualan Muhammad Amri

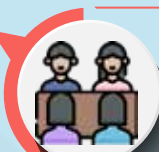
Manajemen waktu yang solid
Manajemen waktu membutuhkan fleksibilitas, kemampuan adaptasi, dan disiplin.



Tangguh menangani penolakan
Penolakan adalah hal yang tidak dapat dihindari. Kuncinya adalah mengerti mengapa calon klien menolak.



Menjadi pendengar yang baik
Keahlian yang saling melengkapi untuk mampu mengerti pemikiran dan opini calon klien potensial.



Membina loyalitas pelanggan bukanlah hal yang mudah. Butuh banyak usaha, adaptasi, dan perbaikan terus-menerus (*continuous improvement*) yang perlu dilakukan oleh Perusahaan. Amri memaparkan, "Salah satu kunci membangun dan mempertahankan loyalitas pelanggan adalah komitmen perusahaan untuk memberikan *service excellence*." Saat bekerja pegawai harus memiliki orientasi terhadap pelanggan (*customer focus*), sehingga pekerjaan yang dihasilkan mampu memenuhi standar mutu dan kualitas yang diharapkan.

Selain itu, WIKA Beton sebagai Perusahaan juga harus terus menerus menghasilkan inovasi produk yang ramah lingkungan dan berkelanjutan (*sustainable*). Mengingat kondisi pemanasan global yang semakin memburuk, Perusahaan bisa mengambil peran untuk turut berkontribusi menurunkan efek negatif emisi yang timbul.

Perusahaan juga dituntut untuk memperhatikan aspek tata kelola, manajemen risiko, serta kepatuhan pada regulasi (*Governance, Risk, & Compliance/GRC*). Sebab, perusahaan yang aktif menerapkan GRC bisa dipastikan merupakan perusahaan yang terpercaya dan unggul. Hal ini dikarenakan perusahaan tersebut pasti memprioritaskan integritas dan dikelola secara profesional. "Saya harap seluruh Insan WIKA Beton dapat bersama-sama menjaga reputasi dan citra baik Perusahaan kita, dengan selalu menjaga kepercayaan serta hubungan baik atau ikatan emosional yang sudah terjalin dengan pelanggan. Baik itu melalui mutu produk, *delivery* dan jasa terbaik maupun komunikasi atau interaksi positif yang berkelanjutan," pesan Rija menutup diskusi.

Wilayah Penjualan, Ujung Tombak Interaksi dengan Pelanggan

WIK A Beton melalui Wilayah Penjualan berusaha memberikan pengalaman terbaik bagi para pelanggannya. Evaluasi rutin juga selalu digelar melalui survei *Customer Satisfaction Index* supaya kualitas layanan WIK A Beton mengalami peningkatan setiap tahun.

Oleh: Dilla Akbar Perkasa – Divisi Penjualan Kantor Pusat

Sebagai *market leader* dan juga *top of mind* di mata para pelanggan tanah air, PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIK A Beton) selalu berusaha meningkatkan kualitas pelayanannya selama ini. WIK A Beton mampu menawarkan produk dan jasa yang berkualitas dan bermutu tinggi. Tak hanya itu, WIK A Beton juga selalu memberikan *service* yang *excellent* kepada para pelanggan. Hal inilah yang menjadi faktor banyaknya pelanggan yang melakukan *repeat order* kepada WIK A Beton.

Di dalam struktur WIK A Beton, Wilayah Penjualan (*sales area*) merupakan unit kerja yang bertanggung jawab langsung atas interaksi Perusahaan dengan pelanggan. Mulai dari membangun koneksi, proses serah terima produk dan jasa yang dipesan, hingga layanan purna jual bagi para pelanggan.

Struktur Wilayah Penjualan

Untuk menyerap kebutuhan pasar, saat ini WIK A Beton

memiliki enam Wilayah Penjualan yang tersebar di penjuru Indonesia dan satu Wilayah Penjualan Luar Negeri. Dipimpin oleh Manajer Penjualan, tim WP bergerak dengan alur kerja yang telah diatur secara sistematis untuk memberikan pengalaman sempurna pada pelanggan.

Sales Engineer di WIK A Beton merupakan ujung tombak pencarian proyek-proyek yang akan dikerjakan Perusahaan. Mereka bukan hanya sekedar menjual produk, tetapi juga memahami dengan cermat kebutuhan pelanggan dan menyajikan solusi yang sesuai. Kerja sama tim internal dan komunikasi yang efektif adalah kunci untuk mengamankan proyek dan menciptakan fondasi yang kuat bagi kepuasan pelanggan.

Setelah pesanan resmi diteken, peran tim Pengendali Evaluasi dan Operasi menjadi krusial. Mereka bertanggung jawab untuk mengendalikan efisiensi,

Dari hasil analisis CSI, terungkap bahwa aspek yang mendapat nilai tertinggi adalah tingkat respons yang cepat dari tim WIK A Beton. Hal ini mencakup kemampuan tim WP untuk mengakomodasi kebutuhan pelanggan dengan tangkas, memberikan solusi tepat waktu, dan menjawab pertanyaan atau permintaan dengan kesigapan yang luar biasa.

evaluasi produk yang dipesan, dan operasionalisasi produksi di pabrik. Ini melibatkan pengawasan yang ketat terhadap kualitas produk, analisis terhadap proses produksi, serta peningkatan yang berkelanjutan dalam operasional untuk memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan standar mutu yang telah ditetapkan.

Selanjutnya, para Pelaksana Utama di WIK A Beton menjadi tulang punggung dalam menjalankan proyek-proyek secara langsung. Mereka bertanggung jawab atas pelaksanaan dan distribusi produk ke *site*. Mereka juga memastikan rencana yang telah dibuat oleh *Sales Engineer* dilaksanakan dengan sempurna. Pekerjaan ini membutuhkan koordinasi yang baik, pemahaman teknis yang mendalam, serta fokus pada kualitas dan ketepatan waktu dalam setiap tahapan.

Dengan setiap bagian alur kerja yang terhubung secara erat, WIK A Beton bertujuan untuk memberikan pengalaman terbaik kepada pelanggan. Dari identifikasi proyek hingga pelaksanaan yang cermat, fokus pada kualitas, efisiensi, dan tepat waktu. Kolaborasi antar divisi mengarah pada sinergi yang kuat, memastikan bahwa setiap proyek tidak hanya selesai dengan baik tetapi juga memenuhi ekspektasi pelanggan.

Customer Satisfaction Index

WIK A Beton terus berusaha meningkatkan layanan yang diberikan kepada pelanggan. Salah satunya adalah dengan menggelar evaluasi rutin setiap 6 (enam) bulan melalui survei *Customer Satisfaction Index* (CSI) kepada para pelanggan yang memenuhi kriteria di seluruh wilayah Indonesia. Berdasarkan hasil CSI terakhir di 2023, WIK A Beton mencapai skor yang cukup mengesankan yakni sebesar 88, atau kategori **Excellent**.

Respons yang cepat ini memungkinkan WIK A Beton untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, meningkatkan kepercayaan, dan memberikan kepuasan pelanggan yang berkelanjutan.

Di sisi lain, terdapat area yang diidentifikasi sebagai titik fokus perbaikan bagi WIK A Beton. Ketepatan waktu dalam pengiriman dan progres pekerjaan menjadi tantangan utama. WIK A Beton saat ini tengah memprioritaskan upaya untuk meningkatkan efisiensi dalam manajemen proyek, meninjau ulang proses pengiriman, serta melakukan langkah-langkah perbaikan untuk memastikan ketepatan waktu dalam setiap tahapan proyek.

Dengan kerangka kerja yang terus berkembang, WIK A Beton bertekad untuk terus mempertahankan dan meningkatkan kategori *Excellent* dalam CSI serta terus mengukir prestasi baru dengan memberikan pengalaman terbaik kepada pelanggan serta menjaga standar kualitas mutu yang unggul dalam industri konstruksi beton tanah air hingga mancanegara.



Melek Marketing 5.0

Di dunia yang serba cepat dan instan saat ini, wajib melek dengan perkembangan dunia digital agar tidak tertinggal.

Oleh: Hilda Hardianti - Wilayah Penjualan 5

Dunia pemasaran memasuki era baru sebagai respon perkembangan teknologi yang semakin cepat beberapa tahun belakangan ini. *Marketing 5.0* adalah konsep yang memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan pengalaman pelanggan. Pada era ini, manusia mencari teknologi yang tepat guna untuk memudahkan pekerjaan mereka terutama dalam hal ini pada bidang pemasaran. *Marketing 5.0* menekankan pada kombinasi peran teknologi dan manusia untuk berfokus pada kepuasan pelanggan. Keberhasilan penerapan *Marketing 5.0* bergantung pada keseimbangan kolaborasi antara manusia dan teknologi.

Sejumlah elemen pendukung dalam *Marketing 5.0* antara lain:

- **Data-driven marketing**

Penting untuk mengumpulkan dan menganalisis *big data* dari sumber internal maupun eksternal. Dari data tersebut, dapat dikembangkan dan mendorong optimasi pemasaran dengan mengandalkan data dalam pembuatan keputusan.

- **Agile marketing**

Merujuk pada penggunaan strategi taktis dalam pembuatan konsep, rancangan, pengembangan, validasi produk dan kampanye produk yang tepat. Dunia yang terus berkembang dan dinamis, dapat diatasi dengan mengembangkan kemampuan strategis satu ini.

- **Predictive marketing**

Ini merupakan pengambilan keputusan mengenai strategi dan teknik pemasaran yang akan digunakan berdasarkan data analitik. Hal ini dilakukan untuk melihat perkembangan perilaku pelanggan ke depannya dengan akurat.

- **Contextual marketing**

Kegiatan mengidentifikasi, membuat profil dan memfasilitasi pelanggan dengan interaksi yang dipersonalisasi. Elemen ini memungkinkan marketer untuk melakukan pemasaran *one-to-one* secara *real-time* tergantung pada konteks pelanggan.

- **Augmented marketing**

Marketing 5.0 hadir untuk mendorong simbiosis antara kecerdasan teknologi dan manusia. Sehingga, elemen *augmented marketing* merupakan cara meningkatkan penggunaan teknologi digital untuk meningkatkan produktivitas dan efektivitas marketer dalam menghadapi pelanggan. Contohnya *chatbots* dan *virtual assistant* yang menggabungkan kecepatan dan kenyamanan antarmuka digital dengan empati manusia.





Pada praktiknya, *Marketing 5.0* tetap memerlukan kemampuan manusia untuk memegang kendali. Ketika sistem melakukan pendataan dan penghitungan, maka dibutuhkan elaborasi dan analisis data oleh manusia dengan kemampuan berpikir dan bersikap empatinya. Manusia tetap berperan besar dalam proses pengawasan dan pengambilan keputusan untuk hasil pemasaran yang optimal.

Jika sinkronisasi ini berjalan baik, maka efektivitas pekerjaan pemasaran dapat tercipta dengan skema teknologi menciptakan produktivitas, sementara manusia menyentuh pelanggan dari sisi yang lebih humanis.

Aplikasi DiQuo

Sebagai Insan WIKA Beton yang memegang teguh nilai AKHLAK, sudah selangkahnya kita juga harus menerapkan nilai adaptif yang artinya terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.

Dengan latar belakang tersebut, saat ini Tim Inovasi Wilayah Penjualan 5 WIKA Beton sedang mengembangkan aplikasi baru untuk meningkatkan pelayanan pelanggan. Aplikasi tersebut bernama **DiQuo**. Hal ini merupakan salah satu contoh penerapan *Marketing 5.0* dan SDM yang bernilai Adaptif.

DiQuo merupakan singkatan dari *Digital Quotation*. Aplikasi ini berfungsi untuk memudahkan *Sales Engineer* dalam membuat RAB penawaran, negosiasi, hingga menyusun surat penawaran harga yang selanjutnya dapat langsung dikirimkan ke pelanggan. Aplikasi ini bersifat *mobile*, sehingga dapat diakses di mana pun dan kapan pun. Diharapkan para *Sales Engineer* dapat



dengan mudah membuat penawaran dan mampu meningkatkan efektivitas pekerjaan pemasaran.

Tak hanya itu, semua data tersebut dapat dimonitor langsung secara *realtime* melalui *Mobile Apps* yang terhubung langsung sampai manajer untuk mendapatkan persetujuan atas kondisi penawaran yang dibuat. Semua data-data yang digunakan memanfaatkan *big data* yang sudah ada sehingga dapat dikolaborasi dan diintegrasikan membentuk pola sistem *Omnichannel*.

Saat ini aplikasi **DiQuo** sedang diikutsertakan dalam Lomba QEA (*Quality Excellence Activity*) 2023 WIKA Beton. Harapannya, aplikasi ini dapat segera disempurnakan dan dapat digunakan seluruh *Sales Engineer* di WIKA Beton. Hal ini bisa menjadi salah satu terobosan baru di dunia pemasaran WIKA Beton, yang pada akhirnya diharapkan bisa berkontribusi juga pada peningkatan kepuasan pelanggan.

Mengenal Aplikasi Customer Relationship Management (CRM)

Melalui CRM, pelanggan dapat memperoleh informasi mengenai pesannya secara *realtime*.

Oleh: Rizki Prana Antariksa – Divisi Business & Research Development

CRM atau *Customer Relationship Management* (Manajemen Hubungan Pelanggan) merupakan suatu pendekatan yang dapat membantu suatu bisnis untuk meningkatkan hubungan dengan pelanggan, baik kepada pelanggan yang sudah ada sebelumnya (*existing*) maupun dengan pelanggan baru, bahkan calon pelanggan. Tujuan akhirnya adalah mencapai *customer intimacy*.

Sasaran utama dari CRM adalah memperdalam pemahaman yang lebih baik terhadap kebiasaan pelanggan sehingga berpengaruh pada pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. CRM juga ditujukan sebagai sarana untuk memberikan umpan balik yang lebih efektif bagi pelanggan suatu bisnis. Hal ini penting agar kritikan dan masukan pelanggan tidak disuarakan lewat platform publik, melainkan dapat langsung disampaikan dan ditindaklanjuti oleh internal perusahaan.

Implementasi CRM di WIKA Beton

CRM merupakan strategi tingkat korporasi yang berfokus pada pembangunan dan pemeliharaan hubungan dengan pelanggan. Setiap perusahaan memiliki pendekatannya masing-masing terhadap pengimplementasian CRM, salah satunya adalah dengan memanfaatkan teknologi. Sistem CRM seharusnya mengintegrasikan berbagai fungsi yaitu pemasaran, penjualan, dan *customer service*.

Saat ini, WIKA Beton melalui Divisi Business & Research Development bersama Divisi Sistem Informasi telah berhasil mengembangkan sebuah aplikasi berbasis website untuk mendukung kegiatan CRM. Aplikasi ini

dapat dikunjungi oleh masyarakat luas pada pranala situs <http://crm.WIKA-beton.co.id>.

Aplikasi ini ditujukan sebagai platform *Digital Marketing* WIKA Beton. Salah satu tujuan utamanya adalah untuk mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi mengenai progress pesannya. Aplikasi ini juga bisa digunakan sebagai wadah bagi para pelanggan untuk berkomunikasi, memonitor, dan menyampaikan aspirasinya langsung kepada WIKA Beton.

Selain itu aplikasi CRM juga bisa membantu para *Sales Engineer* di Wilayah Penjualan dan Divisi Operasi WIKA Beton untuk membina hubungan dengan pelanggan. Sebab, terdapat banyak informasi menarik tentang WIKA Beton di aplikasi ini yang bisa diakses oleh siapa pun dan di mana pun.





Terdapat 3 (tiga) kategori pengguna ketika mengakses aplikasi CRM WIKA Beton yaitu *Non-member*, *Member*, dan *Client*.

Non-member adalah istilah bagi para pengunjung yang belum mendaftarkan diri ke *website* CRM. Bagi mereka yang masuk ke kategori ini, pengunjung hanya dapat memperoleh informasi terkait dengan WIKA Beton secara umum.

Selanjutnya adalah golongan *member*. Pengunjung dapat menjadi member dengan mendaftarkan data diri dan perusahaan mereka pada *website* CRM. Keuntungan yang didapat dengan menjadi *member* adalah mendapatkan informasi-informasi khusus seperti informasi webinar, *company profile*, manual produk, dan konten khusus *member*.

Terakhir, ada kategori *client*. Kategori ini khusus dibuka bagi pelanggan yang sudah berkontrak atau memesan

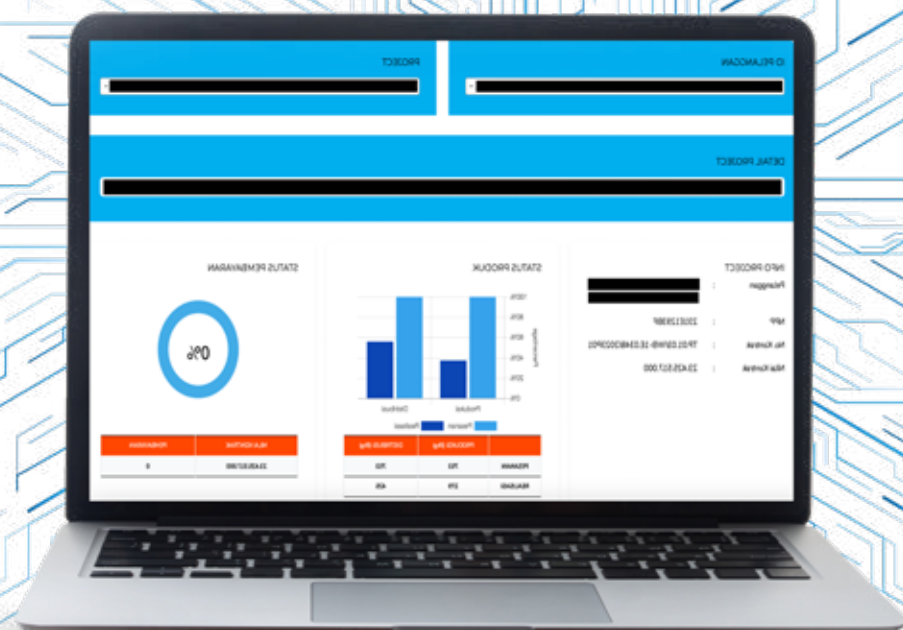
produk WIKA Beton. Terdapat fitur khusus yang muncul bagi pengunjung dengan kategori *client* adalah dapat memonitoring progres pesanan mereka seperti progres produksi, distribusi, hingga status pembayaran.

Selain fitur *monitoring*, WIKA Beton juga menyematkan fitur *Customer Satisfaction Index* (CSI) daring untuk mempermudah

para pelanggan dalam menilai kinerja WIKA Beton dalam melayani proyek mereka. Fitur CSI daring ini akan muncul secara otomatis di aplikasi pelanggan saat progress distribusi produk atau progres pembayaran sudah mencapai 90%.

Fitur CSI daring ini memangkas proses kerja yang cukup signifikan dibandingkan *form* manual yang biasa digunakan. Sejumlah manfaat muncul seperti menghemat waktu dan tenaga saat proses pendistribusian formulir, pembubuhan tanda tangan, hingga proses rekapitulasi nilai. Risiko hilangnya dokumen karena banyak tangan yang dilalui pun dapat dihilangkan dengan menggunakan CSI daring.

Dengan banyaknya fungsi dari aplikasi CRM ini, ke depan diharapkan WIKA Beton dapat meningkatkan retensi pelanggan, memperkuat *brand* WIKA Beton, mendapatkan database pelanggan, dan memperoleh *Customer Satisfaction Index* secara *realtime*.



Sertifikasi Tiang Telekomunikasi milik WIKA Beton

Sertifikasi telah sesuai dengan STEL-L-022-2001 dan STEL-L-024-2001.

Oleh: Nadya Safira - Divisi Engineering

PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIKA Beton) merupakan perusahaan beton pracetak dengan jenis produk yang beragam. Salah satunya adalah produk tiang beton atau PC Poles. Tiang beton merupakan produk yang cukup memiliki nilai historis bagi WIKA Beton. Sebab, tiang beton adalah produk perdana yang diproduksi WIKA Beton sekitar tahun 1980, bahkan WIKA Beton menjadi produsen pertama tiang beton di Indonesia.

Tiang beton bisa diklasifikasikan menjadi beberapa produk, seperti tiang distribusi listrik, tiang transmisi listrik tegangan tinggi, tiang penerangan, dan tiang telekomunikasi.

Tiang telekomunikasi atau yang biasa disebut tiang telepon ini dapat digunakan bersama utilitas lain, misalnya



CCTV, WLAN, atau Penerangan Jalan Umum, dengan mempertimbangkan aspek keselamatan dan tidak menimbulkan gangguan. Tiang ini memiliki variasi panjang 7, 8, dan 9 meter, dengan berbagai beban rencana dengan ketentuan sebagai berikut. Setiap beban rencana untuk berbagai variasi tipe tiang ini antara lain 100, 150, 200, 300, 350, dan 500 kg.

Beberapa waktu yang lalu, WIKA Beton mengurus proses sertifikasi produk tiang telepon. Proses sertifikasi ini merupakan rangkaian kegiatan yang harus dilakukan



agar WIKA Beton dapat memasarkan tiang ini kepada pelanggan. WIKA Beton melalui Pabrik Produk Beton Bogor telah melakukan produksi tiang telekomunikasi dengan panjang 7 dan 9 meter dengan desain beban rencana 150 kg untuk persiapan proses sertifikasi tiang telepon sesuai STEL-L-022-2001.

Serangkaian persyaratan yang harus dipastikan pada produk untuk pemenuhan item uji adalah sebagai berikut:

- Persyaratan konstruksi terkait bentuk tiang
- Kesesuaian dimensi dengan batas toleransi terkait panjang tiang, diameter atas dan bawah, serta tebal beton atas dan bawah
- Bahan dasar harus memenuhi persyaratan PBI 1971
- Persyaratan mutu, produk harus bermutu baik dengan mutu beton sesuai desain
- Penandaan produk tidak boleh mudah terhapus, sesuai ketentuan penandaan

Lembaga yang melakukan sertifikasi tiang ini adalah Telkom Test House. Rangkaian pengujian telah dilaksanakan pada tanggal 4–14 Juli 2023 lalu. Berdasarkan hasil laporan uji *quality assurance* dinyatakan bahwa segala uji visual, fungsional, dan uji elektrikal/mekanik produk tiang telepon WIKA Beton telah lulus uji.

Berdasarkan hasil uji tersebut maka WIKA Beton dinilai berhak untuk memperoleh sertifikasi atas tiang telepon beton pratekan penampang bulat 7 dan 9 meter dengan beban rencana 150 kg. Sertifikat ini mulai berlaku mulai 17 Juli 2023 hingga 17 Juli 2026. Diharapkan dengan telah selesainya proses sertifikasi tiang telepon ini mampu memperluas penetrasi produk di pasar.



Uji Kekuatan mekanis baja



Tiang Beton



Trust

Update terkini dari bidang Legal, GCG, HC, dan Manajemen.

Menciptakan Pelayanan Hukum Guna Menunjang Proses Bisnis Perusahaan

Peran Tim Legal & GCG WIKA Beton dalam mengamankan proses bisnis perusahaan melalui layanan hukum yang komprehensif.

Oleh: Tim Legal & GCG WIKA Beton

PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIKABeton) selaku perusahaan terbuka yang bergerak di bidang perdagangan dan industri beton, jasa konstruksi dan bidang usaha lain yang terkait, juga sebagai Anak Perusahaan Badan Usaha Milik Negara, berkewajiban untuk selalu tunduk pada ketentuan perundang-undangan dan peraturan yang berlaku di Indonesia. Meskipun telah menjadi perusahaan yang terkemuka di bidangnya, WIKABeton tidak berpuas diri, dan selalu berupaya memaksimalkan potensinya dengan terus mengembangkan proses bisnisnya dari hulu ke hilir, menangkap potensi pasar di dalam dan luar negeri seluas-luasnya, dengan tetap memperhatikan ketentuan hukum yang berlaku dan aspek keberlanjutan.

Untuk mendukung hal tersebut, Tim Legal & GCG WIKABeton memegang peranan penting untuk menjaga agar setiap transaksi yang dilakukan tetap aman. Sehingga Perusahaan terhindar dari risiko hukum dan kerugian serta memastikan agar seluruh kegiatan usaha perusahaan berjalan sesuai dengan peraturan hukum yang berlaku dan terhindar dari pelanggaran hukum dalam bentuk apapun.

Dalam menjalankan tugas dan fungsinya, pelayanan hukum yang dilaksanakan Tim Legal & GCG WIKABeton secara singkat dilaksanakan dengan pelayanan sebagai berikut:

1. Pelayanan Pengurusan Perizinan

Untuk menjamin kegiatan operasional WIKABeton baik di kantor pusat maupun di seluruh unit usaha bisa berjalan dengan baik, patuh terhadap peraturan perizinan yang berlaku baik terhadap peraturan di tingkat regional/ daerah, nasional, maupun internasional (jika diperlukan), Tim Legal & GCG WIKABeton selalu berupaya melakukan pelayanan pengurusan atas perizinan di WIKABeton secara umum maupun atas perizinan yang diperlukan oleh Unit Usaha, tetapi tidak dapat diproses secara mandiri oleh unit yang bersangkutan.

Seiring dengan berkembangnya teknologi, proses pengurusan perizinan pun ikut berubah, sebagian pengurusan perizinan yang sebelumnya diproses secara manual atau *offline*, saat ini sebagian besar pengurusan perizinan tersebut dapat dilakukan secara online, baik melalui *Online Single Submission* (OSS) ataupun media pengurusan perizinan *online* lainnya.

Dalam proses pengurusan perizinan berusaha, Tim Legal & GCG WIKABeton berkoordinasi dengan unit di setiap wilayah kerjanya untuk mengumpulkan data dan informasi untuk memastikan tidak ada Perizinan yang tidak dipenuhi oleh WIKABeton sehingga terhindar dari segala bentuk sanksi yang menimbulkan kerugian bagi Perusahaan.

2. Pemberian Advise Hukum

Selain mengamankan dari pemenuhan perizinan perusahaan, Bidang Legal & GCG juga berperan banyak dalam pelayanan advise hukum kepada unit-unit yang akan bekerjasama dengan pihak lain. Pendampingan Bidang Legal & GCG dapat dilakukan mulai dari tahap peninjauan, pertukaran data atau informasi, proses penawaran dan negosiasi, *review* dokumen perjanjian, hingga tahap penandatanganan perjanjian. Kegiatan bisnis WIKABeton yang kompleks dari hulu ke hilir, menimbulkan banyak legal draft yang harus diamankan agar memenuhi syarat sah perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUH Perdata dan menguntungkan bagi para pihak yang bekerjasama. *Legal draft* yang di-*review*, mulai dari nota kesepahaman atau *Memorandum of Understanding*, perjanjian kerahasiaan atau *Non Disclosure Agreement* (NDA), perjanjian jasa, hingga perjanjian dengan pihak asing yang harus dipastikan keamanannya, perlu penjagaan ketat dari WIKABeton dengan menerapkan prinsip *Know Your Partner/ Know Your Customers* atas setiap mitra bisnis.

3. Penanganan Perkara Hukum Perseroan

WIKABeton sebagai perusahaan yang selalu menjaga etika dan memegang teguh kepatuhan terhadap peraturan, selalu berupaya agar tidak terkena perkara hukum yang dapat merugikan perusahaan secara

materiel maupun imateriel. Perkara hukum tersebut terdiri dari dua konteks. Pertama, kasus hukum di peradilan dan kedua berupa, penanganan piutang macet.

Untuk konteks pertama, Bidang Legal & GCG, WIKABeton akan mengawal penuh berbagai macam urusan, mulai dari proses pemeriksaan di lembaga kepolisian, mendampingi permintaan keterangan di lembaga-lembaga pemerintahan, bahkan pendampingan untuk memberikan kesaksian di meja hijau.

Untuk konteks kedua yaitu penanganan piutang macet, Bidang Legal & GCG WIKABeton berkomitmen tinggi untuk melayani penanganan berbagai piutang macet yang terjadi akibat keterlambatan pembayaran dan/ atau kegagalan pembayaran dari perusahaan lain atas prestasi/pekerjaan yang telah dilakukan oleh WIKABeton.

Ketiga pelayanan hukum yang dilaksanakan Bidang Legal & GCG sebagaimana penjelasan di atas, dilaksanakan sepenuhnya demi mengamankan Perusahaan dari berbagai risiko yang muncul atau mungkin muncul di kemudian hari. Banyak langkah lain yang kami lakukan untuk menguatkan tim dalam melakukan pelayanan hukum seperti memperkaya pengetahuan tim dengan mengikuti pelatihan, pendidikan khusus profesi, dan berbagai pengkayaan lainnya yang tujuan utama untuk kepentingan Perusahaan.

Pada dasarnya, meskipun Bidang Legal & GCG WIKABeton terus berupaya untuk memberikan pelayanan hukum yang terbaik, tetapi upaya untuk mengamankan Perusahaan justru harus melekat pada seluruh insan WIKABeton. Yaitu dengan menerapkan prinsip kehati-hatian dalam proses kerja sehari-hari dan aktif berdiskusi dengan Bidang Legal & GCG dan bidang-bidang lain yang terkait jika terdapat potensi risiko, sehingga WIKABeton bisa mencapai keuntungan yang maksimal dan terhindar dari segala macam permasalahan yang dapat merugikan Perusahaan.



Pentingnya Governance, Risk, & Compliance dalam Proses Bisnis Perusahaan

Integrasi GRC tidak hanya menjadi strategi bisnis, tetapi juga menjadi fondasi bagi masa depan perusahaan yang gemilang.

Oleh: Tim Legal & GCG WIKA Beton

Governance, Risk, dan Compliance atau biasa dikenal dengan istilah GRC adalah suatu konsep komprehensif yang mengintegrasikan penerapan tiga pilar utama perusahaan, yaitu tata kelola yang baik (*governance*), manajemen risiko (*risk*), dan kepatuhan/kesesuaian terhadap regulasi (*compliance*). Implementasi GCG, risiko yang terjaga, dan kepatuhan dalam menjalankan proses bisnis, harus terus dilakukan perusahaan untuk mendorong kinerja bisnis Perusahaan.

Sejauh ini, berbagai upaya telah dilakukan pemerintah dalam mengatasi kelemahan tata kelola di Indonesia. Misalnya pembentukan Komite Nasional Kebijakan GCG (*Good Corporate Governance*) tahun 1999 oleh Menko Ekuin yang masih berdiri hingga saat ini. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga telah menerbitkan peta arah tata kelola perusahaan di Indonesia pada 2014 bagi perusahaan publik. Hingga kemudian dalam tiga dekade terakhir, konsep GRC pun berkembang sebagai respon terhadap kondisi makro ekonomi dan perubahan bisnis global.

Flash back ke tahun 2012, PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIKABETON) telah menerbitkan perangkat *Good Corporate Governance* (GCG) sebagai bentuk kepatuhan yang dijadikan pedoman dalam menjalankan proses

bisnis dengan tata kelola perusahaan yang baik. Sejak saat itu, perkembangan GCG di WIKABETON cukup pesat hingga di awal tahun 2023 ini WIKABETON mencapai perolehan *score Assessment* GCG sebesar 90,750 dengan predikat "Sangat Baik".

Terbitnya Peraturan Menteri BUMN No. PER-2/MBU/03/2023 tanggal 03 Maret 2023 Tentang Pedoman Tata Kelola dan Kegiatan Korporasi Signifikan Badan Usaha Milik Negara, mempersyaratkan adanya suatu ketentuan yang mengatur hubungan kerja yang efektif antara Dewan Komisaris dan Direksi. Diharapkan WIKABETON mampu meningkatkan implementasi konsep GRC, demi meningkatkan kinerja bisnis Perusahaan secara berkelanjutan.

Governance: Pondasi Tata Kelola yang Kokoh

Dari sisi tata kelola (*Governance*), penyelenggaraan perusahaan yang berpedoman pada prinsip TARIF (*Transparency, Accountability, Responsibility, Independence, dan Fairness*) diharapkan dapat mengefektifkan mekanisme *check and balance* di setiap jenjang pengambilan dan pelaksanaan keputusan manajemen perusahaan. Dengan begitu, pengelolaan perusahaan dapat berjalan dengan baik tanpa ada penyalahgunaan kewenangan dan pelanggaran kode etik lainnya.

Di tahun 2022, WIKABETON dianugerahi **TOP GRC Awards #4 stars**. Pencapaian ini meningkat di tahun 2023, dengan diperolehnya **TOP GRC Awards #5 stars atau "Excellent"**. Bahkan Direktur Utama WIKABETON Bapak Kuntjara selama 2 tahun berturut-turut berhasil mendapatkan penghargaan **The Most Committed GRC Leader** dalam ajang **TOP GRC Award** yang diadakan oleh **Majalah TOP Bisnis**.

Compliance: Mencapai Kepatuhan dengan Pintar

Dalam konsep GRC dipahami bahwa penerapan manajemen risiko dan tata kelola organisasi yang baik hanya dapat dilaksanakan jika terbangun budaya kepatuhan (*compliance*) terhadap norma, etika, standar dan regulasi yang berlaku di lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Dalam perspektif ini, budaya GRC harus dilaksanakan bukan hanya oleh jajaran Manajemen, tetapi juga oleh seluruh insan WIKABETON secara intensif, masal, simultan dan menyeluruh. Sehingga diharapkan perusahaan dapat beradaptasi secara *agile* dan dinamis sesuai dengan tantangan zaman, serta dapat melindungi kepentingan seluruh *stakeholders*.

Integrasi GRC: Posisi Tertinggi dalam Kelolaan Risiko dan Kepatuhan

Setiap elemen GRC memiliki nilai dan tujuan masing-masing. Integrasi adalah kunci untuk mencapai sinergi dan

efektivitas implementasi. Organisasi/perusahaan dapat menyatukan upaya mereka dalam satu kerangka kerja terintegrasi untuk mendukung pertumbuhan berkelanjutan dan keberlanjutan. Di sinilah peran *leader* yang memiliki komitmen tinggi pada penerapan GRC dibutuhkan, agar GRC bukan hanya slogan tapi menjadi budaya di perusahaan.

Dengan memahami pentingnya GRC, diharapkan perusahaan dapat menghadapi tantangan ke depan dengan penuh keyakinan. Perusahaan pun dapat mencapai keseimbangan optimal antara pertumbuhan dan keberlanjutan.

Risk Management: Hadapi Tantangan dan Kesempatan

"*Good Risk Management is Good Business*". Di tengah perubahan ekonomi, politik, dan teknologi yang cepat, organisasi perlu mengidentifikasi dan mengelola risiko dengan bijak. Untuk meningkatkan efektivitas implementasi GRC pemanfaatan teknologi informasi dapat memudahkan penerapan *Three Lines Defence*, pembaruan profil risiko secara berkala, dan aspek-aspek penerapan *integrated GRC* lainnya. Maka sangat perlu membahas strategi terkini dalam penilaian risiko, pengembangan rencana mitigasi, dan peran teknologi dalam manajemen risiko.





Menjumpai keberagaman di tempat kerja merupakan hal yang lumrah. Kita akan bertemu dengan berbagai macam pegawai yang berasal dari suku, agama, gender, serta usia yang berbeda-beda.

McKinsey & Company (2022) di dalam artikelnya yang berjudul “Apa Itu Keberagaman, Kesenjangan, dan Inklusi?” menyebutkan bahwa perusahaan yang memiliki keberagaman, tapi tetap adil dan inklusif akan lebih mampu dalam merespon tantangan, serta memiliki talenta-talenta terbaik.

Keberagaman di sebuah perusahaan dapat memberikan warna tersendiri dan memperluas sudut pandang dalam pengambilan keputusan. Akan muncul berbagai ide, kreativitas, dan solusi-solusi baru yang nantinya dapat mendorong pertumbuhan dan perkembangan bisnis. Perilaku pegawai serta budaya kerja di suatu perusahaan juga akan terbentuk dari sini. Meski demikian, keberagaman di lingkungan kerja juga dapat memunculkan sejumlah tantangan, misalnya:

• **Masalah Komunikasi**

Kesalahpahaman bisa saja timbul, mungkin disebabkan oleh gaya bahasa yang berbeda, penggunaan bahasa yang tidak umum, dan lainnya.

• **Kesalahpahaman Budaya**

Budaya yang beragam bisa menimbulkan perbedaan persepsi terkait gestur, bahasa tubuh, dan kebiasaan yang muncul ketika merespon suatu informasi atau menyelesaikan suatu masalah.

• **Kebutuhan Yang Berbeda**

Setiap individu dengan latar belakangnya masing-masing tentu punya kebutuhan dan tingkat keadilan yang berbeda. Perusahaan menjadi perlu untuk melihat kebutuhan para pegawai dan menetapkan suatu sistem yang dapat mengakomodasi beragam kebutuhan tersebut.

Lalu bagaimana cara menyikapi tantangan tersebut? Perusahaan perlu menciptakan lingkungan kerja yang positif dan membangun budaya kerja yang saling menghargai, misalnya seperti:

- 1 Saling terbuka dan menerima perbedaan sudut pandang yang berasal dari pengalaman yang berbeda-beda;
- 2 Tidak menyalahkan atau mengancam ketika menemukan perbedaan atau ketidaksepahaman tertentu;
- 3 Mempelajari bagaimana melakukan pemetaan konflik atau masalah yang dihadapi beserta cara menyelesaikannya atau memberikan solusi yang tepat;
- 4 Memberikan dukungan kepada pegawai yang mendapat tindakan kekerasan, pelecehan, diskriminasi, atau perlakuan buruk lainnya.

Salah satu upaya yang dilakukan WIKA Beton adalah menetapkan kebijakan **Respectful Workplace Policy** (RWP). Kebijakan ini telah diluncurkan dan disosialisasikan kepada pegawai saat kegiatan *Management Review* Pleno WIKA Beton tanggal 26 Oktober 2023 lalu.

Sebelumnya, WIKA Beton juga telah mengimplementasi nilai AKHLAK (Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif dan Kolaboratif) di lingkungan kerja. Dengan adanya penerapan AKHLAK, diharapkan setiap Pegawai dapat mengikuti panduan perilaku yang terkandung di masing-masing nilai, seperti dapat diandalkan dan berkompeten, saling menghargai, menjaga nama baik Perusahaan, dan saling meningkatkan kolaborasi satu sama lain.

RWP merupakan pedoman yang disusun Perusahaan untuk mengatur dan membentuk lingkungan kerja yang aman dan nyaman. Perusahaan mendorong agar setiap individu dapat mengedepankan sikap saling menghargai, bebas dari diskriminasi, pembatasan, ketidakadilan, pelecehan, hingga kekerasan.

Jika pegawai menerima perlakuan yang berlawanan dengan prinsip 5 Be, maka pegawai dapat melaporkannya ke *Whistleblowing System* yang dapat diakses melalui aplikasi *Workin'* masing-masing. WIKA Beton berkomitmen untuk menindaklanjuti setiap aduan yang masuk. Apabila terdapat pegawai yang terbukti melakukan pelanggaran tersebut, maka perusahaan tidak akan segan untuk memberikan teguran atau sanksi tertentu.

Disahkannya kebijakan RWP ini merupakan bukti komitmen perusahaan dalam menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan inklusif bagi semua orang. Ketika ruang kerja menjadi ruang yang nyaman, diharapkan produktivitas pegawai bisa naik sehingga turut mampu mendorong kinerja WIKA Beton untuk kembali menuju masa kejayaannya.



ADAPUN PRINSIP YANG DIGUNAKAN DI DALAM RWP WIKA BETON ADALAH PRINSIP 5 BE



Be Respectful

Menekankan sikap saling menghormati sesama rekan kerja. Pegawai diharapkan dapat memberikan kepercayaan kepada rekan kerjanya untuk bebas memilih dan bertanggung jawab atas pilihannya tersebut.



Be Fair

Menekankan sikap adil. Sebelum menarik suatu kesimpulan tertentu, pegawai diharapkan dapat mendengarkan cerita dari semua sisi terlebih dahulu.



Be Polite

Menekankan sikap saling menjaga sopan santun. Minimal, seluruh Pegawai terbiasa menggunakan kata “tolong”, “maaf” dan “terima kasih” ketika berinteraksi di lingkungan kerja.



Be Reliable

Menekankan bahwa setiap individu harus dapat diandalkan. Pegawai diharapkan dapat selalu memenuhi janji dan mampu menunjukkan bahwa janji yang telah dibuat itu adalah hal yang penting.



Be a Good Listener

Menekankan untuk dapat menjadi pendengar yang baik. Diharapkan seluruh pegawai dapat saling memberikan perhatian penuh saat ada rekan kerja yang membutuhkan bantuan.



Pentingnya Inovasi di Tempat Kerja untuk Kemajuan Bisnis

Mengeksplorasi peran vital inovasi di tempat kerja sebagai kunci utama kemajuan bisnis yang semakin dinamis.

Oleh: Agus Waluyo - Divisi QHSE

Inovasi merupakan kunci utama untuk menggerakkan kemajuan di berbagai bidang kehidupan, termasuk dunia bisnis. Menghadapi era bisnis yang dinamis, inovasi di tempat kerja bukanlah pilihan, melainkan suatu keharusan. Mengapa inovasi di tempat kerja sangat vital untuk kesuksesan, perkembangan dan daya saing perusahaan? Berikut adalah beberapa poin penting dari inovasi di tempat kerja.

Daya Saing Global

Inovasi memainkan peran krusial dalam meningkatkan daya saing perusahaan di pasar global. Dengan persaingan yang semakin ketat, perusahaan yang mampu terus menghasilkan produk atau layanan baru, lebih efisien, atau lebih efektif akan lebih unggul. Inovasi memberikan keunggulan kompetitif yang tidak hanya mempertahankan, tetapi juga meningkatkan posisi perusahaan di pasar global.

Efisiensi Operasional

Inovasi di tempat kerja dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi operasional. Perubahan proses kerja, penggunaan teknologi baru, atau penerapan metode manajemen yang lebih baik dapat mengoptimalkan produksi dan mengurangi biaya operasional. Inovasi semacam ini tidak hanya mempercepat waktu produksi tetapi juga memungkinkan perusahaan untuk lebih responsif terhadap perubahan pasar.

Pengembangan Pegawai

Tempat kerja yang mendorong inovasi memberikan peluang untuk pengembangan pegawai. Dengan memberikan ruang untuk kreativitas dan ide-ide baru, pegawai merasa lebih termotivasi dan terlibat dalam pekerjaan mereka. Hal ini bisa menciptakan lingkungan di mana setiap individu merasa dihargai dan diakui, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan kerja dan retensi pegawai.

Penemuan Solusi Baru

Perusahaan sering dihadapkan pada berbagai tantangan dan masalah.

Inovasi membantu dalam menemukan solusi baru untuk permasalahan tersebut. Melalui kolaborasi dan pemikiran kreatif, tim dapat mengatasi hambatan dan menemukan jalan keluar yang mungkin tidak terpikirkan sebelumnya. Inovasi ini menjadi kunci untuk terus berkembang dan berkembang bahkan di tengah-tengah kesulitan.

Pertumbuhan Bisnis Jangka Panjang

Bisnis yang tidak mengadopsi inovasi cenderung stagnan dan sulit untuk bertahan dalam jangka panjang. Dengan terus-menerus mencari cara baru untuk meningkatkan produk, layanan, atau proses, perusahaan dapat memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan. Inovasi membantu perusahaan untuk tetap relevan di pasar yang terus berubah dan memastikan bahwa mereka tidak tertinggal oleh pesaing.

Sebagai perusahaan yang memiliki motto *Innovation and Trust*, WIKA Beton sangat peduli pada pengembangan budaya inovasi. Maka, dibuat satu wadah yang disebut dengan *Quality Excellence Activity* (QEA). QEA adalah bentuk penerapan *Total Quality Management* yang merupakan aktivitas perbaikan mutu dengan metodologi PDCA (*plan, do, check, and action*) dan menggunakan teknik kendali mutu.

Kegiatan QEA di WIKA Beton dibagi menjadi empat jenis yaitu:

- QCC – *Quality Control Circle*
- QCI – *Quality Control Innovation*
- QCP – *Quality Control Project*
- QII – *Quality Improvement Ideas*

Untuk menjamin pelaksanaan QEA di WIKA Beton, maka Konvensi Inovasi WIKA Beton selalu rutin digelar setiap tahun. Nantinya, para pemenang inovasi QEA ini akan diajukan ke dalam agenda konvensi QCC skala nasional seperti TKMPN (Temu Karya Mutu dan Produktivitas Nasional), maupun konvensi skala internasional seperti ICQCC (*International Convention on Quality Control Circles*).

Sejak mulai berpartisipasi pada tahun 2022 di kedua agenda tersebut, WIKA Beton selalu berhasil menyabet penghargaan, baik itu Platinum untuk TKMPN maupun kategori Gold untuk ICQCC. Hal ini menjadi bukti bahwa inovasi di WIKA Beton mampu bersaing di tingkat nasional hingga internasional.

Perusahaan yang mampu mengadopsi budaya inovasi akan memiliki peluang yang lebih besar untuk sukses dalam jangka panjang. Oleh karena itu, tim manajemen perlu memberikan perhatian khusus untuk menciptakan lingkungan kerja yang merangsang kreativitas dan mendukung perkembangan ide-ide baru dari setiap anggota tim. Semoga WIKA Beton dapat terus tumbuh, berkembang, dan tetap relevan dalam tantangan pasar yang terus berubah.

Amankan Masa Depan: Keamanan Siber sebagai Pilar Utama di Dunia Manufaktur

Keamanan siber menjadi tanggung jawab setiap lapisan operasional dalam membangun masa depan yang aman dan berkelanjutan.

Oleh: Farras Ramadhan - Divisi Sistem Informasi

Dalam era di mana setiap mesin terhubung dengan jaringan global, keamanan siber (*cyber security*) menjadi kunci utama dalam memastikan kelancaran operasional perusahaan manufaktur BUMN yang sudah melaksanakan digitalisasi di perusahaan, termasuk PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIKABETON). Dalam menghadapi tantangan ini, berbagai upaya serius dilakukan untuk membangun pertahanan yang kokoh terhadap ancaman siber yang semakin kompleks.

Sebagai salah satu pilar utama keberlanjutan dan efisiensi, perusahaan manufaktur BUMN telah berinvestasi secara signifikan dalam mengamankan infrastruktur digital mereka. Penggunaan teknologi canggih dan sistem keamanan terkini menjadi langkah kritis untuk melindungi data sensitif, proses produksi, dan integritas operasional. Salah satu

aspek yang menjadi fokus utama adalah kesadaran pegawai terhadap ancaman siber. Program pelatihan intensif telah diimplementasikan untuk meningkatkan pemahaman tentang praktik keamanan siber dan mengajarkan taktik pencegahan yang efektif. Pegawai diberdayakan untuk menjadi garda terdepan dalam melindungi sistem, dengan pemahaman bahwa keamanan adalah tanggung jawab bersama.

Manufaktur BUMN juga secara aktif mengadopsi kebijakan keamanan siber yang ketat. Dengan mengintegrasikan sistem deteksi dini dan *firewall* canggih, perusahaan dapat mendeteksi dan merespons cepat terhadap potensi ancaman. Upaya ini tidak hanya untuk melindungi data internal tetapi juga untuk menjaga integritas produk yang dihasilkan.

Selain itu, kolaborasi antara industri dan pemerintah menjadi landasan untuk memperkuat pertahanan terhadap ancaman siber. Perusahaan manufaktur BUMN aktif terlibat dalam pertukaran informasi keamanan dan kerja sama untuk mengidentifikasi tren ancaman yang muncul. Hal ini membantu dalam merancang strategi yang responsif dan efektif.

Keamanan siber tidak lagi hanya menjadi tanggung jawab Divisi IT. Hal itu telah menjadi aspek yang mengalir dalam setiap lapisan operasional. Dengan mengamankan fondasi digital, perusahaan manufaktur BUMN membuktikan bahwa mereka tidak hanya melihat ke masa kini, tetapi juga berinvestasi dalam membangun masa depan yang aman dan berkelanjutan. Inovasi dalam keamanan siber bukan hanya kebutuhan, tetapi juga langkah strategis untuk memastikan kelangsungan dan reputasi perusahaan di tengah revolusi digital yang terus berkembang.

Know Your Supplier (KYS)

Di era yang penuh dengan ketidakpastian, *Know Your Supplier (KYS)* jadi salah satu faktor kunci mencapai keberlanjutan bisnis jangka panjang

Oleh: Dwi Cahyo Wicaksono - Divisi Supply Chain Management

Di dalam menjalankan rantai pasok proses bisnis perusahaan, perusahaan tidak akan mampu menjalankannya sendiri. Terdapat banyak pihak yang terlibat di dalamnya, termasuk *supplier*. Menurut KBBI, *supplier* adalah pihak yang berperan dalam menyuplai kebutuhan barang atau jasa entitas bisnis lain, baik perorangan maupun berbentuk perusahaan.



Ilustrasi posisi *supplier* dalam sebuah proses bisnis perusahaan

Supplier tidak hanya dipandang sebagai pemasok bahan baku atau jasa semata, tetapi juga sebagai mitra strategis yang berperan dalam mendukung kelancaran operasional bisnis perusahaan.

Beberapa peran *supplier* tersebut, di antaranya:

- Memastikan tersedianya bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan.
- Menjaga kualitas bahan baku.
- Mengelola penyimpanan bahan baku sebelum dikirim ke perusahaan.
- Memastikan bahan baku yang diterima perusahaan dalam kondisi yang sesuai dengan yang disepakati bersama.
- Mengatur pengiriman bahan baku sesuai dengan permintaan perusahaan agar tepat waktu.

Salah satu langkah yang dapat diterapkan untuk memahami *supplier* adalah *Know Your Supplier* (KYS). KYS adalah suatu pendekatan atau praktik yang digunakan untuk memahami dan verifikasi informasi terkait latar belakang, reputasi, dan keandalan *supplier*.

Secara umum, berikut adalah langkah-langkah menerapkan *Know Your Supplier* (KYS):

Mengidentifikasi *supplier*

Identifikasi dapat dilakukan dengan mencari informasi mengenai reputasi, pengalaman dan kualitas produk atau jasa yang ditawarkan. Pencarian informasi dapat dilakukan dengan meminta *supplier* memberikan referensi pelanggan mereka sebelumnya atau mencari informasi *supplier* melalui situs *online* seperti *website* perusahaan, ulasan pelanggan, dan platform media sosial.

Verifikasi aspek legal

Pastikan *supplier* berbadan hukum sah dan mematuhi peraturan hukum yang berlaku. Periksa apakah *supplier* tersebut terdaftar secara resmi dan memiliki izin yang berlaku untuk menjalankan bisnisnya. Verifikasi dilakukan melalui mengecek dokumen-dokumen resmi seperti akta

pendirian dan perubahan pengurus perusahaan, nomor izin berusaha, sertifikat, dan izin lainnya.

Penilaian aspek keuangan

Evaluasi kondisi keuangan *supplier*. Pastikan *supplier* memiliki keuangan yang sehat dan stabil. Masalah keuangan dapat mempengaruhi kemampuan *supplier* untuk mempertahankan mutu yang diharapkan maupun kontinuitas bahan baku dan jasa yang dipasok. Verifikasi aspek keuangan dapat dilakukan dengan memeriksa laporan keuangan, neraca, laporan laba rugi, dan rasio keuangan lainnya.

Pemeriksaan kepatuhan

Pastikan bahwa *supplier* memenuhi kewajiban dan persyaratan yang ditetapkan. Jenis pemeriksaan kepatuhan dapat bervariasi, termasuk pemeriksaan kepatuhan perpajakan, kepatuhan standar kualitas, kepatuhan terhadap kontrak dan kepatuhan hukum. Tujuan dari pemeriksaan ini memastikan bahwa *supplier* memenuhi persyaratan hukum etika, keamanan, dan privasi yang berlaku.

Kunjungan pabrik atau fasilitas produksi

Jika memungkinkan, lakukan kunjungan ke pabrik atau fasilitas produksi *supplier*. Melalui kunjungan ini, perusahaan dapat secara langsung melihat proses produksi, operasional, dan lingkungan di dalam pabrik atau fasilitas produksi *supplier*. Tujuannya adalah untuk memperoleh pemahaman lebih mendalam terkait proses produksi dan membantu memperkuat hubungan kerja sama.

Pembuatan kontrak yang jelas

Pembuatan kontrak yang jelas merupakan hal yang penting untuk mengatur bagaimana pola hubungan bisnis dan mencegah potensi masalah di masa depan. Menurut UU No. 11 tahun 2022 tentang Cipta Kerja, syarat sahnya perjanjian yang dituangkan pada sebuah kontrak seperti adanya kesepakatan dari kedua belah pihak, kemampuan atau kecakapan melakukan perbuatan hukum, adanya pekerjaan yang diperjanjikan, pekerjaan yang diperjanjikan tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan, dan peraturan perundang undangan yang berlaku.

Pemantauan berkala dan berkelanjutan

Setelah *supplier* dinyatakan memenuhi persyaratan KYS, pemantauan secara berkala dan berkelanjutan tetap dibutuhkan guna memastikan *supplier* selalu memenuhi standar, regulasi, dan kebijakan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, kualitas, kepatuhan dan keberlanjutan rantai pasok bisnis perusahaan terjaga.

Penerapan *Know Your Supplier* (KYS) ini bukanlah akhir dari sebuah perjalanan, melainkan sebuah langkah awal kolaborasi antara perusahaan dan *supplier* untuk tumbuh, berkembang dan tetap berkelanjutan dalam menghadapi tantangan saat ini dan di masa depan.

Management by Walking Around (MBWA)

Mengulas efektivitas MBWA, strategi manajerial interaktif di tempat kerja.

Oleh: Priatna Agus Setiawan - Anggota Komite NR & GCG

Tiap berkunjung ke kantor WIKA Beton, saya punya kebiasaan untuk menyempatkan diri mengunjungi Direksi di lantai tiga meski hanya untuk sekadar bersalaman dan bertanya tentang kabar. Kebiasaan tersebut saya lakukan juga kepada seluruh rekan-rekan yang ada di lantai tiga. Suatu hari, saya berkesempatan untuk berbincang dengan Direktur Teknik & Produksi WIKA Beton Bapak Verly Widiartoro setelah membuat janji bertemu di pagi hari.

“Maaf Pak Agus, baru ini kita bisa bertemu. Pagi hari memang biasanya saya tidak di tempat. Saya berkunjung ke rekan-rekan direktorat untuk ngobrol dengan mereka. Dari hasil kunjungan dan diskusi tersebut, saya dapat banyak informasi dan juga kesempatan untuk melihat langsung kegiatan mereka,” ungkap beliau memulai pembicaraan.

“Wah, hebat *nih* Pak Verly,” jawab saya, “Bapak sudah menerapkan konsep manajemen yang namanya MBWA.” “Apa tuh MBWA, pak?” tanya beliau. “MBWA itu singkatan dari *Management by Walking Around*,” jawab saya lagi.

Nah, terinspirasi dari kebiasaan Pak Verly yang ternyata dilakukan juga oleh Tim Manajemen PPB Lampung di bawah pimpinan Pak Kusmihardi yang saya ketahui saat saya berkunjung ke sana, saya akan mencoba menyampaikan seluk-beluk MBWA pada tulisan ini.

Apakah itu MBWA?

MBWA adalah sebuah strategi manajerial di mana pimpinan (direktur, manajer, supervisor) meninggalkan meja kerjanya dan berkunjung ke sekitar tempat kerja untuk mengamati aktivitas pegawai yang sedang berlangsung. Sistem ini dilakukan secara acak untuk memastikan bahwa anggota tim tidak mempersiapkan kunjungan pada waktu tertentu. Dengan demikian, pimpinan bisa mendapatkan gambaran informasi baru yang lebih orisinal dan spontan tentang keadaan di lapangan.

Meski konsep kunjungan spontan manajemen ke pegawai di tempat kerja telah menjadi praktik yang umum di beberapa perusahaan lain, tetapi istilah khusus MBWA baru muncul pada tahun 1970-an, diambil dari gaya manajemen para eksekutif di perusahaan Hewlett-Packard.

Duo konsultan senior McKinsey, Tom Peters dan Robert H. Waterman pun menggunakan istilah ini di buku mereka “*In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies*” pada tahun 1982. Mereka menyimpulkan, eksekutif perusahaan yang sukses itu adalah yang menghabiskan banyak waktu di ‘lapangan’, baik itu di pabrik, pasar, bandara, stasiun, atau pelabuhan.

Melalui MBWA, pimpinan juga bisa mendengar keluhan pegawai secara langsung tentang masalah yang dihadapi. Pimpinan juga bisa mendengar komentar dari pelanggan dan sesekali memberi contoh kepada tim Penjualan tentang bagaimana cara memberi pelayanan yang sempurna.

Di banyak organisasi, para pimpinan biasanya berada di belakang meja saja, sehingga informasi yang diterima jadi terbatas. Informasi didapat dari rapat, laporan status, atau ketika pegawai secara proaktif mendatanginya untuk mendiskusikan perkembangan baru.

Namun dengan penerapan MBWA ini, pimpinan bisa berinteraksi spontan dengan para pegawai. Hal ini juga bisa menunjukkan bahwa pimpinan adalah sosok yang mudah didekati. Pimpinan juga bisa menilai tugas pegawai secara acak, dan memberikan pandangan yang lebih realistis tentang kondisi tempat kerja. Jika dilakukan dengan benar, MBWA bahkan dapat meningkatkan semangat kerja dan produktivitas pegawai.



TIPS MENERAPKAN MBWA

MBWA adalah salah satu cara terbaik untuk membangun hubungan dengan seluruh pegawai. Berikut adalah 10 tips yang dapat digunakan untuk menerapkan MBWA:



TETAPKAN TUJUAN

Meminjam istilah Pak Verly, hal pertama yang harus dilakukan adalah "Tetapkan Tema" agar perhatian saat kunjungan ke pegawai menjadi terarah.

JADIKAN GAYA MBWA SEBAGAI RUTINITAS ANDA

Pada awalnya, pegawai mungkin merasa tidak nyaman jika pimpinan mampir ke ruang kerja mereka. Namun, jika dilakukan secara rutin, maka MBWA akan menjadi bagian dari rutinitas mereka juga.



BERJALAN SENDIRI

MBWA seharusnya menjadi kesempatan untuk bertemu pegawai satu demi satu. Jika membawa rombongan, tentu akan terasa seperti invasi, bukan percakapan biasa.

TETAP POSITIF

Ingat, ini adalah waktu untuk terhubung secara pribadi dengan pegawai. Ini bukan waktunya untuk mengkritik atau memperbaiki perilaku.



BERSIKAPLAH SANTAI

Pegawai akan merespon perilaku pimpinan. Jika Anda menggunakan nada formal, maka tanggapan yang didapat formal. Tapi jika Anda santai, pegawai juga akan ikut santai dan lebih terbuka dalam berkomunikasi.

GUNAKAN WAKTU UNTUK MEMBERIKAN PUJIAN DAN/ATAU RASA TERIMA KASIH

Luangkan waktu ini untuk memuji dan berterima kasih kepada pegawai atas pekerjaan mereka. Jika melihat sesuatu yang bagus, luangkan waktu untuk berkomentar.

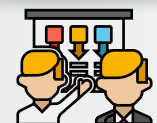


LUANGKAN WAKTU UNTUK BERBASA-BASI

Kenali setiap orang secara pribadi. Jika melihat sesuatu yang menarik di ruang kerjanya, tanyakanlah.

PERLAKUKAN SEMUA ORANG SECARA SETARA

Pastikan tidak berbincang dengan orang yang itu-itu saja, atau menghabiskan lebih banyak waktu dengan satu kelompok dibandingkan kelompok lainnya.



MINTALAH SARAN

Tunjukkan bahwa Anda menerima saran dan ide-ide baru. Luangkan waktu untuk mendengarkan apa yang mereka katakan.

TINDAK LANJUT

Jika tidak dapat menjawab pertanyaan pegawai, pastikan Anda menjawabnya suatu saat nanti. Ini menunjukkan bahwa Anda serius mendengarkan dan membantu membangun kepercayaan pegawai.



Mudahkan Harimu

Kumpulan artikel seputar *Event*, kabar dari proyek, berita hiburan, dan tips.

Mengukir Prestasi

Rangkuman kegiatan WIKA Beton di semester akhir 2023 yang diwarnai berbagai penghargaan.



Sertifikasi ISO 27001 Berkat Pengamanan TI

WIKa Beton berhasil memperoleh Sertifikasi ISO 27001 berkat komitmen dalam menerapkan pengamanan teknologi informasi (TI). Sertifikasi ISO 27001 ini diberikan kepada WIKa Beton setelah proses audit yang diselenggarakan pada 12–14 Juli 2023 yang dipimpin oleh Amril Nugraha Adhi dan Jeffri Girsang selaku auditor dari PT TUV Nord Indonesia.

ISO 27001 atau *Information Security Management System* (ISMS) sendiri merupakan standar khusus yang terstruktur tentang pengamanan informasi yang diakui secara *international*.

Setidaknya terdapat 3 aspek dalam pengamanan TI yang sesuai dengan ISO 27001 antara lain:

- **Kerahasiaan** (*confidentiality*): memastikan bahwa informasi hanya dapat diakses oleh pihak yang memiliki wewenang.
- **Integritas** (*integrity*): memastikan bahwa informasi tetap akurat dan lengkap, serta informasi tersebut tidak dimodifikasi tanpa otorisasi yang jelas.
- **Ketersediaan** (*availability*): memastikan bahwa informasi dapat diakses oleh pihak yang memiliki wewenang ketika dibutuhkan.

Harapannya, perolehan ISO 27001 mendorong WIKa Beton untuk mampu bersaing lebih unggul dalam operasi bisnisnya di industri beton.



Go Live SAP WIKa Beton

WIKa Beton meluncurkan sistem berbasis ERP (*Enterprise Resource Planning*) yang disebut dengan SAP (*System Application and Product*). Peluncuran dilaksanakan pada Kamis (20/7), setelah melewati proses persiapan selama lebih dari enam bulan bersama PT Soltius Indonesia. Implementasi SAP dilakukan WIKa Beton agar dapat memperoleh informasi yang akurat, *real-time*, dan akuntabel untuk mengambil keputusan proses bisnis yang lebih baik dan efektif.

Terdapat modul-modul utama seperti *Human Capital Management* (HCM), *Financial Accounting* (FI), *Controlling* (CO), dan *Funds Management* (FM). WIKa Beton diharapkan mampu mempertahankan sisi kompetitif di masa depan yang semakin bersaing dengan terus bertumbuh melalui adaptasi dengan perubahan teknologi secara terus menerus.



TJSL & CSR Award 2023

Penerapan *Sustainable Development Goals* (SDGs) mengantarkan WIKa Beton sukses meraih penghargaan *Gold* dengan bintang 4 pada Pilar Lingkungan Kategori BUMN & Anak Perusahaan BUMN Tbk. Penghargaan ini dipersembahkan oleh ajang TJSL & CSR Award 2023 dari BUMN Track di Jakarta (10/8). Penghargaan ini menjadi wujud keberhasilan WIKa Beton sejumlah program SDGs khususnya pada bidang lingkungan dalam mewujudkan bisnis yang berkelanjutan.

Graduation Day “WTON Membangun Masa Depan”

WIKa Beton memberikan dukungan terhadap dunia pendidikan melalui program “WTON Membangun Masa Depan”. Program dilaksanakan dengan kolaborasi bersama Ruangguru sebagai program pendidikan yang unggul dan inovatif untuk para pelajar di tanah air. Kegiatan ini telah berjalan selama 1 tahun dan diperingati dengan seremoni *Graduation Day* “WTON Membangun Masa Depan” pada 25 Juli 2023 dihadiri Manajemen WIKa Beton dan perwakilan peserta didik yang telah lulus dan berhasil melanjutkan ke tingkat pendidikan berikutnya.



Pameran Railway Tech Indonesia 2023

Pameran *Railway Tech* Indonesia merupakan pameran dagang terbesar di kawasan ASEAN untuk Teknologi, Infrastruktur dan Layanan Perkeretaapian yang rutin diselenggarakan setiap tahun oleh Global Expo Management (GEM Indonesia). Di tahun 2023, pameran digelar pada tanggal 23–25 Agustus 2023 di Hall D2 JIExpo Kemayoran, Jakarta.

Diikuti oleh 250 *exhibitor* dari 25 negara, pameran ditargetkan menjangkau sekitar 15.000 pengunjung dari kalangan praktisi, akademisi, mahasiswa, dan masyarakat umum. Dalam pameran ini, WIKa Beton memberikan info seputar industri beton secara luas dan menampilkan ragam produk, jasa instalasi, dan portofolio proyek yang dimiliki khususnya di bidang perkeretaapian.



Penghargaan di Bidang Lingkungan dan Sosial

WIKa Beton kembali meraih penghargaan dari ajang *Environmental and Social Innovation Awards* (ENSIA) 2023 yang diselenggarakan oleh PT Sucofindo di Semarang (10/8). Pada ajang penghargaan ini, Pabrik Produk Beton (PPB) Subang Karawang WIKa Beton meraih penghargaan *Gold* Kategori Inovasi Efisiensi Air.

Penghargaan ini merupakan wujud apresiasi atas upaya efisiensi penggunaan air dalam operasional pabrik. Mulai dari pengurangan air dalam proses produksi dan efisiensi penggunaan air dengan mendaur ulang air sisa produksi. Penghargaan ini sekaligus menilai keberhasilan pemenuhan syarat mutu produk yang unggul.



Pameran HAKI 2023

WIKa Beton hadir dalam Pameran pada Seminar Tahunan Himpunan Ahli Konstruksi Indonesia (HAKI) 2023 pada tanggal 22–24 Agustus 2023 di Hotel Borobudur Jakarta. Dalam pameran ini, WIKa Beton memberikan informasi industri beton secara luas dan menampilkan ragam produk standar maupun inovasi serta jasa instalasi WIKa Beton. Pengunjung pameran baik dari kalangan praktisi, akademisi, maupun masyarakat umum pun dapat lebih memahami konstruksi di Indonesia, karya inovasi, proyek infrastruktur, dan wawasan teknik sipil secara lebih komprehensif.



Penghargaan Top GRC Awards

WIKI Beton berhasil meraih penghargaan bergengsi di bidang tata kelola perusahaan pada 6 September 2023 yakni:

- *Top Governance, Risk, & Compliance (GRC) Awards 2023 #5* atau "Excellence"
- *The Most Committed Governance, Risk, & Compliance (GRC) Leader 2023* untuk Bapak Kuntjara selaku Direktur Utama WIKI Beton.
- Pencapaian ini mengalami peningkatan dari tahun lalu yang berada pada level #4 Stars atau "Very Good" menjadi level #5 Stars atau "Excellence".

QHSE Patrol JLKA Medan-Binjai

Manajemen WIKI Beton melaksanakan QHSE Patrol pada Proyek Jalan Layang Kereta Api (JLKA) Medan-Binjai pada 8-9 November 2023, yang merupakan proyek lanjutan dari JLKA Kualanamu-Medan.

Manajemen WIKI Beton meninjau langsung keempat aspek tersebut di lokasi proyek JLKA Medan-Binjai dan Pabrik Produk Beton Sumatra Utara. Tim manajemen juga memastikan seluruh aspek tersebut terimplementasi dengan baik melalui kegiatan QHSE Patrol.



Inovasi WIKI Beton Jadi Juara di ICSA 2023

Konsistensi WIKI Beton dalam berinovasi dibuktikan salah satunya dengan terpilihnya WIKI Beton sebagai salah satu pemenang dalam *Indonesia Construction Safety Awards (ICSA) 2023* pada 2 November 2023.

Pencapaian ini diperoleh setelah PPB Bogor WIKI Beton mengajukan program inovasi berjudul "Penggunaan Sensor Infrared sebagai Kontrol *Traffic Light* pada Area Persimpangan Jalan-PPB Bogor". Pada ajang penghargaan di bidang QHSE ini, WIKI Beton menjadi salah satu pemenang kategori *Safety Innovation* sub kategori Penilaian Kantor Pabrik Konstruksi.

Penghargaan Silver di SNI Award 2023

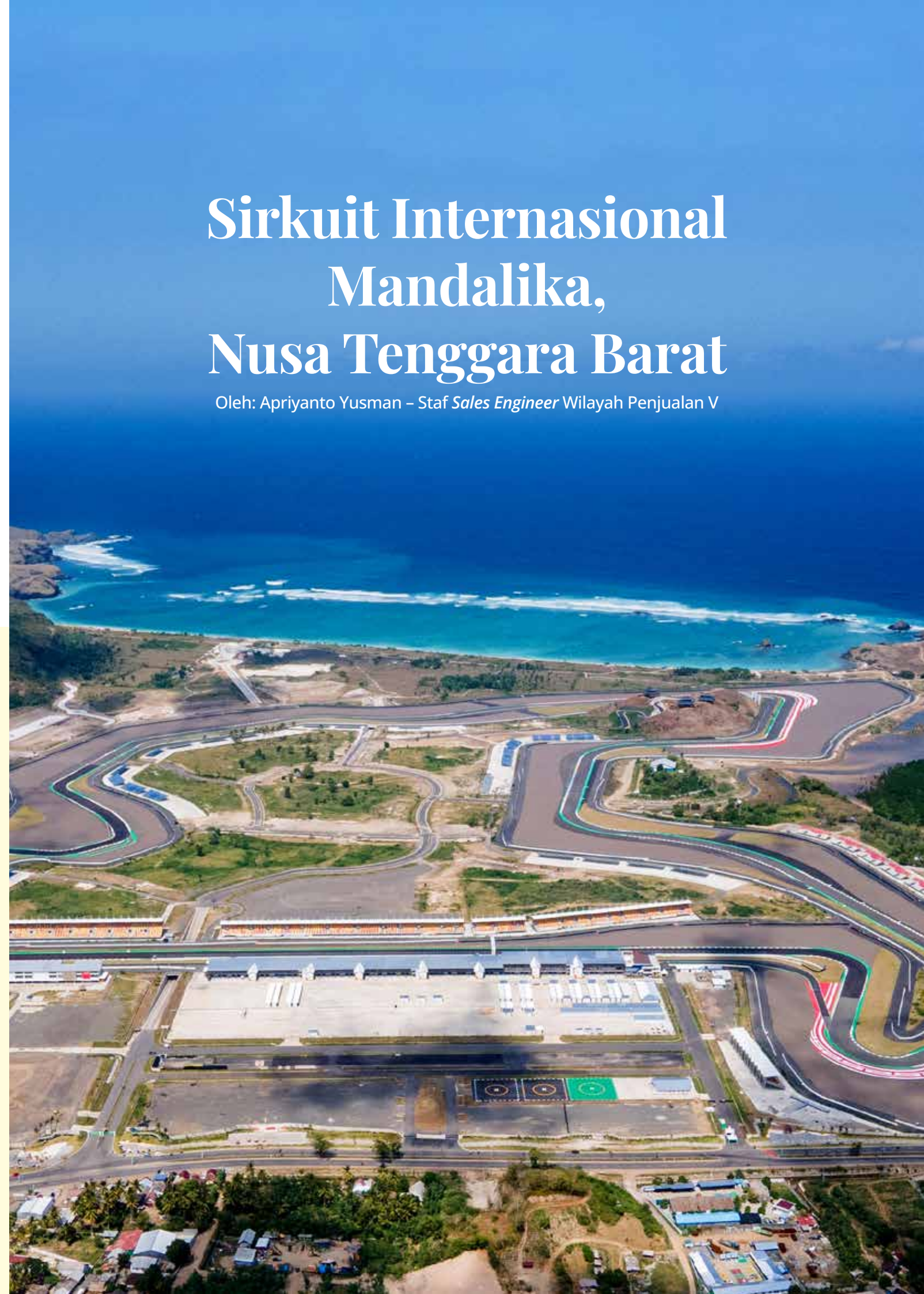
WIKI Beton kembali meraih prestasi di ajang SNI Award 2023 yang diselenggarakan oleh Badan Standardisasi Nasional (BSN) pada Kamis (16/11) di Jakarta. Penghargaan SNI Award tahun ini merupakan penghargaan keempat yang WIKI Beton peroleh secara berturut-turut sejak tahun 2019.

Pada ajang penghargaan ini, WIKI Beton menjadi satu-satunya produsen beton pracetak tanah air yang berhasil melewati penilaian ketat, sehingga dianugerahi penghargaan *Silver* dalam kategori Produk Sektor Kimia, Farmasi, Kesehatan, Tekstil, Energi dan Sumber Daya Mineral.



Sirkuit Internasional Mandalika, Nusa Tenggara Barat

Oleh: Apriyanto Yusman – Staf *Sales Engineer* Wilayah Penjualan V





Sobat WIKa Beton sudah pernah mendengar Sirkuit Internasional Mandalika? Sirkuit ini mulai dibangun pada 2019 di Nusa Tenggara Barat. Pembuatan Sirkuit Mandalika melibatkan arsitek asal Amerika Serikat, Populous. Perusahaan itu sudah berpengalaman membuat beberapa arena olahraga lain seperti Stadion Wembley di London.

Nama Mandalika dipilih dari nama putri raja Putri Mandalika, yang merupakan legenda di wilayah Lombok. Sirkuit yang juga bernama Mandalika International Street Circuit ini dibangun di atas lahan seluas 133,1 hektar. Terletak di Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika di Desa Kuta, Lombok Tengah, Nusa Tenggara Barat, Sirkuit Mandalika diproyeksikan menjadi tempat penyelenggaraan event balap internasional yang menawarkan keindahan bibir pantai dan tepi laut Kuta Mandalika yang terkenal.

Memiliki jarak lintasan 4,32 km dan 19 sudut, Sirkuit Mandalika dengan konsep trek terbuka ini diklaim mampu menampung 150.000 penonton, terbagi antara 50.000 kursi tribun plus area lainnya. Trek ini dikelola oleh Mandalika Grand Prix Association (MGPA) selaku promotor dan operator sirkuit. Nampaknya sirkuit internasional kebanggaan Indonesia tersebut menjadi primadona destinasi baru pariwisata Indonesia.

Sobat pasti sudah tahu kan kalau WIKa Beton juga ikut berkontribusi di dalam pembangunan trek balapan berlevel internasional ini? Tak hanya ikut dalam proyek pembangunan Sirkuit Internasional Mandalika, WIKa Beton juga turut berpartisipasi pada proyek pembangunan Jalan Bypass BIL – Mandalika Paket I & Paket II. Produk-produk WIKa Beton yang digunakan pada proyek-proyek ini adalah tiang pancang *spun pile*, *sheet piles corrugated*, *voided slab* dan *PCI girder*.

Sirkuit Mandalika menjadi istimewa karena menyuguhkan pemandangan alam yang begitu indah. Diketahui, Sirkuit Mandalika dikelilingi panorama perbukitan yang laut.

Keindahan pemandangan alam di Sirkuit Mandalika pun diakui sejumlah pembalap. Mereka biasanya ramai berjalan-jalan setibanya di Lombok guna menikmati pemandangan alam di sana sebelum disibukkan dengan balapan di Sirkuit Internasional Mandalika.

Sobat WIKa Beton pastinya bangga bisa ikut *support* pembangunan infrastruktur Kelas Internasional di Indonesia. WIKa Beton Jaya!



Mortar Busa

Sebuah beton ringan yang cepat dan berguna

Oleh: Ali Rahmat, Asisten Sales Engineer Unit Operasi III

Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) melalui Badan Penelitian dan Pengembangan mengembangkan teknologi mortar busa sebagai solusi untuk konstruksi di tanah lunak. Mortar busa atau beton ringan ini rupanya dapat dijadikan alternatif sebagai bahan timbunan konvensional.

Diperkirakan sekitar 10% dari luas total daratan di Indonesia atau seluas 20 juta hektar adalah tanah lunak. Adapun, penyebaran tanah lunak umumnya dijumpai pada daerah dataran aluvial, seperti di sepanjang bagian utara Pulau Jawa, bagian timur Pulau Sumatra, bagian selatan dan timur Pulau Kalimantan, bagian selatan Pulau Sulawesi, serta bagian barat dan selatan Pulau Papua. Kondisi ini membuat daya dukung tanah rendah sehingga tidak mampu menyokong struktur bangunan di atasnya dengan baik.

Pada dasarnya, beton ringan memiliki 2 mutu yang berbeda:

- 800 kPa dengan Berat Jenis (*specific gravity*) 0,6 gr/cm³
- 2000 kPa dengan Berat Jenis 0,8 gr/cm³ dapat diaplikasikan lebih cepat dibanding material timbunan konvensional.

Berbagai faktor seperti jarak tempuh dari *quarry* ke lokasi proyek yang jauh serta ketersediaan armada pengiriman dapat berpengaruh terhadap lama waktu pelaksanaan, serta aspek berat jenis material timbunan. Hal ini dapat memberi dampak langsung terhadap daya dukung tanah secara keseluruhan.

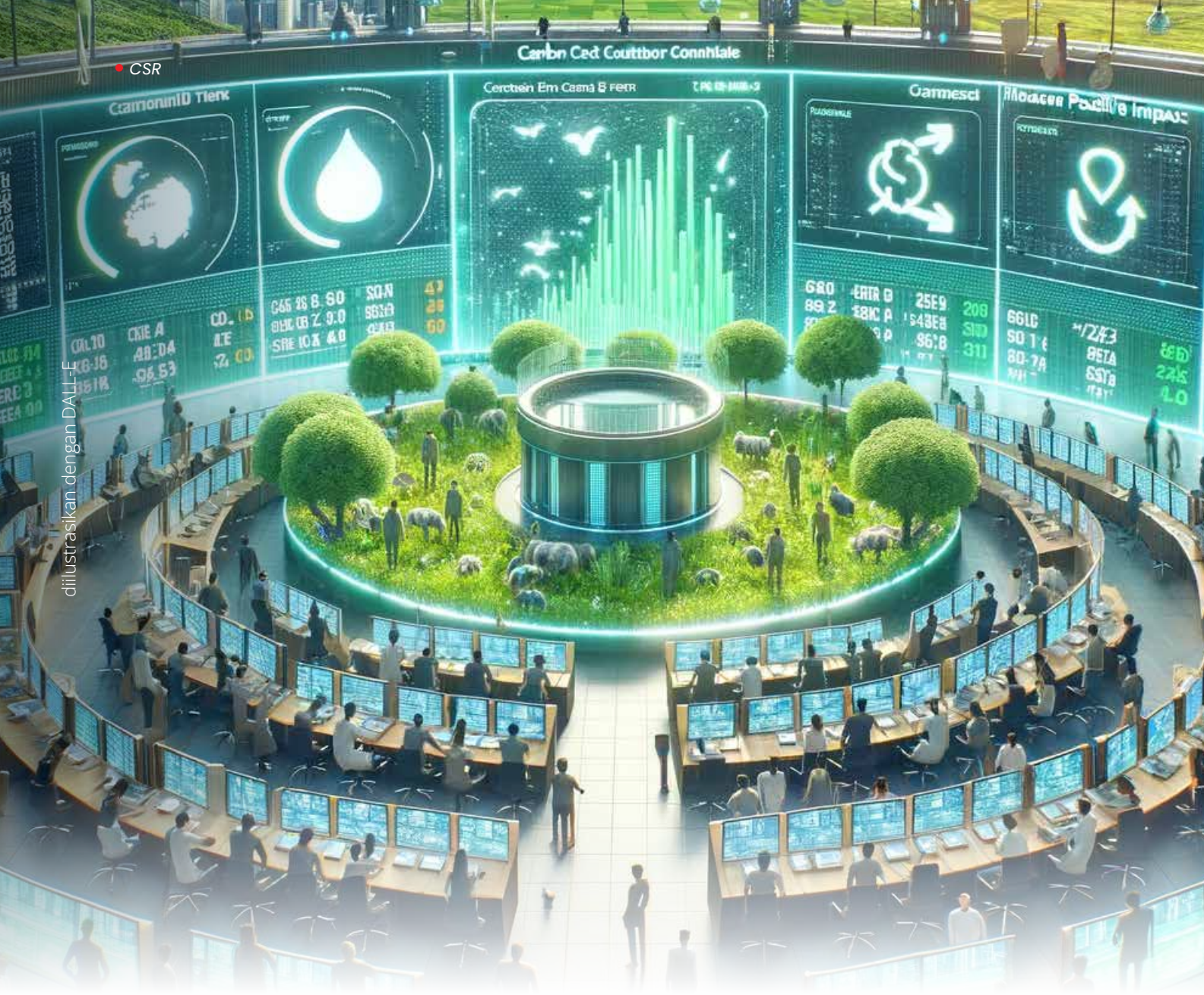
PT Wijaya Karya Beton Tbk (WIKa Beton) melalui Unit Operasi III yang dipimpin oleh Dodik Tri Setiyawan, melihat peluang dan berhasil melakukan penetrasi pasar menggunakan hasil inovasi Kementerian PUPR ini. Terdapat 2 (dua) proyek yang didapat yakni Proyek *Fly Over* Madukoro dan Proyek Jalan Tol Semarang-Demak Paket



1A yang menggunakan beton ringan sebagai pengganti material timbunan di Kota Semarang. Area ini memang teridentifikasi sebagai area tanah lunak berdasarkan 'ATLAS Sebaran Tanah Lunak Indonesia' milik Badan Geologi Kementerian ESDM Tahun 2019. Pekerjaan Mortar Busa ini pun dilaksanakan sejak bulan Juni hingga November 2023 dengan rencana produktivitas di masing-masing proyek sebesar 300 m³/hari.

Sebagai Insan WIKa Beton yang memegang teguh nilai adaptif, terbentuknya peluang pasar mortar busa merupakan hal yang patut menjadi perhatian. Sebab jika dihitung, terdapat potensi perolehan omzet kontrak di luar beton ready mix hingga mencapai 75.000 m³ atau setara dengan ± Rp. 82.500.000.000,- terpasang pada lokasi proyek (contoh: Proyek Jembatan Pandansimo, Yogyakarta). Namun perlu diingat, bahwa dalam pelaksanaannya dibutuhkan investasi tepat guna berupa alat generator foam yang berfungsi sebagai alat pencampur *admixture Air Entraining Reagent* (AER). Selamat mencari peluang! WIKa Jaya, WIKa Beton luar biasa. *Bring Back Our Glory*





Membangun Masa Depan Hijau Melalui Bursa Karbon

Mengamati peluang dan potensi Indonesia dalam era energi hijau.
Siapa Indonesia?

Oleh: Andryanto – Supervisor GA & CSR

Sebanyak tiga perempat dari total gas rumah kaca global berasal dari sektor energi, termasuk pembangkit listrik, bahan bakar kendaraan, kegiatan industri, dan regulasi suhu rumah. Meskipun perubahan iklim menjadi perbincangan yang umum, implementasi solusi-solusi hijau seringkali terabaikan.

Ketergantungan pada sumber energi konvensional, khususnya bahan bakar fosil dari batu bara, masih mendominasi lanskap energi saat ini. Maka dari itu, masa

depan energi harus mengarah pada keberlanjutan dan kebebasan dari emisi karbon serta ancaman polusi lainnya.

Proses transisi ke energi bersih seringkali terhambat oleh kendala finansial, terutama biaya pembangunan infrastruktur seperti turbin angin dan bendungan, serta pendukungnya seperti jaringan listrik dan sistem penyimpanan energi. Dukungan finansial yang kuat diperlukan agar sektor energi dapat secara bertahap beralih dari sumber energi konvensional menuju

yang lebih bersih, sambil memenuhi kebutuhan listrik masyarakat dan industri.

Menyikapi urgensi hal tersebut, maka dibentuklah Persetujuan Paris, atau disebut juga sebagai Perjanjian Paris. Perjanjian Paris merupakan suatu perjanjian internasional yang disepakati oleh 195 negara pada Konferensi Perubahan Iklim Perserikatan Bangsa-Bangsa (UNFCCC) yang ke-21 di Paris pada Desember 2015. Tujuan utama Perjanjian Paris adalah mengatasi perubahan iklim global dengan membatasi kenaikan suhu rata-rata global di bawah 2 derajat Celsius di atas tingkat pra-industri, sambil berupaya untuk membatasi kenaikan tersebut sebaik mungkin hingga 1,5 derajat Celsius.

Persetujuan Paris dirancang untuk meningkatkan efisiensi dengan mengurangi variabilitas biaya pengurangan emisi di berbagai negara. Ini memungkinkan pihak-pihak terlibat untuk menerapkan Kontribusi yang Ditentukan Secara Nasional (NDC) secara kolaboratif baik melalui kerja sama langsung atau mitigasi yang dapat ditransfer internasional.

Bursa Karbon, Lebih dari Sekadar Perdagangan

Bursa karbon merupakan sebuah instrumen perdagangan yang bertujuan mengurangi emisi gas rumah kaca yang menjadi pusat perhatian dalam upaya global untuk mengatasi perubahan iklim. Dengan munculnya berbagai skema perdagangan karbon di berbagai negara, termasuk di Indonesia, pasar ini menjadi kunci untuk mendorong perusahaan dan sektor industri menuju masa depan yang lebih hijau.

Proses bursa karbon dimulai dengan penetapan batas emisi oleh pemerintah, dengan menciptakan fondasi untuk perdagangan izin atau kredit karbon. Perusahaan yang berhasil mengurangi emisinya dapat menjual kredit karbon mereka, sedangkan yang melebihi batas harus membeli izin tambahan. Inilah mekanisme yang memberikan insentif ekonomi untuk berinvestasi dalam teknologi ramah lingkungan.

Bursa karbon bukan hanya tentang perdagangan, tetapi juga menggerakkan inovasi dan teknologi hijau. Dengan mendorong investasi perusahaan dalam teknologi yang lebih efisien, bursa karbon menciptakan lingkungan bisnis yang berfokus pada keberlanjutan. Pendapatan dari penjualan kredit karbon juga dapat digunakan untuk mendanai lebih banyak proyek pengurangan emisi. Dampak positif bursa karbon terlihat dalam pengurangan emisi, peningkatan investasi dalam teknologi ramah lingkungan, dan pendanaan proyek pengurangan emisi. Transparansi dalam pemantauan dan pelaporan emisi menciptakan akuntabilitas, sementara distribusi keuntungan secara efisien mengurangi kesenjangan antara perusahaan.

Sejumlah negara seperti Uni Eropa, Kanada, Amerika Serikat, China, Australia, Korea Selatan, Selandia Baru, dan



Jepang telah menjadi pemain utama dalam bursa karbon. Sistem ini memungkinkan perdagangan internasional, menciptakan peluang bagi negara berkembang untuk mendapatkan dukungan keuangan dari negara maju.

Bursa Karbon Indonesia

Di Indonesia sendiri, Bursa Efek Indonesia (BEI) bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah meluncurkan Peraturan OJK 14/2023 tentang Perdagangan Karbon. Dengan produk unik seperti PTBAE-PU dan SPE-GRK, bursa karbon Indonesia menggunakan teknologi blockchain untuk memastikan transparansi dan auditabilitas transaksi.

Pasar karbon menjadi salah satu kunci untuk mendukung langkah-langkah aksi iklim dan memfasilitasi Indonesia dalam mencapai target nol bersih. Jika Indonesia mampu menggerakkan mekanismenya, pasar karbon Indonesia diestimasi dapat memfasilitasi transaksi hingga 1 triliun USD per tahun pada 2050. Hal ini tidak hanya akan mengarah pada pengurangan emisi yang signifikan tetapi juga distribusi modal besar dari pembeli ke penjual. Kredit karbon di pasar sukarela menjadi sarana vital bagi proyek-proyek energi terbarukan untuk mendapatkan modal dan beroperasi secara optimal.

Melalui inovasi-inovasi ini, Indonesia berusaha mencapai target *net zero carbon*. Dengan fokus pada perdagangan karbon yang tidak hanya bersifat spekulatif, tetapi juga berorientasi pada solusi inovatif, bursa karbon Indonesia menjadi kendaraan penting dalam menghadapi tantangan perubahan iklim. Dengan demikian, bursa karbon memainkan peran kunci dalam membangun masa depan yang berkelanjutan dan hijau.

Ruang Hiburan

Rekomendasi hiburan dari berbagai medium untuk menemani liburan bersama keluarga.

Film



Monster

Sebuah film Jepang mencuri perhatian di Cannes Film Festival. Film berjudul *Monster* ini bergenre drama dan berkisah tentang kehidupan anak laki-laki bernama Minato (Soya Korukawa) yang mulai bertindak aneh. Ibunya (Sakura Ando) pun mencari tahu alasan di balik perubahan perilaku anaknya.

Ternyata Minato bertindak aneh karena permasalahan yang ia alami di sekolah. Permasalahannya pun dijelaskan melalui tiga sudut pandang berbeda, yaitu dari sudut pandang Minato, ibu Minato, dan Pak Guru (Eita Nagayama). Sebenarnya apa yang terjadi pada Minato?

Film ini telah rilis di Jepang pada 2 Juni 2023, lalu rilis secara global pada perhelatan Cannes Film Festival ke-76 pada 17 Mei 2023. Di Cannes, film ini berhasil mendapat penghargaan *Best Screenplay*. *Monster* juga menjadi proyek film terakhir komposer handal Ryuichi Sakamoto, yang wafat dua bulan sebelum film ini rilis. Kabarnya film ini akan dirilis di Indonesia pada Januari 2024.

Series

Percy Jackson and The Olympians

Adaptasi layar lebar Percy Jackson hanya sempat dituangkan dalam dua film pada tahun 2010 dan 2013. Padahal seri buku utamanya terdiri dari lima buku dan masih menawarkan banyak petualangan. Dikisahkan, Percy Jackson adalah seorang demigod yang terlahir dari seorang ibu manusia dan ayah yang merupakan dewa penguasa lautan di mitologi Yunani, Poseidon.

Saat usianya beranjak 12 tahun, Percy mulai mengetahui jati dirinya dan mengenal dunia yang belum pernah ia ketahui sebelumnya. Setelah pindah ke Camp Half-Blood dan menemukan teman-teman baru, Percy malah dituduh mencuri *master lightning bolt* milik Zeus. Dapatkah Percy membuktikan kebenaran?

Karakter Percy, Annabeth, dan Glover diperankan oleh aktor muda Walker Scobell, Leah Jeffries, dan Aryan Simhadri. Para penggemar bukunya sangat bersemangat karena mengetahui keterlibatan sang penulis, Rick Riordan, dalam seri ini. Musim pertama *Percy Jackson and The Olympians* akan ditayangkan mulai 20 Desember 2023 di layanan *streaming*.



Musik

Metallica Rilis Kembali Lima Album Awal

Band heavy metal asal Amerika Metallica mengumumkan bahwa mereka akan merilis kembali lima album awal mereka secara internasional. Kelima album yang akan dirilis dalam vinyl berwarna tersebut adalah *Kill 'Em All* (1983), *Ride The Lightning* (1984), *Master of Puppets* (1986), *And Justice For All* (1988), dan *Metallica* (1991).

Seri vinyl berwarna ini sebelumnya pernah dijual di Amerika Serikat melalui kolaborasi dengan Walmart. Namun, sekarang penggemar internasional pun dapat memiliki album-album tersebut. Lima album tersebut akan rilis secara bertahap, mulai dari November 2023 hingga Maret 2024.



Gadget

Ember Mug

Rasanya kita semua pernah mengalami ini; membuat secangkir kopi atau teh panas untuk dinikmati di kantor, lalu sibuk bekerja, dan ketika teringat, minumannya sudah terlalu dingin. Anda mungkin membutuhkan mug pintar Ember Mug 2.

Didesain untuk rumah atau kantor, Ember Mug 2 memungkinkan Anda mengatur suhu minum dengan tepat, sehingga kopi Anda tidak terlalu panas atau terlalu dingin. Suhu pilihan Anda tersebut dipertahankan selama 80 menit-1,5 jam, tergantung dari tipe mug yang Anda pilih. Jadi, suhu minuman favorit Anda tetap sempurna. Tertarik untuk memilikinya?



Foto: ember.com

Strategi Mencapai *Work-Family Balance* untuk Ibu yang Bekerja

Di tengah kesibukannya sebagai seorang pekerja, Ibu juga tetap harus menjaga perannya dalam keluarga. Inilah tujuh cara yang bisa dilakukan untuk menyeimbangkan keduanya.

Ibu yang bekerja dihadapkan pada tantangan ganda, yaitu menjalankan peran sebagai pekerja profesional dan sebagai ibu yang bertanggung jawab pada keluarga. Hal ini seringkali menimbulkan konflik peran dan tekanan untuk menyeimbangkan kedua aspek tersebut.

Dari generasi ke generasi, perjuangan ibu yang bekerja dalam mencapai keseimbangan kerja dan keluarga telah mengalami perubahan. Pandemi COVID-19 misalnya, telah mempercepat tren kerja jarak jauh yang fleksibel dan memberikan kesempatan bagi para Ibu rumah tangga untuk mengatur waktu kerja mereka dengan lebih efektif

Tantangan Ibu yang Bekerja

Becky White, seorang eksekutif pemasaran di AS, menghadapi dilema yang umum dihadapi banyak ibu. Setelah melahirkan anak keduanya, ia mulai mempertimbangkan untuk mengurangi jam kerjanya agar bisa lebih banyak menghabiskan waktu di rumah. Meskipun ragu untuk meninggalkan dunia kerja, White menyadari pentingnya menjaga karirnya sebagai pekerja profesional.

Pada akhirnya, White menemukan *The Mom Project*, sebuah platform yang menghubungkan wanita dengan peluang kerja WFH, baik *full-time* maupun *part-time*. Platform ini memungkinkan White untuk mendapatkan pekerjaan paruh waktu sebagai digital marketing untuk sebuah *brand* perawatan kulit, dan kemudian mengambil pekerjaan kontrak lain di berbagai perusahaan.

Strategi *Work Family Balance* Bagi Ibu yang Bekerja

Meskipun peluang dan potensi bekerja dari rumah untuk para Ibu terbuka lebar dengan memanfaatkan berbagai platform *online*, namun tak sedikit juga Ibu yang harus bekerja di luar rumah.

Lantas, apa yang harus dilakukan agar para Ibu ini tetap mampu membagi waktu antara perannya sebagai pekerja dan Ibu rumah tangga?

Aliffia Syahirah dan Wiwin Hendriani dari Fakultas Psikologi Universitas Airlangga melalui penelitian yang mereka lakukan mengungkapkan bahwa ada tujuh cara yang bisa Ibu lakukan untuk mencapai *work-family balance*. Khususnya bagi mereka yang memiliki anak usia prasekolah.

1. *Alternating* (Bergantian)

Melakukan dua atau lebih aktivitas di waktu yang berbeda, dengan fokus pada keluarga di luar jam kerja.

2. *Outsourcing* (Mendelegasikan)

Meminta bantuan dari orang lain, seperti keluarga atau pembantu rumah tangga, untuk mengasuh anak atau mengurus rumah.

3. *Bundling* (Menggabungkan Kegiatan)

Melakukan beberapa kegiatan secara bersamaan. Misalnya, menghabiskan waktu berkualitas dengan anak-anak sambil melakukan pekerjaan rumah tangga.

4. *Techflexing* (Fleksibilitas Teknologi)

Pemanfaatan teknologi untuk memudahkan komunikasi dan pendidikan anak, seperti menggunakan *gadget* sebagai sarana edukasi dan komunikasi.

5. *Simplifying* (Menyederhanakan)

Mengurangi waktu dan tenaga untuk aktivitas yang kompleks. Misalnya, memilih untuk tidak memasak setelah pulang kerja dan menghabiskan waktu lebih banyak dengan anak-anak.

6. *Coping Stress* (Mengelola Stres)

Melakukan kegiatan yang menyenangkan pada waktu tertentu untuk menghindari stres dan menjaga kesehatan mental ibu.

7. Komunikasi Asertif dengan Anak

Menerapkan komunikasi yang efektif dengan anak untuk memahami kebutuhan mereka dan membangun

hubungan yang lebih baik. Penelitian ini juga menekankan peran penting dukungan suami dalam membantu ibu yang bekerja mencapai *work-family balance*. Kontribusi suami dalam rumah tangga, seperti membantu mengurus anak dan pekerjaan rumah, sangat berpengaruh dalam membantu ibu untuk mencapai keseimbangan antara pekerjaan dan keluarga.



SUSUN KATA BERSAMA WIKABETON

Dapatkan Anda menyusun ulang 10 kata yang BENAR seputar bahasan di WTON Magazine edisi 12 kali ini? Susun kembali kata-kata acak di bawah ini dan kirimkan jawaban kamu ke email wtonmagz@wika-beton.co.id



LAAMAKIDN

UABIIHR

RARBSNAKOB

GNKMTRAE

NLUEPAAJN

OLTLAIYSA

OWIANKBET

EALGNANGP

TUIAAKSL

OIIISVAN

** Sertakan nama lengkap, NIP, Unit Kerja, no HP, dan raih kesempatan mendapatkan HADIAH MENARIK untuk 10 orang pemenang!

Pemenang Kuis WTON

1. UJANG FATURAHMAN, KANTOR PUSAT
2. MUADZ, KEUANGAN
3. LAKSNITA KUMARA SANDYASTI, KANTOR PUSAT
4. ARFIN PUTRI CAHYA DEVITA, PBB PASURUAN
5. FAMILIA ENDAH TRIYANI, KANTOR PUSAT
6. FAUZAN KRISNIWAN, ENGINEERING
7. MARSANTO, ENGINEERING
8. YULI TRIAWAN, KANTOR PUSAT



INNOVATION AND TRUST

WWW.WIKA-BETON.CO.ID

40 Years Experience in Concrete Industry

PT Wijaya Karya Beton Tbk. (WIKABETON) was established as one of the state-owned subsidiaries of PT Wijaya Karya (Persero) Tbk. Currently, WIKABETON is the largest precast concrete producer in Indonesia and even Southeast Asia, that applies the Engineering, Production and Installation (EPI) in Concrete Industry.

✓ Vision & Mission

"To be a Leading Company engaged in the business of providing Engineering, Production, Installation (EPI) in Concrete Industry in Southeast Asia."

- Providing competitive products and services, and meeting customer expectations
- Providing more value through business processes that meet and fulfill the requirements and expectations of stakeholders
- Carrying out appropriate management and technology systems to improve the efficiency, consistency of quality, occupational safety and health with environmentally conscious
- Growing and developing together with working partners in a sound and sustainable manner
- Developing competence and welfare of employees

✓ The Largest Precast Producer in Indonesia



2023
Precast & Readymix Capacity
10,72
million tons

14 Factories, 1 Mobile Plant
7 Sales Areas

3 Quarries
3 Jetties

4 Subsidiaries

✓ Preserving Sustainable Innovation



2nd MINDO BEST PROJECT AWARD 2021 Category I (High Volume Road) - AP Pettarani Elevated Toll Road



4th The Best Indonesia Finance Award 2023



Indonesia Best Companies in HSE Implementation 2023



Top CSR Awards 2022



PR Indonesia Award 2023

Head Office : WIKABETON Tower 1 Lt. 2-5 Jl. D.I. Panjaitan Kav. 9-10 Jakarta 13340 Indonesia

EMAIL : marketing@wika-beton.co.id
sekper@wika-beton.co.id

P: +62 21 819 2802

@wikabeton

PT Wijaya Karya Beton Tbk.

WEBSITE:



BROCHURE:



AKHLAK



SELAMAT TAHUN BARU 2024

Semoga keceriaan dan semangat Tahun Baru
membawa kehangatan dan kebahagiaan
kepada Anda dan keluarga.

