

EDISI
002

LOTTE MART INDO

SEPTEMBER 2017

•• BULETIN

PASSION

Bekerja Dengan Hati

Pesan PD

**Think it Right
Do it Right
Make it Right**

Hermawan Kartajaya (Referensi Buku)

**“WOW Service
Is Care”**

Jaminan Kecelakaan Kerja

Memberikan perlindungan atas risiko-risiko
kecelakaan yang terjadi dalam hubungan kerja

**Wujud Customer Focus
LOTTE Grosir
dalam Sustaining Innovation**

**Penerima YOS 2017 (25 th)
(Year Of Service)**



Scan Here!
for high resolution
version

Sumber Image : <https://i.ytimg.com/vi/NE99rdMWNLw/maxresdefault.jpg>

LOTTE MART INDO

●● BULETIN

Pembina

Joseph Buntaran (President Director)

Penanggung Jawab

Irene Mulawadi (HR Director)

Konsultan Hukum

Cici Sri Sukiswanti

Sendi Sanjaya

Pimpinan Redaksi

Hendro Setiabudi

Mentawal Hutauruk

Tim Redaksi

Chandrabawono

Yusri Hartadi

Dwi Ariyanti

Dewi Velasari

Fransisca Elly

Evalia

Warahatsangka

Tim Kontributor

Tim HR-Toko

Ariyana

Topan Guntur

Lily

Ajeng

Desain & Tata letak

Imam Santoso

Teknis IT

Hendra

Herman

Fotografer

Qnoy

Budiono

Seluruh karya yang dimuat di Lotte Mart Indo Buletin menjadi milik redaksi dan redaksi berhak untuk menyuntingnya.

Redaksi mengundang kiriman naskah, artikel, foto, kartun, karikatur atau karya jurnalistik lainnya dari mitra pembaca. Semua karya jurnalistik atau kritik dan saran dapat dikirim ke alamat redaksi :

Jl. Lingkar Luar Selatan Kav. 5 & 6 Ciracas Jakarta 13750, Indonesia
Telp. (62-21) 8404 080, 84112 76 (Hunting)
Fax. (62-21) 8411 275
Ext. 7220 (Hendro), 7213 (Ajeng), 7232 (Lily)
email : redaktur@lottemart.co.id

Hanya untuk kalangan internal Lotte Mart dan tidak dipublikasikan ke pihak luar serta tidak diperjualbelikan

CATATAN REDAKSI

Mitra Lotte Mart tercinta,

Dalam edisi kedua ini, kami mengangkat makna “*Passion*” yang sangat dibutuhkan dalam situasi bisnis saat ini. “*Passion*” dapat dimaknai sebagai suatu usaha yang terus menerus dengan semangat pantang menyerah untuk selalu menciptakan usaha / terobosan baru dalam memecahkan segala persoalan yang ada sehingga kita dapat menjadi organisasi yang unggul dalam situasi sesulit apapun. Dalam pesan PD, “*Passion*” juga dimaknai dengan “*Think it Right, Do it Right, Make it Right*”.

Dalam artikel Pojok HO yang disajikan oleh Bp. Qomaruzaman selaku Operation Director juga membutuhkan “*Passion*” yang kuat dalam hal kita fokus kepada pelayanan pelanggan dengan konsep dasar ABC. Jadi jelas, “*Passion*” selalu dibutuhkan dalam setiap langkah usaha kita, tanpa hal tersebut dapat diibaratkan “mobil tanpa bensin”, mobil tersebut tidak akan bisa bergerak, diam di tempat. Demikian juga apabila hal tersebut terjadi di organisasi. Untuk itu, saya ingin mengajak seluruh karyawan untuk mulai mengembangkan “*Passion*” dalam diri kita masing-masing dimana “*Passion*” sendiri merupakan fondasi utama dari nilai-nilai (*core values*) yang ada di Perusahaan.

Informasi / artikel lainnya dalam buletin ini untuk memberikan tambahan wawasan, *update* mengenai perkembangan atau situasi atau kegiatan yang ada di Perusahaan dan juga beberapa quiz atau lelucon sebagai bahan penyegaran.

Selamat membaca.

**Irene Mulawadi**

Human Resources Director

DAFTAR ISI

- 01** DAFTAR ISI
- 02** PESAN PD *PASSION, Think it Right, Do it Right, Make it Right*
- 04** TOPIK UTAMA *PASSION, Bekerja Dengan Hati*
- 06** POJOK HR *Sekilas Tentang Jaminan Kecelakaan Kerja*
- 08** DAFTAR PROMOSI KARYAWAN
- 09** REFERENSI BUKU *WOW Service Is Care*
- 11** RAGAM *Menjalin Komunikasi Dalam Kerja Tim*
- 13** POJOK TOKO *Pelatihan dan simulasi Store Fatmawati, Futsal Cup LSI Semarang*
- 15** POJOK HO *Wujud Customer Fokus Lotte Grosir*
- 17** GALERI *Galeri Kegiatan*
- 21** QUIZ KITA
- 22** TERTAWA SEJENAK

PASSION

Think it Right Do it Right Make it Right



Joseph V. Buntaran

President Director PT Lotte Shopping Indonesia &
PT Lotte Mart Indonesia

Tim Lotte Mart Yang Saya Cintai,

Setelah satu semester tahun ini kita lewati, kita mulai merasakan bahwa kondisi retail sedang mengalami masa sulit saat ini. Dari sisi penjualan, baik Lotte Mart maupun Lotte Grosir masih menunjukkan hasil yang lebih baik dibandingkan dengan retail yang lain akan tetapi pencapaian kita terhadap budget masih belum memenuhi harapan.

Untuk Lotte Grosir, kita harus mengerjakan pekerjaan dengan lebih baik lagi yaitu menahan diri untuk mendapatkan "sales" dengan cara yang mudah dengan mengorbankan "profit".

Untuk Lotte Mart, sesuai pesan saya pada buletin edisi perdana dimana situasinya lebih rumit, kita harus berusaha keras untuk tidak memperparah keadaan dengan cara tidak membuat masalah yang baru. Kita harus dapat menjaga diri sambil memperbaiki keadaan walaupun mungkin hal tersebut tidak bisa (tidak mungkin) dilakukan dengan cepat, yang penting dilakukan dengan benar. Contoh : karena tidak detail mengecek, order tidak dilakukan dengan benar sehingga "double order" yang mengakibatkan "overstock" sementara supplier sudah tidak mau menerima retur kembali karena barangnya sudah kelewat lama diorder (problem-nya diketahui kelewat lama) padahal kita tahu bahwa permasalahan di Lotte Mart adalah kelebihan stok.

Saat ini saya sudah memimpin LMI hampir 10 bulan akan tetapi memang masih perlu waktu untuk mempelajari lebih detail. Pada kesempatan ini saya ingin berpesan, seperti peribahasa yang mengatakan "lain ladang lain belalang, lain lubuk lain ikannya", demikian juga mungkin cara kerja saya agak berbeda. Saya tidak bermaksud untuk memaksa kalian mengikuti cara kerja saya tapi inti yang ingin saya sampaikan adalah bahwa tim saya sudah harus mengetahui dengan jelas apa yang menjadi target / harapan untuk kita kerjakan / capai kedepannya. Jika masih ada yang masih belum memahami, saya rasa ini akan cukup "mengganggu" karena sudah berkali-kali saya sampaikan dimana ada 3 hal

utama yang kita sepakati untuk kita kerjakan bersama yaitu :

1. Memperbaiki Divisi Food (khususnya Fresh Food) supaya kita mempunyai traffic customer yang baik.
2. Mengontrol trader (jangan terlalu mudah untuk berjualan ke Trader). Hal yang sama yang selalu saya ingatkan untuk LSI.
3. Mengontrol stok dengan sistem manajemen stok yang baik

Hal tersebut diatas juga sudah pernah dikomunikasikan pada pertemuan 20 Juli 2017. Saya berharap masing-masing pemimpin sudah dapat menerjemahkan hal tersebut ke dalam rencana kerja yang nyata. Jika dirasa masih ada yang kurang jelas dan memahami ekspektasi saya, maka saya selalu menyediakan ruang "komunikasi terbuka".

Bekerja dengan *Passion*. *Passion* merupakan dasar dari *Core Value* kita, tanpa *passion* (semangat pantang menyerah) maka kita tidak akan maksimum dalam melakukan pekerjaan. Untuk itulah kita perlu membentuk perilaku tersebut dengan cara menghilangkan kecenderungan kita untuk selalu menunggu perintah / arahan yang diberikan. Kita tidak boleh lagi hanya "duduk diam" apabila kita menemukan masalah tapi harus berusaha menyelesaikannya dengan "tuntas" dan dengan cara yang "benar", tidak hanya sekedar bekerja dibidang (*retail*) yang dirasa sesuai dengan *passion* saja, tetapi harus memiliki ***passion for doing the right thing***. Mampu memunculkan kerja nyata dengan cara "***think it right, do it right and make it right.***"

Di Lotte Grosir, walaupun kita sudah mempunyai rencana kerja yang jelas, namun permasalahan pertama kita masih dalam hal eksekusi dimana dengan pola kerja yang sudah terbentuk hampir 25 tahun, saat saya memberikan arahan untuk melakukan perbaikan (layanan) kepada pelanggan, ini bisa terbentuk menjadi cara kerja yang maunya "lebih sederhana dan lebih cepat", dengan berjualan kepada trader untuk

mendapatkan penjualan yang cepat walaupun harus mengorbankan profit.

Permasalahan kedua adalah *System Development* dimana kita berharap akan dapat diselesaikan akhir tahun ini. Contoh : sistem untuk TMUK yang mampu menghasikan laporan P&L kepada pelanggan kita; sistem untuk klasifikasi pelanggan (seperti VVIP, VIP, A, B, C dst) sehingga kita mampu memberikan pembedaan dalam hal penghargaan terhadap pelanggan, sehingga hal ini dapat membuat pelanggan menjadi "loyal". Selain itu hal ini juga untuk membangun "kepercayaan" supplier yang sering beranggapan bahwa bisnis kita dapat merusak stabilitas harga dan pasokan barang karena kita seringkali dianggap masih sering bermain dengan "trader".

Saya berharap kedepannya para pemimpin (direktur/ regional manager / store general manager, general manager) dapat melakukan forum FGD (*focus group discussion*) yang lebih komprehensif untuk secara bersama menyelesaikan permasalahan yang ada dengan cara berkoordinasi satu sama lain untuk mencari solusi terbaik secara "win win" dalam suasana komunikasi kekeluargaan dan positif untuk kemajuan Perusahaan kita bersama.

Walaupun kondisi bisnis retail saat ini cukup sulit, saya optimis bahwa Lotte Grosir (dengan database pelanggan yang digarap dengan baik), eksistensi kita akan menjadi lebih baik karena kita akan menjadi perpanjangan tangan supplier dalam hal distribusi dan akan membuat mereka semakin percaya. Untuk LMI, mari kita bersama-sama

berbicara lebih terbuka, jangan mencari siapa yang salah tapi kita harus bergandengan tangan untuk menjadi semakin "solid" untuk memecahkan semua masalah yang ada sehingga kita dapat melewati masa yang cukup sulit saat ini.

Terima kasih.

Salam,
Joseph V. Buntaran
(President Director PT LSI & PT LMI)



PASSION

Bekerja



Sumber Image: <http://www.spiritual-activism.com/wp-content/uploads/2014/04/Business-with-Heart2.jpg>

Dengan Hati

Bekerja menjadi salah satu kebutuhan sekaligus kewajiban kita ketika hidup di dunia. Pekerjaan akan tetap jadi pekerjaan. Tapi bekerja sesuai kata hati dan gairah yang mendalam akan membuat beban kerja terasa ringan. Begitu sebaliknya bekerja tanpa hati dan gairah beban kerja akan terasa berat sekali. Coba kita perhatikan puisi tentang kerja dari Khalil Gibran, "Jika kau tiada sanggup bekerja dengan cinta, hanya dengan enggan, maka lebih baiklah jika engkau meninggalkannya. Sebab bila kau memasak roti dengan rasa tertekan, maka pahitlah jadinya dan setengah mengenyangkan. Bilamana kau menggerutu ketika memeras anggur, gerutu itu meracuni air anggur".

Tuhan memberikan waktu yang sama bagi setiap orang dalam sehari 24 jam, siapa saja sama (baik kaya, miskin, laki, perempuan, ulama, pengangguran, orang terhormat maupun pekerja/buruh), dari waktu tersebut 8-10 jam kita habiskan setiap hari untuk bekerja, dimana yang 8-10 jam itu adalah 75% dari waktu terbaik, melek (paling produktif) yang kita miliki, selebihnya adalah waktu istirahat/tidur, makan, mandi, ibadah atau dalam perjalanan.

Jika setiap hari 75% dari waktu terbaik itu ternyata kita gunakan hanya untuk melakukan aktifitas/pekerjaan yang tidak kita cintai (tidak mau menaruh cinta), apalagi dilakukan terpaksa, maka waktu paling berharga itu akan terbuang setiap hari tanpa makna, mengalir seperti sungai sebagai kesempatan sangat berharga yang pergi dan tidak akan pernah datang kembali, betapa malangnya kita? kita akan semakin menua dan akan terlambat menyelesaikannya.

Sering kita mendengar rekan kerja bahkan kita sendiri menggerutu mengenai pekerjaan yang *overload*, merasa disalahkan terus, merasakan ketidakadilan oleh sistem kerja. Akhirnya cara pandang negatif yang menghinggapi pikiran dan menjadi racun yang membuat kita kurang bergairah dalam bekerja. Karena sudah terjebak pada cara pandang negatif bertahun-tahun akhirnya kita menjadi kontra produktif, pekerjaan tidak mencapai target, penilaian kinerja tahunan menjadi jelek, yang berakibat etos kerja kita dipandang kurang baik oleh rekan sekerja, atasan dan bahkan manajemen dimana kita bekerja.

Mari kita coba lepaskan belenggu sikap bekerja tanpa gairah, dengan memilih bekerja dengan hati. Cara yang paling sederhana adalah dengan mencintai pekerjaan kita. Hasil akhir kita mencintai pekerjaan adalah kebahagiaan pribadi. Kebahagiaan yang dirasakan akan terpancar di lingkungan baik di tempat kerja maupun di rumah. Ketika mencintai pekerjaan, maka kita akan bersungguh-sungguh penuh tanggung jawab dan bekerja keras menyelesaikan pekerjaan dengan baik.

Jadilah ahli dibidang yang kita geluti saat ini. Beberapa tokoh yang mencintai pekerjaan dengan sepenuh hati dan gairah kerja yang luar biasa yang bisa kita lihat yakni :

Bill Gates, pendiri Microsoft, perusahaan perangkat lunak yang ia dirikan bersama Paul Allen. Bill Gates tertarik dengan komputer sejak masih berusia belia, mulai mempelajari bahasa pemrograman,

karena kecintaan dan kesungguhan atas pekerjaannya, bersama Paul Allen mendirikan Microsoft. Bill Gates mempunyai visi diawal berdirinya Microsoft dengan “*One Child, One Computer*” mengantarkan Bill Gates menjadi manusia terkaya di dunia sebagai bentuk bonus yang luar biasa atas kecintaan dan kesungguhan dalam bekerja. Sekali lagi Bill Gates tidak bercita-cita menjadi manusia terkaya tetapi mempunyai Visi “*One Child. One Computer*” dan kesungguhan dalam bekerja.

Cristiano Ronaldo, pemain sepak bola dengan julukan CR7 ini begitu mencintai profesinya dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan profesinya. Ronaldo tidak segan pulang paling akhir dalam latihan untuk menyempurnakan ketrampilan dalam mengolah bola. Sebagai bonusnya Ronaldo mendapatkan penghargaan pemain terbaik dunia sebanyak 4 kali dan menjadi atlet terkaya di dunia saat ini versi majalah Forbes. Sama dengan Bill Gates kecintaan, gairah dalam kerja menghasilkan sikap kerja keras yang pantang menyerah untuk menyempurnakan kemampuannya, mendapatkan bonus berupa kesuksesan materi yang diluar dugaan.

Bagaimana dengan kita sendiri, apakah bekerja dengan cinta dan gairah yang membara atau selalu bersungguh-sungguh karena terjebak pada pikiran negatif. Semuanya adalah pilihan, seperti halnya kebahagiaan. Bahagia atau tidak adalah pilihan dari cara berpikir kita. Mulailah mencintai pekerjaan yang kita miliki saat ini, Kalaupun menjadi karyawan biasa tidak masalah, karena tidak semua orang harus menjadi Kapten, tetapi dengan sekecil apapun peran/ tugas yang diberikan perusahaan, lakukanlah dengan setia, sepenuh hati dan sungguh-sungguh sampai tuntas. Karena kesungguhan hati dalam menyelesaikan pekerjaan, nantinya akan berbuah yang manis minimal untuk diri kita sendiri. Bila kita setia dalam hal perkara - perkara yang kecil, maka pasti Tuhan akan memampukan kita untuk melakukan perkara - perkara yang besar. Beberapa tips untuk bisa membantu mencintai dan bergairah dalam bekerja :

1. Tentukan tujuan dalam diri kita sendiri yang tidak dapat dicapai orang lain dengan mudah.
2. Melakukan pekerjaan yang harus dilakukan daripada

menunggu perintah/order pekerjaan yang ditugaskan.

3. Meraih tujuan dengan ketekunan meski banyak kesulitan yang akan timbul.
4. Tunjukkan kegigihan dan upayakan pikiran untuk mengembangkan pengetahuan dan ketrampilan untuk profesionalisme pekerjaan.
5. Jangan merasa puas dengan posisi No. 1, tetapi selalu aktif untuk berpikir dan selalu ingin belajar.
6. Meskipun terjadi kegagalan, tetaplah bersikap positif dan cobalah lagi dengan keyakinan dalam keberhasilan yang akan dicapai.

Dengan menaruh cinta pada apa yang kita lakukan, akan menemukan makna didalamnya dan menghasilkan sesuatu dengan kualitas yang terbaik karena dilakukan sepenuh hati, sepenuh pemikiran dan sepenuh daya serta kesungguhan. Betapa bahagianya jika kita setiap hari dapat melakukan apa yang kita sukai dan cintai. Bekerja dengan *Passion*, berarti bagaimana melakukan apa yang kita cintai dan mencintai apa yang kita lakukan.

Jalani saja hari ini dengan sepenuh hati dan lakukan pekerjaan kita dengan maksimal. Jangan khawatir, semua sudah ada porsinya sendiri.

Apakah sekarang kita masih ingin mendustakan nikmatnya bekerja di tempat kerja sekarang, dan berpikiran gaji seadanya? Semoga tidak ya, gaji bukanlah semata mata acuan kita untuk bahagia.

Team Redaksi
(Dirangkum dari berbagai sumber)

Sumber Image : <http://mikeiamele.com/wp-content/uploads/2015/05/Freedom-Success.jpg>



JOBS



Sumber Image: Shutterstock

Sekilas Tentang Jaminan Kecelakaan Kerja

Memberikan perlindungan atas risiko-risiko kecelakaan yang terjadi dalam hubungan kerja

Menurut PP No. 44 tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Kecelakaan Kerja adalah Manfaat berupa uang tunai dan/atau pelayanan kesehatan yang diberikan pada saat peserta mengalami kecelakaan kerja atau penyakit yang disebabkan oleh lingkungan kerja.

Bahwa suatu kasus dinyatakan kasus kecelakaan kerja apabila terdapat trauma yang berakibat cedera pada tubuh manusia karena suatu peristiwa atau kejadian (seperti terjatuh, terpukul, tertabrak dan lain-lain) dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) Kecelakaan terjadi dalam perjalanan berangkat dari rumah menuju tempat kerja atau sebaliknya melalui jalan yang biasa dilalui atau wajar dilalui. Pengertian kecelakaan yang terjadi dalam berangkat dari rumah menuju tempat kerja adalah sejak karyawan tersebut keluar dari halaman rumah dan berada di jalan umum. Bila Pekerja tersebut membawa kendaraan saat berangkat dan atau pulang bekerja dan mengalami kecelakaan, maka harus dipastikan pekerja tersebut memiliki SIM (surat ijin mengemudi) yang masih berlaku. Jika Pekerja membawa kendaraan ternyata belum memiliki SIM, maka nantinya bisa tidak mendapat perlindungan JKK, mengingat untuk proses kecelakaan lalu lintas tersebut harus dibuktikan dengan surat keterangan dari pihak kepolisian atau 2 (dua) orang saksi yang mengetahui kejadian.
- 2) Pengertian kecelakaan berhubungan dengan hubungan kerja mempunyai arti yang luas, sehingga sulit untuk diberikan batasan secara konkrit. Namun demikian sebagai

pedoman dalam menentukan apakah suatu kecelakaan termasuk kecelakaan berhubungan dengan hubungan kerja dapat dilihat dari :

- a. Kecelakaan terjadi di tempat kerja.
- b. Adanya perintah kerja dari atasan/pemberi kerja/pengusaha untuk melakukan pekerjaan.
- c. Melakukan pekerjaan yang berkaitan dengan kepentingan perusahaan.
- d. Melakukan hal-hal lain yang sangat penting dan mendesak dalam jam kerja atas izin atau sepengetahuan perusahaan.

Kondisi lain yang dapat dikategorikan sebagai kecelakaan kerja diluar ketentuan yang sudah dibahas sebelumnya yaitu :

- a. Pada hari kerja
 - Kecelakaan yang terjadi pada waktu perjalanan dinas sepanjang kegiatan yang dilakukan ada kaitannya dengan pekerjaan dan/atau dinas untuk kepentingan perusahaan yang dibuktikan dengan surat perintah tugas
 - Kecelakaan yang terjadi pada waktu melakukan kerja lembur yang harus dibuktikan dengan SPL
- b. Diluar waktu/jam kerja
 - Kecelakaan yang terjadi saat melakukan aktivitas lain yang berkaitan dengan kepentingan perusahaan dan harus dibuktikan dengan surat tugas dari perusahaan. Contoh : melakukan kegiatan olahraga untuk menghadapi pertandingan 17 Agustus, pelatihan/diklat, darmawisata dan outbond yang dilaksanakan perusahaan.
- c. Kecelakaan yang terjadi dalam perjalanan pergi dan pulang melalui jalan yang biasa dilalui atau wajar bagi karyawan yang setiap akhir pekan kembali ke rumah tempat tinggal

yang sebenarnya (untuk karyawan yang sehari-hari bertempat tinggal di rumah kost/mess/asrama dll).

Untuk kecelakaan kerja yang terjadi sejak 1 Juli 2015, harus diperhatikan adanya masa kadaluarsa klaim untuk mendapatkan manfaat. Masa kadaluarsa klaim selama 2 (dua) tahun dihitung dari tanggal kejadian kecelakaan. Perusahaan harus tertib melaporkan baik secara lisan (manual) ataupun elektronik atas kejadian kecelakaan kepada BPJS Ketenagakerjaan selambatnya 2 kali 24 jam setelah kejadian kecelakaan, dan perusahaan segera menindaklanjuti laporan yang telah dibuat tersebut dengan mengirimkan formulir kecelakaan kerja tahap I yang telah dilengkapi dengan dokumen pendukung. Manfaat yang diberikan, antara lain;

Santunan	<ul style="list-style-type: none"> Cacat Sebagian (<i>Anatomis</i>) = % tabel x 80 x upah Cacat Sebagian Fungsi = % berkurangnya fungsi x % tabel x 80 x upah Cacat Total Tetap = 70% x 80 x upah Santunan Kematian sebesar = 60% x 80 x upah Santunan berkala dibayar sekaligus = 24 x Rp. 200.000 = Rp. 4.800.000 Biaya rehabilitasi berupa penggantian alat bantu (<i>Orthose</i>) dan atau alat pengganti (<i>Prothese</i>)
Return To Work (RTW)	Manfaat kembali bekerja (<i>Return To Work</i>) Pendampingan kepada peserta yang mengalami cacat karena kecelakaan kerja untuk dapat bekerja kembali.
Tindakan Promotif dan Preventif	Manfaat Pelayanan Promotif dan Preventif.
Manfaat Perlindungan	Manfaat perlindungan kecelakaan kerja mulai dari berangkat kerja, didalam lingkungan kerja sampai tiba kembali ke rumah termasuk mengalami penyakit akibat kerja. Pelayanan kesehatan sesuai dengan kebutuhan medisnya dan standar ketentuan yang berlaku tanpa batasan biaya.

Biaya Pengangkutan Kecelakaan	Penggantian biaya pengangkutan peserta yang mengalami kecelakaan kerja ke rumah dan/atau ke rumah sakit Darat/Sungai/Danau : Rp. 1.000.000 Laut : Rp. 1.500.000 Udara : Rp. 2.500.000
Biaya Pemakaman	Biaya Pemakaman Rp. 3.000.000
Santunan	STMB (Santunan Tidak Mampu Bekerja) 6 bln I = 100% dari upah 6 bln II = 75% dari upah 6 bulan III dan seterusnya = 50% dari upah
Beasiswa	Kasus JKK yang mengakibatkan Tenaga Kerja mengalami Cacat Total Tetap atau Meninggal Dunia mendapat manfaat Beasiswa bagi 1 (satu) orang anak usia sekolah mulai SD s.d Perguruan Tinggi sebesar Rp.12 Juta (maks. usia 23 tahun)

Berikut ini upaya-upaya pencegahan kecelakaan kerja yang bisa dilakukan :

- Pemeriksaan kesehatan secara berkala
- Memahami informasi tentang peraturan-peraturan yang berlaku di tempat kerja sebelum memulai tugas
- Penggunaan pakaian atau alat pelindung bagi pekerja tertentu
- Pengaturan ventilasi umum untuk mengalirkan udara ke dalam ruang kerja sesuai dengan kebutuhan
- Mentaati peraturan berkendara dan lalu lintas bagi karyawan yang mengendarai kendaraan dari rumah ke kantor begitu sebaliknya
- Jangan lupa senantiasa berdoa sebelum memulai aktivitas.

Selaku Pekerja , mari kita budayakan K3 (Kesehatan dan Keselamatan Kerja) sebagai bagian diri dari masing-masing Pekerja dimana saja kita berada, dan selalu mengusahakan untuk lebih baik mencegah dari pada mengobati.

AN. Wibawa
Human Resource Team

Kontributor



Sumber Image: Shutterstock

Periode Juni s/d Agustus 2017

PT Lotte Mart Indonesia

Lokasi	Level		Jumlah orang
	Lama	Baru	
Kantor Pusat			
a. Lean	3	4	1
b. LDC	3	4	1
c. Commercial Fresh Food	3	4	1
d. Commercial Non Food	4	5	1
	5	6	1
Gandaria	2	3	1
Kelapa Gading	2	3	1
Kuningan	2	3	1
	3	4	1
Panakukang	4	5	1
Fatmawati	3	4	1
Solo	4	5	1
	Jumlah		12

PT Lotte Shopping Indonesia

Lokasi	Level		Jumlah orang
	Lama	Baru	
Kantor Pusat			
a. Commercial Fresh Food	4	5	1
b. Finance & Accounting	5	6	1
c. Marketing	4	5	1
Pasar Rebo	3	4	1
Sidoarjo	2	3	5
	3	4	1
Serpong	2	3	1
Medan	3	4	1
Palembang	3	4	1
Serang	3	4	1
Mastrip	2	3	1
Batam	3	4	2
	Jumlah		17

Hermawan Kartajaya

“WOW Service Is Care”

Seorang ibu tua mendekati pelayan toko elektronik, dengan tangan gemetar dia menyerahkan kartu garansi dan menerangkan kepada pelayan bahwa oven listrik yang dibelinya hampir setahun yang lalu tidak lagi berfungsi sebagaimana mestinya. Dia meminta untuk dilakukan service ke rumahnya, karena tidak mungkin beliau datang membawa oven listrik tersebut, ibu tua ini tinggal sendiri.

Pelayan yang menerima kartu garansi melihat bahwa stempel pada kartu garansi itu bukan dari toko mereka, artinya si ibu tua tidak membeli oven listriknya dari toko tersebut.

Sedikit bingung dan iba, si pelayan menerangkan kondisi si ibu tua kepada pemilik toko. Pemilik toko memutuskan tetap melayani si ibu tua lalu meminta salah satu karyawannya untuk mengambil oven listrik dari rumah si ibu tua dan kemudian mengirim oven listrik ke *service center* di kota tersebut, tanpa memungut biaya sama sekali. Seminggu kemudian, karyawan dari toko elektronik tadi mengantarkan oven listrik kembali ke rumah si Ibu tua setelah diperbaiki di *service center*.

Tidak lama berselang sejak kejadian tersebut, hampir semua tetangga si ibu tua berbelanja kebutuhan elektronik di toko tersebut.

Anda akan menemukan kisah-kisah inspiratif mengenai service unggulan seperti di atas dalam buku *WOW Service is Care* oleh Hermawan Kartajaya, buku kecil dengan cover merah ini menarik dan memberi *insight* kepada kita mengenai *mindset* dan *best practice* dalam mewujudkan pengalaman service WOW kepada customer.

Lembaran-lembaran awal anda membaca buku ini akan diperkenalkan tentang tiga pondasi budaya service, yaitu:

- **Belief**
Yaitu adanya paradigma/keyakinan dari seluruh jajaran akan pentingnya service sebagai *key differentiator* untuk unggul dalam kompetisi.
- **Brain**
Perlunya membangun kebijakan, sistem, dan proses, untuk mendukung belief tersebut, agar eksekusinya dimengerti oleh semua jajaran. Tanpa Brain, maka Belief hanya akan menjadi semboyan menarik tetapi kenyataannya adalah omong kosong.
- **Behavior**
Prilaku yang terbentuk menjadi budaya dalam wujud nyata Belief dan Brain. Ada 3 level tingkatan Behavior :

Yang pertama **DO service IF**, level paling rendah, artinya pelakunya akan melakukan service atas dasar reward jangka pendek, seperti akan melakukan service jika sudah ada fasilitas, ada insentif, ada bonus, ada penilaian kinerja, ada lembur dan hal lain yang harus disiapkan agar karyawan mau bergerak melakukan service.



Sumber Image: Shutterstock

Yang kedua **DO service BECAUSE**, ini adalah budaya standar, memberikan service karena tuntutan atas konsekuensi yang mungkin muncul baik eksternal atau internal, misal konsekuensi tidak naik gaji, pangsa pasar turun, frekuensi komplain meningkat, dan konsekuensi kepuasan pelanggan menurun.

Yang ketiga **DO service EVEN IF**, ini adalah budaya service yang membuat WOW, karena didasari non “*personal gain or lose*” tetapi untuk kepentingan perusahaan jangka panjang yang lebih fundamental. Melakukan pekerjaan tanpa terlalu memikirkan apakah ini termasuk dalam deskripsi pekerjaan atau *key performance indicator*, tetapi lebih ke sikap untuk membantu pelanggan dengan sekuat tenaga walau tidak berdampak pada keuntungan pribadi.

Masih banyak ide dan semangat baru akan anda temukan dalam buku 175 halaman ini untuk membenahi kualitas service menghadapi era dan persaingan saat ini, mari terus memberikan pengalaman WOW kepada semua pelanggan saat menggunakan service dan produk di LOTTE Grosir dan LOTTE Mart. Selamat membaca

Topan Guntur

Human Resource Team

Kontributor



Judul Buku : WOW Service Is Care
 Penulis : Hermawan Kartajaya
 Penerbit : Penerbit Gramedia
 Jumlah Halaman : 175 Halaman
 Cetakan keempat Mei 2016



Sumber Image : http://www.saramd.com/files_2013_09_Our-Best-Life-Involves-Teamwork-Collaboration-C

Menjalin Komunikasi Dalam Kerja TIM

Salah satu komponen penting dalam membangun sebuah *teamwork* yang baik tentunya adalah dengan adanya komunikasi yang efektif. Masalahnya sekarang adalah, apakah komunikasi Anda dengan rekan sekerja Anda sudah efektif? Tentunya Anda ngga mau dong, kalau tiap Anda berbicara, komentar dari rekan-rekan adalah : "So, intinya apa? To the point aja kali" atau "mau ngomong apaan sih?" bahkan mungkin "itu lagi yang mau diomongin? Ngga ada yang lain?".

Menurut Anda apakah itu yang kita sebut komunikasi? Mungkin tanpa kita sadari, karena terlalu antusias atau mungkin karena grogi, akhirnya cara penyampaian kita jadi kurang tepat, yang mana bila hal ini tidak cepat kita sadari, tentunya dapat membuat hubungan dengan tim kerja menjadi tidak nyaman, akhirnya malah membuat informasi yang harusnya kita *share* jadi terhenti di kita karena rekan-rekan bahkan atasan Anda sendiri keburu "males" dengerin Anda bicara karena selalu berbelit-belit, berputar-putar, bertele-tele dan sebagainya. Pastinya hal ini akan menghambat pekerjaan Anda dan mungkin nantinya bisa berdampak pada perkembangan karir Anda, atau lebih parahnya lagi, hal ini berdampak juga terhadap sosialisasi Anda di lingkungan sekitar Anda. Ngga mau dong hal ini terjadi di diri Anda?

Let's solve it!

Berikut kiat/cara sederhana yang bisa Anda praktekan bahkan kalau perlu Anda latih, agar Anda terhindar dari kecenderungan berkomunikasi seperti tadi:

- 1. "Jangan ngopy pendapat dari temen kita"**
Mungkin saja Anda lagi kurang fokus dalam forum, sehingga tanpa Anda sadari, Anda mengutarakan pendapat yang sebelumnya sudah disampaikan sama temen Anda. Ngga mau dong di-cap plagiat sama temen kita? Padahal sih karena memang lagi kurang fokus aja. Contoh :
Si A bilang : "Gimana kalau tema Bulletin kali ini kita bahas soal *teamwork*?" (Ide dicatat di *whiteboard*)
Ketua bilang : "Ada lagi masukan lainnya?"
Tiba-tiba Si B bilang : " Kalau masukan dari saya sih, kita perlu membahas soal *teamwork* pada Bulletin kita kali ini?"
Kalau kejadiannya seperti ini, menurut Anda, kira-kira gimana reaksi rekan-rekan Anda?
- 2. "Jangan mengulang-ulang pendapat/ tanggapan yang ingin disampaikan"**
Secara sadar atau tidak sadar, kadang Anda ingin pendapatnya bisa diterima oleh rekan-rekan dalam Forum diskusi, sehingga Anda ingin menjelaskannya se jelas mungkin ke rekan-rekan, tapi sayangnya, bukan menjadi semakin jelas, malah justru Anda hanya berputar-putar di gagasan saja. Kalau Anda ngga mau bikin rekan-rekan "kapok" dengerin ide cemerlang dari Anda, alangkah baiknya disampaikan dengan singkat dan jelas saja. Anda hanya perlu menjelaskan lebih rinci jika ada pertanyaan atau permintaan dari rekan Anda yang kurang paham dengan yang disampaikan. Intinya, jangan kepanjangan dan berlebihan kalau ngga ada yang minta.

3. “Atur ritme berbicara”

Hindari berbicara ala komentator sepak bola, tapi bukan berarti juga Anda harus berbicara seperti pelakon wayang orang ya. Kalau bicara terlalu lambat, bisa jadi Anda akan membuat pendengar merasa bosan bahkan mengantuk, lebih parahnya lagi, pembicaraan Anda akan dipotong begitu saja karena terlalu lama memakan waktu. Namun sebaliknya, jika Anda berbicara terlalu cepat, pendengar akan kesulitan memahami apa yang Anda utarakan. Untuk itu aturlah ritme berbicara Anda layaknya orang bercerita, Anda bisa berlatih dengan cara berbicara di depan cermin atau merekam pembicaraan Anda dengan alat perekam, lalu dengarkan kembali untuk mengoreksi ritme berbicara Anda.

4. “Kebiasaan menambahkan kata-kata”

Mungkin anggapan orang bahwa orang yang pintar berbicara adalah orang yang cerdas, membuat sebagian orang kadang terlalu berlebihan dalam menyampaikan gagasannya. Apa Anda suka memperhatikan hal tersebut? Ada sebagian orang yang suka sekali menambahkan kata-kata bahkan kalimat agar dapat terlihat seperti orang yang mempunyai wawasan yang luas, padahal kenyataannya, mungkin seperti “tong kosong nyaring bunyinya”, banyak tambahan kalimat yang sebenarnya tidak penting dan tidak perlu digunakan sama sekali. So, lebih baik berbicara singkat dan jelas tapi syarat makna, daripada berbicara panjang lebar tentang hal yang tidak penting tersebut. Kasian kan waktu rekan-rekan Anda akan jadi terbuang sia-sia karena hal tersebut.

5. “Membuat humor yang tidak tepat”

Kalau makanan yang garing-garing sih enak ya? Tapi kalau “jokes garing”? Anda wajib memperhatikan dengan baik situasi dan kondisi yang ada, apakah jokes Anda bisa membuat suasana mencair atau malah memperkeruh suasana. Daripada maksa mending ngga usah lah ya.

6. “Grogi? Kalem dulu aja.”

Saat grogi, mungkin Anda akan mengalami masa dimana pikiran Anda menjadi blank. Anda pun pasti kebingungan menyambung pembicaraan sebelumnya, yang ada suara yang keluar hanya, “ehh..” atau “engg..” atau “hmm..” karena Anda sudah kehabisan kata-kata. Daripada terlalu maksa berbicara yang akhirnya malah membuat lawan bicara mempertanyakan kapasitas dan kemampuan kita, mending kita kalem dulu aja. *Silence is better than unmeaning words.* Tarik nafas dalam-dalam, dan hilangkan grogi Anda, terlalu lama grogi juga ngga baik lhoo, masa Anda cuma bisa jadi nyamuk aja di dalam forum?

7. “Utarakan apa yang seharusnya diutarakan”

Dalam sebuah forum kadang suka ada yang curcol kan? Kalau masih relevan dengan apa yang sedang dibahas sih ngga masalah ya, tapi kalau melenceng jauh dari topik dan sifatnya pribadi gimana? Bisa-bisa ada yang pasang tarif konsultasi nanti.

Dan yang terakhir,

8. “Jangan suka menonjolkan diri”

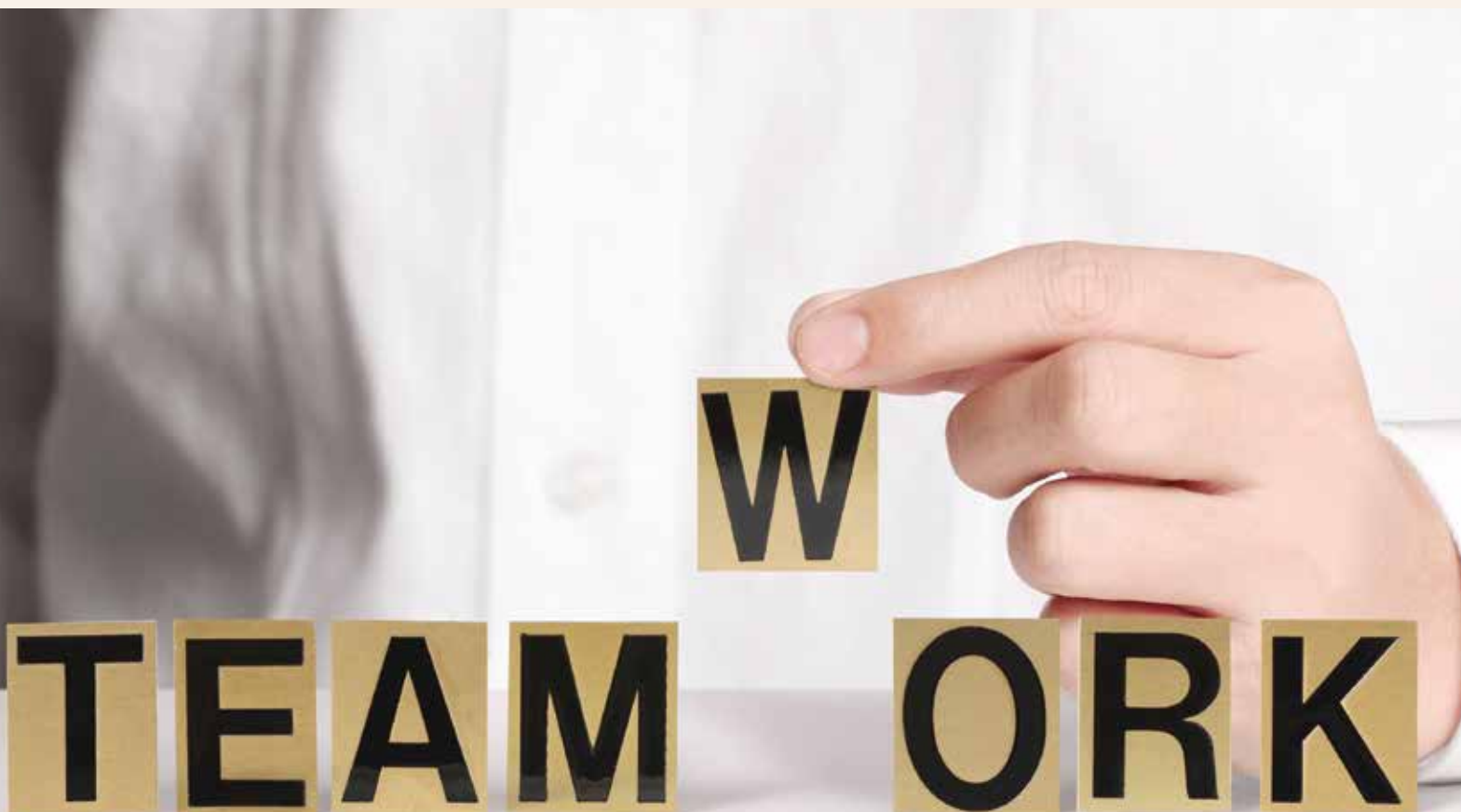
Sebagian orang kadang terlalu membanggakan dirinya, positifnya sih mungkin ingin memotivasi yang lainnya, Tapi alangkah lebih baiknya jika memotivasi dengan prestasi/ pencapaian dari tim doongg... kan *teamwork*. Kalau ada hal-hal pribadi yang ingin dibahas, mending lanjut sambil ngopi aja di luar forum ya.

Selamat mencoba..

Ajeng

Human Resource Team

Kontributor



Sumber Image: Shutterstock

Dalam rangka untuk mengasah keterampilan dan pelatihan rutin segenap karyawan/ti dalam menghadapi bahaya kebakaran di area atau lingkungan kerja, maka pada hari Sabtu tanggal 29 Juli 2017 jam 07.00 WIB bertempat di Lotte Mart Fatmawati telah diadakan kegiatan simulasi dan pelatihan pemadam kebakaran, kegiatan ini di mulai dari simulasi kebakaran yang di lakukan di area toko dengan orientasi penggunaan apar, simulasi evakuasi kebakaran dan dilanjutkan dengan pelatihan pemadam kebakaran dengan menggunakan apar dan hydrant.

Joko Prihatin

GA Store LMI 08 Fatmawati

Narasumber

Sumber Image: <https://www.google.com/imgres?imgurl=http%3A%2F%2Ffiles.wacana.siap.web.id>



Pelatihan dan Simulasi Pemadam Kebakaran di Store Fatmawati



• Evakuasi Korban •



• Penggunaan alat pemadam kebakaran •



• Penggunaan Hydrant •



FUTSAL CUP ANTAR DIVISI TOKO LSI SEMARANG



Berbagai usaha dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk menjaga kekompakan serta meningkatkan kerjasama tim. Tak harus selalu melalui acara-acara besar, tetapi juga acara sederhana yang rutin dilakukan. Begitu pula yang dilakukan di Toko LSI Semarang yang rutin menyelenggarakan kegiatan "Futsal Cup Antar Divisi". Acara sederhana ini merupakan ide dari Sdr. Ahmad Badruddin (Staff EC) dan Sdr. Agus Setyono (SS Fresh Food) yang menginginkan adanya kegiatan yang dapat mempererat persaudaraan, meningkatkan sportifitas, serta meningkatkan kerjasama tim di Toko.

Tahun ini, kegiatan "Futsal Cup Antar Divisi" di Toko LSI Semarang sudah memasuki tahun ke tiga penyelenggaraan. Tahun-tahun sebelumnya, kegiatan ini dilakukan sekaligus untuk memeriahkan HUT RI, tetapi khusus tahun ini, rencana pelaksanaannya dimundurkan menjadi akhir bulan September karena menyesuaikan dengan kesibukan di masing-masing divisi. Dalam kegiatan ini, peserta juga memperebutkan piala bergilir Futsal Cup serta hadiah uang tunai.

Kegiatan ini dilakukan setelah seluruh peserta selesai melakukan pekerjaan masing-masing di Toko. Seringkali pertandingan baru dimulai jam 10 malam. Meskipun begitu, kegiatan tetap meriah dan peserta tetap bersemangat selama pertandingan berlangsung. Selama 3 tahun menyelenggarakan kegiatan ini, Pak Herlam selaku koordinator olah raga di Toko LSI Semarang mengalokasikan dana olah raga Toko untuk mendukung kegiatan Futsal Cup Antar Divisi ini, tetapi karena dana yang dibutuhkan masih kurang, dana tambahan didapatkan dari 'saweran' seluruh pemain di tiap divisi dan setiap Tim yang mendaftarkan diri juga harus membayar biaya registrasi sebesar

Rp 350.000,-. Dana yang terkumpul tersebut digunakan untuk hadiah serta sewa lapangan. Total hadiah yaitu Rp 1.350.000,- juara pertama mendapatkan hadiah uang tunai sebesar Rp 650.000,- sekaligus mendapatkan piala bergilir, juara kedua mendapatkan hadiah uang tunai sebesar Rp 400.000,- dan juara ketiga mendapatkan hadiah uang tunai sebesar Rp 350.000,-. Meskipun harus 'saweran' dengan uang Pribadi, tetapi seluruh karyawan yang terlibat dalam kegiatan ini tidak merasa keberatan dan menikmati pertandingan.

Tahun ini, Juara Pertama Futsal Cup Antar Divisi dimenangkan oleh tim *Back Office*, Juara kedua dimenangkan oleh tim *Dry Food* dan juara ketiga dimenangkan oleh tim *GMS*. Ibu Maria Kun Widati, selaku SH-HR Toko Semarang berharap acara serupa juga bisa dilaksanakan toko lain agar dapat mempererat silaturahmi dan persaudaraan melalui kegiatan olahraga dan kebersamaan, demi meningkatkan sportifitas dan kerjasama tim.

Maria Kun Widati

HR Store LSI 11 Semarang

Narasumber





Sumber Image: Shutterstock

Wujud Customer Focus LOTTE Grosir dalam Sustaining Innovation

Perdana Menteri Finlandia Alexander Stubb sampai menyalahkan Apple atas penurunan ekonomi yang terjadi di Finlandia. "Kami punya dua jawara yang tumbang gara-gara Apple." kata Stubb.

Jawara yang pertama adalah Nokia, pabrik ponsel legendaris asal Finlandia. Belakangan, perusahaan ini kalah bersaing melawan gelombang smartphone modern yang diawali oleh iPhone kemudian disusul oleh pemain lain, seperti Samsung, hingga kemudian terpaksa menjual divisi ponselnya ke Microsoft. CEO Nokia mengatakan, "*We did nothing wrong, but we lost*".

Dan jawara kedua adalah industri kehutanan dan kertas, terpuruk disebabkan oleh gadget yang merubah dunia menjadi *paperless*. "Saya kira bisa dibilang bahwa iPhone membunuh Nokia, dan iPad membunuh industri kertas Finlandia." Lanjut Stubb.

Masih segar dalam ingatan kita kedatangan Makro yang sangat fenomenal di awal tahun 1990an, Makro menjadi satu-satunya wholesale modern di Indonesia. Konsumen pun rela antri dan berdesak-desakan untuk mendapatkan produk-produk yang ditawarkan Makro dengan harga fantastis. Namun di awal tahun 2000an, seiring dengan

berkembangnya hypermarket di Indonesia, Makro mulai terdisruption dan akhirnya "angkat kaki" dari pertarungan bisnis di Indonesia.

Saat ini dunia retail di Indonesia terutama di level minimarket, supermarket dan hypermarket mulai berjalan melambat. Dunia retail mengalami disruption oleh kehadiran para start up ecommerce sampai dengan para raksasa ecommerce seperti Alibaba dan Amazon yang mulai melakukan investasi besar-besaran dengan menggelontorkan dana untuk memperkuat perusahaan-perusahaan ecommerce lokal. Konsumen semakin dimudahkan dan mempunyai banyak pilihan berbelanja terutama produk-produk non food. Offline store mengalami penurunan omzet yang sangat signifikan, karena konsumen terutama generasi milenial mulai beralih dengan belanja online.

Lantas apa yang harus kita lakukan agar LOTTE Grosir yang kita cintai ini bisa tetap *sustainable growth*? Jawabannya adalah kita harus konsisten pada strategi Customer Focus. Jeff Bezos (CEO Amazon) mengatakan "*Focus Customer is key and put the focus on the Customer first*".

Apakah sebenarnya *Customer Focus* itu? *Customer focus* adalah sebuah strategi yang diterapkan oleh perusahaan agar dapat melayani Customer dengan lebih baik. Untuk itu kita harus



Konsep ABC tetap bertumpu kepada **one to one service**, artinya kita harus berinteraksi secara intensif dengan setiap customer agar mengetahui **requirements**, sehingga bisa memberikan solusi bagi customer. “

dapat mendefinisikan siapa customer kita dan apa kebutuhan, keinginan dan harapan customer tersebut. Perusahaan-perusahaan yang menerapkan Customer Focus harus selalu melakukan inovasi-inovasi. Ada dua jenis inovasi yaitu *Sustaining Innovation* dan *Disruptive Innovation*.

Sustaining Innovation adalah upaya meningkatkan layanan dan kualitas produk yang terus menerus dan berkelanjutan. Seluruh karyawan harus di-empowered dalam membuat strategi untuk meningkatkan benefit bagi customer. Pelatihan pengembangan kompetensi terhadap karyawan lebih diarahkan kepada *soft skill* terutama untuk *relationship building* dan *customer service*.

Sedangkan *Disruptive Innovation* adalah bentuk inovasi yang membantu penciptaan pasar baru, mengganggu atau merusak pasar yang sudah ada, dan pada akhirnya menggantikan hal yang terdahulu tersebut. Ini yang banyak dilakukan oleh perusahaan start up saat ini, seperti fenomena Go-Jek yang telah “merusak” tatanan bisnis transportasi konvensional. Begitu para start up yang menjalankan bisnis ecommerce dengan menggunakan e-wallet, e-banking dan sebagainya. *Disruptive innovation* ini lebih fokus pada business model, yaitu sebuah langkah jangka panjang yang dibangun bertahap dan terus diperbaiki sesuai kebutuhan customer.

Konsep ABC di LOTTE Grosir merupakan *sustaining strategy* yang harus terus menerus kita tingkatkan. Konsep ABC merupakan pengembangan dari konsep Customer Marketing Management yang berfokus kepada customer inti, terutama kelompok Retailer dan Horeca yang paling potensial (*low hanging fruits*) jumlahnya sekitar 20%. Customer inti yang merupakan kelompok customer Retailer A1 dan Horeca A1 ini harus terus kita pahami kebutuhan, keinginan dan harapannya agar kita bisa meningkatkan layanan kepada mereka.

Konsep ABC tetap bertumpu kepada *one to one service*, artinya kita harus berinteraksi secara intensif dengan setiap customer agar mengetahui *requirements*, sehingga bisa memberikan solusi bagi customer. Kunci suksesnya adalah komitmen untuk memberikan solusi kepada setiap customer agar mereka menjadi loyal dan meningkatkan visit dan basket belanjanya.

Kenapa hanya berfokus kepada customer inti yang jumlahnya hanya sekitar 20% dari total pelanggan? Jawabannya adalah pertama, customer inti ini adalah customer paling loyal maka harus mendapatkan perhatian serius. Kedua, teori *snowball effect* mengajarkan bahwa dengan memberikan layanan yang totalitas kepada customer inti, maka customer lainpun akan merasakan layanan yang baik pula sehingga pada akhirnya customer lain juga merasa puas.

Maka konsep ABC ini bukan hanya milik team Telesales dan CDE, tetapi milik seluruh karyawan baik di store maupun di kantor pusat. Seluruh karyawan wajib mempunyai komitmen kuat dan fokus untuk meningkatkan layanan terbaik bagi customer inti (Retailer A1 dan Horeca A1)



Qomaruzaman

LSI Operation Director

Narasumber



GALERI KEGIATAN



Acara Halalbihalal 2017

Kegiatan rutin tahunan Lotte Mart setelah libur Hari Raya Idul Fitri, untuk menjalin silaturahmi pimpinan serta karyawan. Lotte Mart Head Office, 19 Juli 2017



Peduli Bencana Erupsi Gunung Sinabung

Lotte Mart Medan bersama MNC Peduli & Rumah Zakat memberikan bantuan sembako untuk korban bencana erupsi Gunung Sinabung. Medan, 10 Agustus 2017



HUT RI (LSI 08 CIBITUNG)



HUT RI (LSI 07 ALAM SUTERA)



HUT RI (LSI 15 PEKANBARU)

Peringatan HUT kemerdekaan RI - 72

Segenap karyawan Lotte Mart mengadakan upacara Peringatan Kemerdekaan RI - 72, dan merayakan kemerdekaan sebagai simbol wujud nasionalisme. 17 Agustus 2017

GALERI KEGIATAN



Road Tour 'Untukmu Pahlawan Kami Hadir'

Dalam rangka memperingati hari Kemerdekaan RI, Lotte Mart bekerjasama MNC TV melakukan pembagian sembako ke beberapa kota di Indonesia. 17 - 25 Agustus 2017



Sedekah Bikin Untung

Lotte Grosir bersama BAZNAS membantu menyalurkan donasi dari setiap belanja costumers, yang akan disalurkan ke orang yang berhak menerima. Lotte Grosir Pasar Rebo, 23 Agustus 2017 - 22 Agustus 2018



(LMI 21 PRAMUKA)

(LMI 12 SOLO BARU)

(LMI 20 PAKUWON)

Penyerahan Hewan Kurban

Lotte Mart melakukan penyerahan hewan kurban untuk masyarakat sekitar toko Lotte Mart. 1 September 2017



GALERI KEGIATAN



LOTTE CUP | 5th
NO PAIN * NO GAIN

~ **TURNAMEN LOTTE CUP 2017** ~
Kamis, 14 September 2017



Peserta Turnamen Lotte Cup V

Se Jabotabek - Serang - Bandung - Tasikmalaya
(Lotte Grosir dan LotteMart Indonesia)

Dihadiri juga oleh : Lotte Group untuk mengikuti
Futsal , yakni :
Lotte Logistik Indonesia, Lotteria, Lotte Avenue
Dept Store , Lotte Chemical,

Jenis pertandingan : Futsal, Volley Ball dan
Bulutangkis

Pelaksanaan pada :
Hari /tanggal : Kamis /14 September 2017
GOR Sumantri Brojonegoro - Kuningan Jakarta
Selatan

Pemenang Turnamen Lotte Cup V

- **BULU TANGKIS**
Juara 1 : HO
Juara 2 : LSI ST01 Pasar Rebo
Juara 3 : LMI ST09 Taman Surya
- **VOLI**
Juara 1 : LSI ST01 Pasar Rebo
Juara 2 : LSI ST23 Cikarang
Juara 3 : LSI ST04 Meruya
- **FUTSAL**
Juara 1 : LSI ST26 Bogor
Juara 2 : LSI ST01 Pasar Rebo
Juara 3 : LOTTE Chemical
- **SUPORTER TERBAIK**
Bulu Tangkis : LMI ST01 Gandaria City
Voli : LSI ST01 Pasar Rebo
Futsal : LSI ST04 Meruya
- **PEMAIN/TIM TERBAIK**
Bulu Tangkis : Tim HO
Voli : A. Affandi (LSI ST04 Meruya)
Futsal : Yopi (LSI ST01 Pasar Rebo)
- **TIM DENGAN MOTIVASI TERBAIK**
LMI ST09 Taman Surya
- **JUARA UMUM** LSI ST01 Pasar Rebo

Selamat kepada Para Pemenang Lotte Cup V, terus berkarya & tetap semangat ... salam olahraga

GALERI KEGIATAN



~ YOS (Year Of Service) LOTTE GROSIR & LOTTE MART 2017 ~

Selasa, 26 September 2017



YOS 2017 (LMI 10 BEKASI JUNCTION)



YOS 2017 (LSI 16 YOGYAKARTA)



YOS 2017 (LSI 13 MAKASSAR)



YOS 2017 (LSI 17 BANJARMASIN)



YOS 2017 (LSI 27 TASIKMALAYA)

Penerima YOS 2017 (25 th)

EMPLOYEE ID	NAME	TITLE
1200079	Turyadi Winarso	OPERATION
0000254	Irene Mulawadi	HR
0000767	Moch Harris	MARKETING
0000610	Bambang Wicaksono	FINANCE
0002529	Warsono Hadi S	LDC
0101462	Sri Suparwi	SCM
0002367	Muhamad Jasin	LDC
0000694	Rr Winarti Rahayu N	FINANCE
0700156	Dwi Hartono	SUPPORT
0600117	Lisanuddin	OPERATION
0102542	Ahmad Cholik	GOOD RECEIVING
0100625	Saidah	GMS
0100683	Tugino	CUSTOMER DEV.
0100586	Aen Yuherni	CASHIER
0100594	Pratikno	CASHIER
0100617	Teguh Suprianto	DRY FOOD
0100413	Kunto Purwadi	GMS
0100439	Budiman	GOOD RECEIVING
0104786	Hasbullah	END CONTROL
0101242	Agus Bachrudin	CUSTOMER DEV.
0100942	Surani	CASHIER
0101470	Marlita	CASHIER
0102217	Evie Herlina	CASHIER
0100861	Ismawati	CASHIER
0101145	A Dwiyanti Wahyu L	DRY FOOD
0101111	Agus Supiyanto	FRESH FOOD
0100099	Neny Risdiani Dewi	GMS
0101129	Martini	HR
0102136	Maimunah	CIS

EMPLOYEE ID	NAME	TITLE
0101797	Nani Sumarni	CASHIER
0102306	Runi Setiawati	CASHIER
0101810	Sutriati	DRY FOOD
0101878	Wiwi Yudi Widartjir	FRESH FOOD
0101860	Ida Siswati	FRESH FOOD
0102314	Idam Hamid	FRESH FOOD
0200151	Bambang Sudi W	ALC
0700059	Lucita Ratnasari	SUPPORT
0400309	Agus Kurniawan	FRESH FOOD
0500102	Sodikin Se	FRESH FOOD
0600468	Sugiantoro	END CONTROL
0101381	Solihah	FRESH FOOD
0102241	A. Mustopa Ahmad	GMS
0101852	Saptoningsih	DRY FOOD
0700091	Turminiwati	GMS
0700130	Teti Maryati	FRESH FOOD
0800349	Abdul Syukur	GMS
2401128	Beni Sulisty	GMS
0800242	Siti Farida	GMS
1000075	Riah Ukur Br S	DRY FOOD
1000172	Zulfrid Pasaribu	GMS
1100161	Agus Wijono	DRY FOOD
1100412	Hanada Thoim	GMS
0800048	Katarina Sitorus	FRESH FOOD
0800860	Purwanto	FRESH FOOD
0300035	Carolina Susy S	SGM
0700106	H Muji Sunaryo	GOOD RECEIVING
0400707	Sri Sulastri	CASHIER

Kesan Penerima YOS 2017 (25 th)

Wiwien, Cost Control LSI Grosir (Kantor Pusat)

Pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada Manajemen Lotte Mart yang selalu memberikan kesempatan dan peluang kepada Karyawan untuk berprestasi, memberi perhatian penuh untuk kesejahteraan Karyawan, terciptanya Suasana dan Lingkungan Kerja yang sangat baik dan nyaman, hal ini membuat Perusahaan menjadi keluarga ke - 2 saya, hingga kini 25 tahun sudah saya bekerja, saya merasakan banyak pembelajaran yang sangat berarti.

Saya berharap kedepannya, Perusahaan ini akan bertambah maju dan sukses, dimana hal ini akan membawa kesejahteraan Karyawan lebih baik lagi, karena kemajuan perusahaan ini pasti akan membawa kebahagiaan bagi kita semua dan keluarga kita. Akhir kata, saya mengajak kita semua, **mari kita selalu bekerja dengan hati yang gembira, tulus dan ikhlas**, walau tantangan kedepan lebih besar dari saat ini, tapi saya yakin kita semua pasti bisa melampauinya dengan baik,

Terima kasih untuk **Pengabdian, Dedikasi & Loyalitas** kepada perusahaan



Selamat kepada para pemenang Quiz Kita buletin Lotte Indo edisi 001,

- Bambang Yudi Firmansah, NIK 00-000865 - Customer Solution LSI (HO)
- Intan Permata Sari, NIK 11 - 110169 - CIS Lotte Mart Bekasi Junction
- Denny Herdiyan, NIK 00 - 3030019 - QSV (HO)

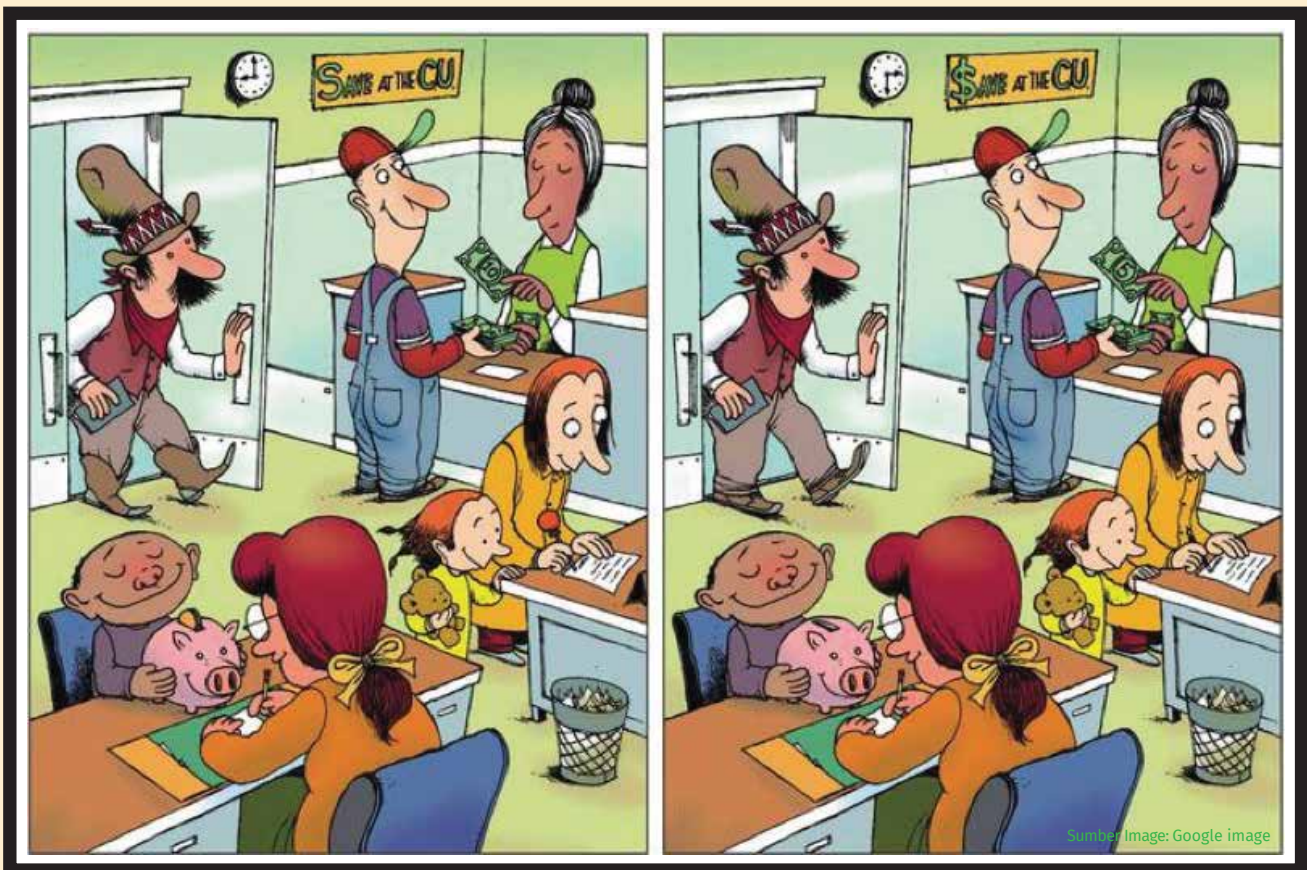
Hadiah berupa Voucher belanja akan dikirimkan ke masing-masing pemenang

YUKK KITA
QUIZ!

EDISI

2

Temukanlah 7 perbedaan yang terdapat pada gambar dibawah ini :



Email jawaban Anda beserta Nama, Nik & Direktorat/Store ke : quiz@lottomart.co.id

Pengumuman pemenang akan diumumkan pada edisi selanjutnya
3 pemenang terpilih akan mendapatkan hadiah dari Redaksi

Pelayan vs Orang Kaya Baru

Gareng baru saja dapat hadiah uang cukup banyak. Layaknya orang kaya baru, Gareng bergaya hidup mewah. Ia ingin makan di restoran hotel berbintang.

Pelayan : "Silahkan.."

Kemudian pelayan itu menyodorkan daftar menu. Gareng membuka dengan bingung. Sebab, nama-nama masakan sedikitpun tidak ia kenal. Maklum pakai bahasa Inggris. Gareng dengan asal menunjuk sebuah menu.

Gareng : "Pesan yang ini saja,"

Pelayan : "Baik!"

Tak lama berselang, pelayan datang sambil membawa semangkuk acar.

Gareng : "Waduh, ternyata acar,".

Demi menjaga gengsi jadi orang kaya, Gareng menghabiskannya. Selesai makan acar, ia melihat seorang bule di samping mejanya tengah menyantap bistik daging sapi. Gareng ngiler nih, sebenarnya ia ingin makanan seperti itu.

Bule : "Please, again!"

Datang deh, pelayan membawa sepiring bistik. Gareng gembira, sebab kini ia tahu nama pesenan tersebut.

Gareng : "Pelayan, please again..!"

Pelayan : Datang deh semangkuk acar lagi

Wawancara Via Telepon

Berikut sebuah wawancara via telepon antara seorang bule dengan orang Indonesia...

Bule : "What is your last name?"

Orang Indonesia : "Amsori" (I'm sorry..)

Bule : "You don't have to sorry.. And what is your first name?"

Orang Indonesia : "Yudono" (You don't know..)

Bule : "Off course I don't know, that's why I ask you... And your middle name?"

Orang Indonesia : "Fani" (Funny..)

Akhirnya bulenya marah dan menutup telepon.

Orang Indonesia-nya kebingungan, karena nama yang tertera di KTP-nya sendiri : "Yudono Fani Amsori"

Tukang Cukur

Jali : "Bang! Cukur bang!"...

Jali : "Dipendekin berapa harganya bang?"

Tukang Cukur : "Murah cuma 3000 koq Jal."

Jali : " Kalau botak berapa bang?"

Tukang cukur : "2000 aja Jal"

Jali : "Ya udah, dipendekin aja yang rapi ya Bang."

Setelah rapi Jali membayar tukang cukur dengan uang 5000an.

Tukang Cukur : "Wah, ngga ada kembalinya Jal, ini aja baru penglaris."

Jali : "Waduhh, gimana yah bang, gak ada recehan nih bang.." Sambil garuk kepala jali berpikir, setelah lama, Jali memutuskan.

Jali : "ya udah bang, kalu gitu yang 2000 botak aja "

Tukang Cukur :



Permintaan

Istri : "yah, minta duit, aku mau berenang....!"

Suami : "Ngapain pergi berenang....?"

Istri : "Supaya badan bunda langsing seperti masih gadis dulu....!"

Suami : "Gak usah lah.. ikan paus aja berenang tiap hari, tetep aja badannya gede....!"

KEESOKAN HARI NYA.....

Suami : "bunda.....klo ke pasar jgn lupa beliin buah ya....?"

Istri : "Buat apa'an buah, yah....?"

Suami : "Buat membuang toxin di badan ayah, supaya wajah ayah jadi bersih....!"

Istri : "Gak usah lah yah.....monyet aja tiap hari makan buah, tetep aja wajahnya kusem.....!!!"

Suami :



AKU PRIVATE BRAND



✓ Kualitas adalah kepuasan

MOMENT kepuasan pelanggan ketika menggunakan produk PB telah menjadi komitmen kami dalam membuat sebuah produk Private Brand, untuk itu kualitas yang baik adalah sebuah harga pasti.



✓ Harga kompetitif

BUKAN karena kualitas yang kami turunkan, namun PB tidak melakukan promosi asal membeli dalam jumlah yang besar

- Tidak ada fee sewa display
- Tidak ada uang jaminan
- Tidak ada fee brand loyalty/promosi

PALING MURAH



✓ Diciptakan dari kebutuhan

SELAIN kualitas yang baik, produk PB juga dibuat berdasarkan apa yang benar-benar menjadi kebutuhan mitra usaha, sehingga akan terus berkembang dan bertambah seiring dengan keinginan kami untuk selalu bisa melayani dan memenuhi kebutuhan mitra usaha kami.



Produk berkualitas dengan mutu terjamin yang dikelola oleh **LOTTE Mart**



Produk dengan harga ekonomis yang dikelola oleh **LOTTE Mart**

LEBIH HEMAT



Produk premium berkualitas tinggi yang dikelola oleh **LOTTE Mart**



Produk segar pilihan berkualitas tinggi yang dikelola oleh **LOTTE Mart**



Produk berkualitas dengan harga hemat yang dikelola oleh **LOTTE Mart**



Produk fashion pilihan dengan harga hemat yang dikelola oleh **LOTTE Mart**

