

EDISI
004

LOTTE MART INDO

APRIL 2018

••• BULETIN

Human Resources
Sebagai Strategic
Business Partner

Keluwesan Berinovasi
dan Persisten dalam Esekusi”

ALEXANDER BENYAMIN
(Referensi Buku)

**EXECUTION
LEADER**

**Cara Utak-Atik Gaji
Agar Cukup Sebulan**

**BEST
PERFORMANCE
AWARD
2017**

innovate

Pesan PD
**Agile, Execute,
Innovate**



Scan Here!
for high resolution
version

LOTTE MART INDO

• • BULETIN

Pembina

Joseph Buntaran (President Director)

Penganggung Jawab

Irene Mulawadi (HR & GA Director)

Konsultan HukumCici 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 ITHendra
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,

Tak terasa kita sudah menjalani kuartal ke-1 di tahun 2018 dan tema utama yang diangkat dalam edisi ke-4 di tahun 2018 ini adalah "innovate", sebagai kata kunci memunculkan ide-ide kreatif dalam memperkuat strategi yang tepat seperti gagasan, sudut pandang, mencari alternatif serta mengubah cara pendekatan yang berbeda untuk mencapai "goal" yang diinginkan.

Artikel yang dituangkan dalam pesan PD menarik untuk disimak khususnya dalam hal kita semua harus peduli dan menjadi motor penggerak/ proaktif mengambil peran yang dibutuhkan (bukan hanya sebagai pelapor saja) dan memiliki kemampuan menggiring dalam hal pencapaian target yang diharapkan.

Referensi buku "Execution Leader" akan menambah wawasan kita untuk terlibat dalam proses pelaksanaan pekerjaan mulai dari diskusi tentang strategi, penyusunan program dan rencana pelaksanaan serta membuat kebijakan yang mendukung kelancaran operasional.

Informasi menarik lainnya dapat kita baca seperti HR sebagai strategic business partner, tips cara utak-atik gaji agar cukup sebulan, pojok HO tentang penjelasan singkat adanya teori sebab akibat, best performance award 2017, update mengenai berbagai kegiatan yang ada di perusahaan yang menambah wawasan serta tak kalah pentingnya quiz berhadiah dan lelucon yang menjadi 'penyegar' buat kita semua.

Selamat membaca dan mari kita selaku Insan Lotte Mart senantiasa berkontribusi sekecil apapun buat kemajuan Perusahaan tercinta.

Salam Redaksi.**Irene Mulawadi**

HR & GA Director

DAFTAR ISI

- 01 DAFTAR ISI
- 02 PESAN PD
- 03 TOPIK UTAMA
- 05 POJOK HR
- 06 DAFTAR PROMOSI KARYAWAN
- 07 REFERENSI BUKU
- 09 RAGAM
- 12 POJOK TOKO
- 15 POJOK HO
- 17 GALERI
- 20 QUIZ KITA
- 21 TERTAWA SEJENAK

Agile, Execute, Innovate

Tim Lotte Mart Yang Saya Cintai,

Waktu berjalan terasa cepat, saat ini kita sudah “berlayar” tiga bulan, melalui kuartal 1 di tahun 2018 ini, waktunya kita mengevaluasi strategi dan langkah yang sudah kita lakukan, konsistensi dan persistensi didalam melakukan eksekusi, hambatan yang perlu kita atasi dan kesalahan yang perlu diperbaiki. Ibarat “pitstop”, kita harus lekas melakukan perbaikan, penyesuaian dan mengencangkan kelemahan yang dirasa terjadi selama 3 bulan ini, agar kita bisa segera cepat melaju mencapai target yang sudah ditentukan. Sebagai bahan evaluasi, dari pengamatan saya untuk periode 3 bulan ini, saya ingin menyampaikan harapan agar kita memiliki kesadaran bahwa perilaku, sikap dan cara kita dalam bekerja saat ini sudah harus mengalami perubahan yang lebih baik. Perubahan seperti apa yang saya harapkan? Dapat saya gambarkan dari cerita tentang seorang pencari kayu bakar berikut ini :

Ditengah terik dan panasnya matahari pada sebuah jalan tanah yang panjang, sepi dan berbatu dipinggiran hutan yang melintasi sebuah perkampungan, tertatih dan kelelahan seorang bapak tua pencari kayu bakar sedang memikul kayu bakar untuk dibawa pulang ke rumahnya, untuk kemudian dijual dan sebagian lagi untuk digunakan sendiri. Ketika itu melintas cepat sebuah mobil model *double cabin* jenis import terbaru yang dikemudikan oleh seorang pemuda, yang ternyata adalah seorang *engineer* di perusahaan yang sedang mengelola proyek tambang diujung desa tersebut.

Dari kejauhan pemuda bermobil ini melihat si bapak pencari kayu yang memikul beban berat (kayu bakar), pemuda tersebut mendekati si bapak dan menghentikan mobilnya, lalu menawarkan bantuan untuk membawa/ mengangkut si orang tua dan sekaligus kayu bakarnya hingga ke desa tujuan yang juga akan dilaluinya. Si orang tua tersebut awalnya karena sungkan menolak tawaran itu, namun akhirnya bersedia juga menaiki mobil tersebut di bagian (kabin) belakangnya bersama kayu bakar yang dibawanya.

Yang menarik adalah, karena merasa sungkan atau takut kalau-kalau kayu bakar yang dibawanya akan merusak kabin mobil si bapak tersebut, kayu-kayu yang berat itu tetap dipangkunya, dia tetap menanggung beban kayu tersebut walaupun dia sendiri sudah duduk di *cabin* belakang mobil tersebut. Si Pemuda ini merasa heran dan agak terganggu sebenarnya, karena justru dengan posisi yang seperti itu dia tidak berani memacu laju mobil dijalan tersebut, khawatir akan menyulitkan si orang tua yang masih memangku kayu itu ditambah lagi mobilnya yang bisa saja rusak atau penyok karena kejatuhan atau tersodok kayu akibat guncangan kendaraan di kondisi jalan yang berbatu. Padahal seandainya orang tua itu meletakkan saja kayu bakar tersebut dilantai *cabin* belakang justru si Pemuda ini akan lebih leluasa memacu laju kendaraannya untuk lebih cepat dan aman sampai ditujuan.

Kondisi pada cerita ini tanpa disadari seringkali terjadi pada banyak orang dalam sebuah organisasi. Dimana walau situasi sudah diubah, jalur komunikasi (untuk dua arah) sudah dibuka, namun cara berfikir dan sikap anggota organisasi



Joseph V. Buntaran

President Director PT Lotte Shopping Indonesia & PT Lotte Mart Indonesia

masih saja terperangkap dengan kondisi dan cara berfikir yang lama yang sudah seharusnya ditinggalkan, masih sungkan dan takut untuk mengutarakan gagasan atau ketidak mengertiannya. Namun setelah timbul suatu masalah, lalu mengatakan “habis instruksinya nggak jelas sih!”. Walau kesempatan untuk berkreasi, menyampaikan ide dan gagasan pun sudah diberikan seluas-luasnya tapi masih saja bersikap menunggu dan menanyakan “trus gimana dong?”, tergambar juga dengan keluaranya pertanyaan seperti : “...oh gitu, bisa ya?”, “memangnya boleh?”, “maunya dia gimana?..dsb. Sehingga jangan untuk ikut menjadi agen/ motor perubahan organisasi, bahkan untuk merubah cara berfikir, sikap dan mentalitas diri sendiri saja masih terjebak dengan kondisi dan cara-cara yang lama. Keadaan seperti inilah yang akan menghambat perubahan, kecepatan dalam pencapaian yang lebih baik untuk organisasi/ Perusahaan kita. Kita harus mau peduli, menjadi motor dan proaktif untuk mengambil peran yang dibutuhkan (tidak hanya sebagai pelapor masalah saja), namun mampu menyampaikannya menjadi suatu gagasan dan pemikiran yang logis bahkan menjadi sebuah usulan rencana kerja yang meyakinkan. Mampu menggiring, terbuka untuk berkomunikasi dengan setiap orang untuk mendapatkan dukungan dalam pelaksanaan dan penyelesaian masalah yang terkait dengan keberhasilan rencana kerja yang sedang dijalankan sehingga tercapai target yang diharapkan.

Semua harus sama bergerak cepat, karena ibarat kereta kuda, laju/ kecepatan kereta bukanlah ditentukan oleh kuda yang paling cepat, melainkan justru oleh kuda yang paling lambat. Semoga kesadaran ini dapat mendorong kita dengan motivasi dan

upaya yang lebih baik lagi untuk pencapaian yang lebih baik di kuartal berikutnya.....**fight to Win 2018.**

Salam Hangat,

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



INNOVATE

http-10490-presscdn-0-19.pagely.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2016/03/L_A50A.tmp_

“

Keluwesan Berinovasi dan Persisten dalam Esekusi”

Baratnya kita ikut dalam suatu Perlombaan Lari maka, saat ini kita sudah berjalan $\frac{1}{4}$ putaran dan masih ada $\frac{3}{4}$ putaran lagi untuk melakukan sprint. Eksistensi bisnis menjadi taruhan sampai putaran penuh berakhir, menang atau kalah adalah jawaban dari selesainya putaran penuh berakhir. Semangat petarung layaknya petarung MMA (*Martial Mixed Art*), yaitu *fighting...fighting...*sampai menang harus terus bergelora dalam setiap darah dan tulang sumsum anggota keluarga Lotte Mart dan Lotte Grosir.

Terkait dengan analogi diatas, strategi bisnis yang sudah disusun di awal tahun sedemikian komprehensif untuk mendapatkan profit, sudah selayaknya di kuartal pertama ini dilakukan evaluasi terhadap *output* strategi bisnis. Pada saat menerapkan strategi bisnis, jangan absen untuk melakukan evaluasi. Pertanyaan menarik selanjutnya adalah mengapa harus melakukan evaluasi...? Karena faktor-faktor kunci eksternal dan internal sering berubah dengan cepat dan drastis.

Untuk mengevaluasi strategi bisnis diperlukan kriteria, Richard Rumelt membagi ke dalam empat kriteria untuk mengevaluasi strategi, yaitu :

1. Konsistensi

Strategi tidak boleh bertentangan antara goal dan kebijakan. Untuk mengevaluasi konsistensi dari strategi, dapat mengajukan pertanyaan :

- Apakah operasi internal bisnis (misal : *Merchandise, Operasional, Marketing dan Support*) konsisten satu sama lain ?
- Apakah operasi internal bisnis konsisten dengan sasaran bisnis dan ekonomi pasar ?

2. Kesesuaian

Strategi harus menyesuaikan dan mengadaptasikan bisnis terhadap

lingkungan (baik lingkungan pasarnya maupun lingkungan non-pasarnya yang lebih luas). Untuk mengevaluasi kesesuaian strategi sekarang dengan lingkungan pasarnya, maka dapat mengajukan pertanyaan :

- Mengapa bisnis berada dalam bentuknya sekarang ?
- Siapa dan dimana pelanggan dan potensial pelanggan kita?
- Berapa pelanggan yang ada ?
- Adakah kendala penyesuaian bisnis ?
- Apa kekuatan ekonomi pokok yang bekerja di pasar kita ?
- Apa pemicu biaya ?
- Apa pemicu kesediaan konsumen untuk membayar ?
- Apa perbedaan segmen pelanggan yang kita layani dan apa pemicu manfaat dan biaya dalam tiap segmen ?
- Aktivitas mana yang menciptakan uang untuk bisnis ?

Kesesuaian merupakan sesuatu yang penting namun sering terlewatkan karena perusahaan secara umum fokus pada kompetitor kunci. Ancaman terhadap cara melakukan bisnis yang sudah ditetapkan sering datang dari luar lingkaran dekat pesaing bisnis anda

3. Keunggulan

Strategi yang baik harus mampu menciptakan dan berkelanjutan dari suatu keunggulan kompetitif. Perusahaan dengan keunggulan kompetitif akan selalu menangkap sebagian nilai ekonomis yang ia ciptakan. Untuk menilai apakah suatu strategi bisnis mengarah ke suatu keunggulan kompetitif, maka dapat mengajukan pertanyaan :

- Apakah bisnis menciptakan nilai ekonomis yang lebih dari pada pesaingnya dalam pasar yang dilayaninya ?
- Posisi biaya relatif terhadap pesaing
- Posisi diferensiasi relatif terhadap pesaing

Untuk menilai apakah keunggulan kompetitif unit bisnis mungkin tetap berlaku dari waktu ke waktu, maka dapat mengajukan pertanyaan :

- Apakah bisnis memiliki kemampuan yang berbeda dan tak dapat ditiru ?
- Apakah bisnis memiliki sumber daya yang berbeda dan tak dapat ditiru ?
- Apakah strategi bisnis mengeksplorasi kemampuan dan sumber dayanya untuk mencapai posisi pasar yang menguntungkan dan dapat dipertahankan ?

4. Kelayakan

Strategi harus tidak melemahkan sumber daya yang ada pada unit bisnis. Untuk mengevaluasi kelayakan maka pertanyaan yang diajukan :

- Apakah bisnis mempunyai akses ke sumber daya finansial yang dibutuhkan untuk menyelesaikan aktivitasnya ?
- Apakah bisnis mempunyai kemampuan menyelesaikan masalah untuk menjalankan strategi ?
- Dapatkah para manajer dalam bisnis mengintegrasikan dan mengkoordinasikan aktivitas-aktivitas yang berlainan yang dibutuhkan untuk menjalankan strategi ?

Hasil evaluasi strategi bisnis tentunya ada yang positif dan negatif, keluwesan dalam berinovasi dibutuhkan dalam menjawab hasil negatif dari strategi yang sudah dibuat sebelumnya. Keluwesan berinovasi artinya mengembangkan kemampuan untuk menggunakan bermacam-macam pendekatan ide-ide kreatif untuk memecahkan persoalan yang muncul. Indikator keluwesan meliputi kemampuan :

1. Menghasilkan gagasan, jawaban atau pertanyaan yang bervariasi
2. Dapat melihat suatu masalah dari sudut pandang yang berbeda-beda
3. Mencari banyak alternatif
4. Mampu mengubah cara pendekatan atau cara pemikiran

Keluwesan berpikir memunculkan ide kreatif untuk memperkuat strategi yang lebih tepat untuk menjawab tantangan di tengah perjalanan yang mencoba merusak rencana bisnis perusahaan. Langkah selanjutnya adalah bagaimana mengesekusi rencana bisnis secara konsisten.

Banyak orang yang luar biasa jasanya membuat perencanaan bisnis, tapi tidak semua orang bisa mengesekusnya. Padahal, sebagus-bagusnya ide tidak akan berarti apapun jika tidak dieksekusi. Esekusi tanpa konsisten akan sulit bagi siapapun untuk mencapai keberhasilan di bidang apapun terutama dalam bidang bisnis.

Definisi konsisten adalah tindakan yang dilakukan secara sukarela dalam mencapai sesuatu yang diinginkan meskipun dilanda oleh berbagai hambatan dan kesulitan. Menurut Hill (2000) terdapat beberapa komponen dalam konsisten :

1. Kejelasan tujuan

Tujuan yang jelas merupakan motif yang kuat untuk mendorong seseorang mengatasi berbagai kesulitan.

2. Keinginan

Keinginan diperlukan untuk mempertahankan konsisten dalam memperoleh sesuatu yang diinginkan.

3. Self-reliance

Keyakinan diri akan kemampuan melakukan sesuatu yang sudah direncanakan.

4. Kejelasan rencana

Rencana yang terorganisir dapat meningkatkan konsisten seseorang

5. Pemahaman akurat

Pengetahuan akurat akan suatu rencana yang telah disusun dapat meningkatkan konsistensi

6. Co-operation

Rasa simpati, pengertian dan kerjasama yang harmonis dengan orang lain cenderung untuk meningkatkan konsisten.

7. Kekuatan Kehendak

Kebiasaan untuk berkonsentrasi pada suatu rencana yang sudah direncanakan untuk mencapai suatu tujuan dapat mengarah pada konsisten.

8. Kebiasaan

Konsisten merupakan hasil dari suatu kebiasaan. Pikiran menyerap pola perilaku dari kebiasaan dan menjadi bagian dari pengalaman sehari-hari.

Sebagai kesimpulan mari lakukan evaluasi 1/4 perjalanan tahun ini apakah sudah sesuai dengan strategi bisnis, lakukan pembaharuan strategi jika menyimpang dari rencana awal. Buat strategi pembaharuan berdasarkan problem atau tantangan yang muncul. Selanjutnya lakukan eksekusi secara konsisten setiap strategi bisnis niscaya keberhasilan dalam genggam tangan. **Fight To Win.**

Team Readaksi
(Dirangkul dari berbagai sumber)

<https://marketingland.com/wp-content/ml-loads/2014/08/10/definisi-konsistensi-ess-1920>



Human Resources Sebagai Strategic Business Partner

Ciloto - Direktorat HR & GA Lotte Grosir & Lotte Mart Indonesia akan menghadapi tantangan yang semakin kompleks baik jangka panjang maupun jangka pendek. Menghadapi situasi tersebut peran HR tidak hanya sebagai administrator melainkan berupaya untuk berbenah menjadi lebih strategis dalam menjawab kebutuhan Perusahaan ke depan.

“Peran HR menurut Dave Ulrich, tidak semata-mata *Administration Expert*, yaitu : mampu menyediakan informasi dan mengelola administrasi terkait dengan SDM secara cepat, akurat dan *up to date* dalam mendukung kebutuhan Perusahaan, ujar Direktur HR & GA Lotte Grosir & Lotte Mart Indonesia, Irene Mulawadi, dalam acara “*Train The Trainer & HR National Meeting 5-8 Maret 2018, Senin (05/03)*” Dilain sisi juga dituntut untuk menjadi *Change Agent*, yaitu : HR harus mengerti budaya organisasi dan bersama-sama dengan komite internal perusahaan mendampingi manajer untuk memimpin, mengarahkan dan memfasilitasi perubahan dalam rangka meningkatkan kapasitas karyawan.

HR harus mampu mengembangkan strategi optimalisasi SDM atau *talent pool* yang ada dalam Perusahaan, hal ini disebut dengan *Employee Champion*. Lewat acara yang dihadiri oleh HR store dari seluruh store Lotte Mart dan Lotte Grosir di Indonesia, Irene menegaskan bahwa peran HR sudah saatnya sebagai *Strategic Business Partner*, yaitu : HR berusaha membantu mencari solusi dan memberikan kontribusi dalam pembuatan keputusan yang strategis terkait organisasi, karyawan dan kemungkinan perubahan dalam mendukung pertumbuhan bisnis Perusahaan.

“Irene memberikan satu contoh, sales di toko tidak tercapai, masih kurang 10%, apa yang dapat dilakukan HR untuk dapat berperan sebagai *Strategic Business Partner*, menjawab tantangan tersebut HR Toko bisa segera mencari tahu akar masalah dengan

<http://hrhelpillinois.org/wp-content/uploads/2017/10/hr-only-service>

berkomunikasi dengan manajemen store dan ternyata salah satu penyebab permasalahan banyak barang *fast moving* yang *Out Of Stock*. Mengapa banyak barang yang *Out Of Stock*, ternyata banyak yang belum paham *Stock Management*. Maka solusinya HR Store dapat mengusulkan *Training Stock Management* Ke Store General Manager (SGM). Hal tersebut sudah mengarah ke *Business Partner*”

Untuk menambah kapabilitas HR store dari segi *hard skill* dan menunjang peran HR sebagai *Strategic Business Partner* maka HR Kantor Pusat (HO) melakukan inisiatif dengan memberikan Training dalam acara “*Train The Trainer & HR National Meeting 5-8 Maret 2018 di Princess Resort Ciloto* :

1. Train The Trainer (Delivery Training Skills)
2. Competency Based Interview (Interviewing Skills)
3. Recruitment & Selection Flow and Reguler Recruitment
4. Contract Period (PKWT) Mechanism (Refresh, Q & A)
5. Process & Monitoring of Employee's Attendance Record and Annual Leave
6. Socialization of Promotion & Mutation Procedures at Store
7. Fringe Benefits for New Employee (Refresh, Q&A)
8. Procedure of Health Insurance & BPJS Kesehatan (Refresh, Q&A)
9. Mechanism of Family Visit
10. PMS / Performance Appraisal (Review, Q&A)
11. HR Audit Overview
12. The Next “New” Thing for HR to Add Value

Training disampaikan oleh Manager atau perwakilan tiap departemen HR Kantor Pusat (HO) Lotte Grosir dan Lotte Mart Indonesia. Masih dalam rangkaian acara, untuk meningkatkan *team work* dan sinergi antar HR store dan HR Store-HR Kantor Pusat maka pada malam harinya dilakukan kegiatan *Team Building & Games* untuk pengenalan dan kekompakan team serta memecahkan masalah secara *team work*. Kemudian di malam terakhir sebagai pernyataan komitmen untuk menjalankan peran sebagai HR *Strategic Business Partner* dilakukan penyalaan api unggun secara simbolik oleh Irene Mulawadi selaku HR & GA Director sebagai api “*semangat*” yang harus dibawa & dijaga tetap menyala hingga ke toko masing-masing dan diwujudkan dalam bentuk kontribusi kinerja yang lebih baik.

AN. Wibawa

Human Resource Team

Kontributor

PT Lotte Mart Indonesia

Lokasi	Level		Jumlah orang
	Lama	Baru	
Fatmawati	2	3	2
Bekasi Junction	2	3	1
	Jumlah		3

PT Lotte Shopping Indonesia

Lokasi	Level		Jumlah orang
	Lama	Baru	
Sidoarjo	3	4	1
Kelapa Gading	4	5	1
Medan	4	5	1
Yogyakarta	2	3	1
Banjarmasin	5	6	1
Balikpapan	5	6	1
Serang	2	3	1
	Jumlah		7

ALEXANDER BENYAMIN

EXECUTION LEADER

Di suatu malam yang hening, Tirta seorang CEO sebuah perusahaan terkemuka duduk termenung di kantornya. Ia memilih untuk bertahan di kantor dan menyendiri dalam ruangnya yang agak gelap namun sejuk. Raut wajahnya pilu, terlihat sangat lelah. Ini menggambarkan perasaan frustrasi dalam dirinya. Pasalnya perusahaan sedang bergerak menghadapi kebangkrutan. Realisasi produksi dan penjualan selama satu tahun meleset dari target. Keuntungan yang telah ia janjikan kepada pemegang saham tidak tercapai. Catatan keuangan menorehkan prestasi yang mengecewakan. Arus kas keuangan defisit, banyak hutang supplier, dan para kontraktor tidak bisa terbayar.

Dia tidak habis pikir mengapa hal itu terjadi. Ia lalu mengingat apa yang ia lakukan pada awal tahun ini. Semuanya terlihat cukup well-manage. Ia mencoba menjadi pemimpin yang mendengar masukan arus bawah. Menciptakan iklim demokrasi. Ia terinspirasi gaya kepemimpinan Bill Gates yang telinganya peka terhadap ide inovasi dari bawahan. Ketika ia mengumpulkan seluruh direksi, pimpinan anak perusahaan dan para manager di ruang rapat untuk menyusun rencana usaha, anggaran, strategi, program, dan action plan. Hasilnya menurut Tirta cukup baik. Bahkan menurutnya itu adalah konsep terbaik yang pernah disusun oleh para CEO di perusahaan tersebut. Ia pun membentuk tim kerja dan mendelegasikan seluruh tanggung jawab kepada direksi dan seluruh staf. Maka secara teori pada akhirnya tahun ia akan segera mendapat laporan yang membanggakan.

Namun, dengan berjalan waktu laju perusahaan sepertinya tidak bergerak seperti yang ia harapkan. Terasa mulai oleng. Diawali dari laporan penjualan yang tidak tercapai. Direktur pemasarannya dengan tatapan ragu dan tarikan nafas dalam menjelaskan jika hal itu diakibatkan adanya krisis ekonomi di Amerika dan Eropa yang berkepanjangan sehingga permintaan pasar terhadap semua komoditi menurun drastis sehingga pasar mengencil dan terjadi persaingan yang sangat ketat. Kabar buruk yang ia terima tidak berakhir sampai di situ. Ia juga mendapatkan laporan dari bagian operasional yang menyatakan jika produktivitas kerja karyawan rendah, disiplin dan motivasi karyawan menurun akibat tertundanya kenaikan gaji, sementara biaya operasional melambung tinggi karena peningkatan kenaikan harga solar dan upah minimum regional. Seluruh indikator keuangan tidak tercapai. Semua itu ia dapatkan pada akhir tahun saat ia harus melaporkan kinerjanya kepada dewan komisaris dan Tirta mustahil melakukan perubahan besar secara riil dalam waktu singkat. Ini adalah mimpi buruk.

Apa yang ia takutkan benar-benar terjadi. Dalam rapat dewan komisaris, komisaris utama sangat marah bahkan hingga tidak terkendali. Ia berulang kali memukul meja dan mengatakan bahwa Tirta telah menjerumuskan perusahaan pada kehancuran. Dewan komisaris tidak dapat menerima pertanggungjawabannya. Maka ia pun mendapat imbalan sepadan yang telah ia duga.



<https://learningexperts.com.au/wp-content/uploads/2017/12/learning-experts-bridge-gap>

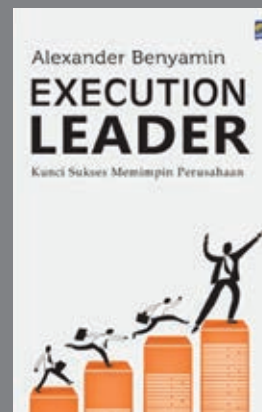
la di-PHK. Ia terpaksa mengemas barang-barangnya dari ruangan yang nyaman dan mewah, meninggalkan kantornya dengan pandangan tertunduk dan langkah yang gontai.

Yang menjadi pertanyaan adalah mengapa Tirta mengalami kejadian naas ini? Ia telah melakukan apa yang dilakukan kebanyakan pemimpin yakni, menyusun rencana, mendengarkan masukan dari bawah dan mendelegasikan tugas kepada bawahannya, lalu mengapa yang hal yang tidak diharapkan terjadi pada Tirta?

Apa yang salah dengan Tirta?

Sederhana. Tirta tidak melakukan apa yang menjadi tanggung-jawab utama seorang pemimpin, Tirta tidak melakukan sesuatu yang seharusnya dilakukan yaitu terlibat dalam proses pelaksanaan pekerjaan (involvement). Mulai dari diskusi tentang strategi, menyusun program dan action plan, membuat kebijakan-kebijakan untuk mendukung kelancaran operasional. Pemimpin dapat mendelegasikan tanggungjawab pelaksanaan pekerjaan, namun tidak bisa mendelegasikan tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja, oleh karena itu pemimpin harus aktif mengawasi proses pelaksanaan pekerjaan, secara rutin mengecek dan menganalisa laporan harian, mingguan, dan bulanan. Menganalisa kondisi di lapangan melalui rapat-rapat mingguan dan bulanan, dan melakukan kunjungan ke lapangan. Mengetahui kondisi terkini di lapangan dengan berdialog langsung dengan para pelaksana operasional, melakukan pengamatan langsung terhadap masalah-masalah yang timbul di lapangan. Lalu kemudian bersama tim manajemen membahas hambatan yang terjadi lalu menyusun kebijakan-kebijakan yang harus dilakukan.

Jangan sampai anda sebagai pemimpin mengalami kejadian seperti Tirta, lebih detail bagaimana mengeksekusi sebuah target hingga tercapai, baca langsung bukunya EXECUTION LEADER oleh Alexander Benyamin. Buku ini ditulis dengan sistematis, memudahkan anda memahami isi buku ini baik.



Judul Buku : Execution Leader
Penulis : Alexander Benyamin
Penerbit : Penerbit KGP
Jumlah Halaman : 188 Halaman

Cetakan Pertama, Desember 2014



Topan Guntur

Human Resource Team

Kontributor

SAVING?



<http://17026-presscdn-0-98.pagely.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/sites/9/2016/09/Saving-money>

M erasa Tak Boros Tapi Uang Tetap Pas-Pasan Berapa “Latte Factor” Anda?

Pernahkan Anda bertanya-tanya, “kayanya bulan ini ngga beli apa-apa? Tapi koq habis ya uangnya?”, Anda pun tertegun dan coba mengingat-ingat untuk apa saja uang yang telah Anda keluarkan.

Mengutip yang dijabarkan dari laman web www.cermati.com. Ada banyak kebiasaan yang tanpa disadari sebenarnya membuat kantong bolong. Salah satunya adalah gaya hidup yang bisa dibilang cuma ‘receh’ tapi menguras isi dompet juga.

Seperti belanjaan tak terduga, yang Anda lakukan saat bekerja maupun sepulang bekerja, yang nilainya memang tidak besar, tapi kalau tiap hari? Tanpa Anda sadari hal tersebut menjadi bagian dari rutinitas Anda. Lebih parahnya lagi, hal ‘receh’ itu justru paling sulit dihilangkan, bahkan kita justru ngga sadar kalau punya kebiasaan seperti itu.

Sebelumnya, kenapa sih disebut ‘**Latte Factor**’? Istilah tersebut dipopulerkan oleh David Bach, penulis keuangan asal Amerika. Teorinya ini didasarkan pada pengalamannya meminum kopi di kafe (*latte*, diambil dari kata atau istilah dalam minuman kopi), yang sudah menjadi kebiasaan atau rutinitasnya sehari-hari, dan tanpa disadari telah banyak pengeluaran yang sebenarnya tidak perlu. Seperti yang dicontohkan tadi, bahwa ‘*Latte Factor*’ adalah pengeluaran yang terjadi untuk hal-hal yang pada dasarnya tidak dibutuhkan, yang mana pengeluaran tersebut pun nilainya kecil (ringan) namun dilakukan secara terus-menerus, hingga akhirnya menjadi pengeluaran dalam jumlah yang besar.

Apa saja hal-hal yang biasa menjadi *Latte Factor*? Nah, berikut beberapa kebiasaan atau rutinitas sehari-hari yang masuk dalam

kategori ‘*Latte Factor*’ ini, antara lain:

1. Transportasi Online

Menggunakan transportasi online memang terkesan mudah dan ‘murah’ karna ramainya promo atau diskon yang ditawarkan oleh provider karna tentunya ada andil dari persaingan antar provider. Namun tanpa disadari, jika di kalkulasikan pengeluaran ini sangatlah besar untuk tiap bulannya, bila dibandingkan dengan transportasi lainnya seperti Busway (Transjakarta) atau KRL. Bila dalam satu hari saja, Anda menggunakan transportasi online paling tidak Rp 10,000 untuk sekali perjalanan, untuk PP maka Anda harus mengeluarkan sejumlah Rp. 20,000,- tiap harinya, itu pun jika Anda hanya pulang-pergi ke kantor saja tiap harinya. Coba kita bandingkan dengan naik Transjakarta yang tarifnya Rp. 3,500 dan KRL yang sekitar Rp. 3,000 untuk jarak 25 kilometer.

Coba kita hitung! Jika menggunakan transportasi online, dalam sebulan Anda harus merogoh kocek paling tidak sebesar Rp. 440,000 (22 hari kerja) per bulan. Namun jika Anda menggunakan transportasi umum lainnya tiap bulannya Anda hanya menghabiskan uang setidaknya Rp. 154,000 untuk Busway dan Rp. 132,000 untuk KRL. Belum lagi jika Anda harus bepergian hingga 3-4 kali dalam sehari dan bepergian di akhir pekan, tentunya lebih besar lagi nilai yang harus Anda keluarkan.

Tentunya lebih hemat bukan, jika Anda menggunakan transportasi umum lainnya, namun dengan catatan, Anda harus menghabiskan ekstra tenaga untuk berjalan kaki ke stasiun ataupun menaiki tangga untuk sampai ke shelter busway, demi Hemat dan Sehat!!



<https://www.bekbar.id/wp-content/uploads/2018/01/cata>

2. Secangkir Kopi

Bagi Anda penikmat kopi, terlebih lagi jika Anda lebih suka menikmati kopi di kafe (coffee shop). Tentunya Anda sudah tahu pasti, berapa harga segelas kopi di kafe-kafe tersebut. Katakan saja rata-rata harga segelas kopi di kafe atau mungkin warung kopi yang saat ini makin banyak tersebar, minimal Rp. 15,000 hingga Rp. 50,000,-, bahkan ada yang lebih mahal lagi. Tentu jika hanya sesekali membelinya, nilai tersebut tidaklah terlalu besar, tapi kalau hal tersebut sudah menjadi rutinitas Anda, katakanlah seminggu 3-4 kali atau bahkan tiap hari? Tentunya jika ditotal dalam sebulan, jumlahnya tidak kecil lagi, paling tidak Anda harus menghabiskan uang Anda setidaknya paling sedikit Rp. 200,000 sebulannya, itu kalau Anda hanya 3-4 kali dalam seminggu, kalau tiap hari? Minimal Rp. 450,000 yang harus Anda habiskan untuk menikmati segelas kopi. Cara hematnya? Jika memang Anda sudah ketagihan dengan kopi, Anda bisa meracik kopi sendiri, tentunya akan lebih hemat ketimbang jajan kopi di kafe.

3. Rokok

Tentunya kita semua tahu, bahwa merokok tidak ada manfaatnya, namun hanya sebuah kepuasan saja. Tapi tanpa kita pungkiri, masih saja ada orang yang memiliki kebiasaan merokok ini. Harga rokok memang bervariasi, mulai dari belasan ribu hingga di atas Rp. 20,000 per bungkus.

Jika seharinya, Anda bisa menghabiskan sebungkus rokok, maka dengan harga Rp. 20,000 per bungkus, dalam sebulan Anda harus mengeluarkan uang setidaknya Rp. 600,000 untuk beli rokok. Coba kalau Anda berhenti merokok, bukan hanya tubuh Anda saja yang lebih sehat, kantong pun juga lebih sehat kan?

4. Minum Air Mineral

Kalau dilihat sepintas sepertinya memang sangat sepele. Apalagi air putih merupakan zat yang sangat penting bagi tubuh kita, tentunya sudah pasti wajib kita konsumsi tiap harinya. Meski harga air mineral tidaklah terlalu mahal, hanya Rp. 2,500 – Rp. 4,000 tiap botolnya, tapi sebenarnya tanpa disadari telah mengeluarkan cukup banyak uang untuk ini. Coba saja kita kalkulasi, misalkan dalam sehari Anda harus konsumsi setidaknya 3 – 4 botol, maka

dalam sebulan paling tidak Anda harus menghabiskan uang sekitar Rp. 225,000. Karena itu, rajin-rajinlah bawa bekal air putih dari rumah, dari kantor, atau dari dispenser terdekat.

5. Jajanan/Camilan

Ini kebiasaan yang paling bahaya buat Anda yang doyan ngemil. Tanpa disadari hal ini membuat keuangan Anda berantakan, jajan makanan yang tidak seharusnya sering dikonsumsi, dapat berdampak juga pada kesehatan Anda. Kita tahu pasti, jajanan lezat di luar sana, mengandung zat yang membahayakan bagi kesehatan, jika kita terlalu sering mengkonsumsinya. Gimana dong, habis enak sih! Asalkan tidak menjadi rutinitas yang harus Anda konsumsi setiap hari, mungkin tidak terlalu menjadi masalah. Dalam sebulannya, Anda harus menghabiskan sekiranya Rp. 150,000 – Rp. 200,000 untuk jajan siomay, batagor, cilok, dkk. Gagal diet? Sudah pasti!

6. Hobi Beli Baju dan Aksesoris

Nah, habit yang satu ini, biasanya melekat pada Anda para wanita. Padahal baju dan aksesoris hanya kebutuhan sekunder, tapiiii bagi Anda yang *stylish* dan modis, kebutuhan akan sandang ini akan meningkat menjadi kebutuhan primer. Tentunya kita tahu, betapa tidak sedikitnya nilai yang harus kita habiskan untuk kebiasaan yang satu ini. Alangkah lebih baiknya, belanja kebutuhan yang bukan pokok ini dapat dikesampingkan, kalau Anda ngga mau hidup pas-pasan terus padahal masih awal bulan.

Coba cari tahu, ada berapa Latte Factor Anda, dan mulai lakukan evaluasi keuangan dan lakukan perubahan untuk masa depan yang lebih baik. Kantong-kantong dana yang Anda pakai untuk Latte Factor tadi, lebih baik dapat diubah menjadi investasi yang dapat Anda nikmati keuntungannya nanti.

Ajeng Kusuma

Human Resource Team

Kontributor



Cara Utak-Atik Gaji Agar Cukup Sebulan

<https://www.sbs.com.au/yourlanguage/sites/sbs.com.au/yourlanguage/files/salary>

Mungkin beberapa orang bilang, “Gaji cuma segini, apa yang mesti diatur?”. Eeitsss, tunggu dulu, sekecil apapun gaji yang Anda rasa, tentunya tetap perlu diatur dengan baik. Mengatur keuangan tidak hanya berlaku untuk orang-orang yang berpenghasilan besar, namun yang merasa penghasilannya pas-pasan pun juga perlu, hanya bedanya, buat yang penghasilannya pas-pasan Anda harus ekstra disiplin dalam mengelola keuangan Anda, karena tidak mudah tentunya mengatur penghasilan yang minim tersebut, namun tidak ada ruginya sama sekali juga.

Berikut ini beberapa trik, yang dibagikan oleh laman web www.ekonomi.kompas.com untuk membantu Anda menyiasati gaji Anda tiap bulannya:

1. Buat skala prioritas

Bukan cuma urusan kerjaan, mengatur keuangan juga harus ada skala prioritasnya. Misalnya, tuliskan semua tagihan yang harus Anda bayar tiap bulannya. Dengan begitu, Anda akan tahu berapa banyak jumlah hutang, dan manakah yang harus Anda bayar terlebih dulu.

Tidak hanya tagihan dan hutang, Anda perlu menuliskan kebutuhan primer/utama yang wajib Anda keluarkan tiap bulannya. Dengan membuat catatan tersebut, Anda bisa memperhitungkan pengeluaran mana yang masih harus Anda tekan. Maksimalkan pengeluaran hanya memakan 40 persen dari pemasukan yang diterima.

2. Membuat rencana keuangan

Rencana keuangan adalah hal wajib yang perlu dibuat agar Anda terhindar dari pemborosan dalam hidup. Tentunya dengan membuat rencana keuangan, Anda akan bisa mengendalikan diri agar tidak melewati budget yang sudah dianggarkan.

Buatlah rencana anggaran tiap bulannya, jika bisa, Anda gunakan anggaran di bulan sebelumnya, untuk dapat lebih memperketat anggaran keuangan di bulan berikutnya. Dengan begitu, pundi pundi tabungan Anda akan dapat terus bertambah.

3. Sisihkan di awal untuk ditabung

Meskipun penghasilan yang Anda terima termasuk minim, tetap saja menyisihkan uang untuk ditabung atau investasi adalah hal yang sangat penting dan wajib dilakukan. Meskipun jumlahnya tidak

besar, namun jumlahnya pasti dan bisa jadi makin ditambah nilainya. Untuk mempermudahnya, sisihkan pemasukan Anda di awal untuk ditabung, jadi tabungan Anda bukan hasil dari sisa-sisa anggaran yang tidak terpakai di akhir bulan, karena jika tidak ada sisanya, maka selamanya Anda tidak punya tabungan.

Jangan lupa, Anda juga harus menyiapkan dana cadangan (darurat) di luar tabungan Anda. Setidaknya, gunakan 10% dari pemasukan untuk dana darurat, karena kita tidak akan pernah tahu kapan musibah dapat datang menghampiri.

4. Tekan pengeluaran

Berpenghasilan minim memang mengharuskan Anda untuk memiliki kemampuan manajemen yang baik, karena harus bisa menghemat setiap pengeluaran.

Untuk itu, mulailah perketat pengeluaran yang dimiliki dengan menyisihkan sebagian uang untuk mewujudkan tujuan keuangan yang sudah Anda buat. Pangkas segala macam pengeluaran yang tidak perlu. Bahkan jika perlu, hilangkan berbagai macam pengeluaran yang kurang begitu penting.

5. Sisihkan untuk investasi

Selain memiliki tabungan, investasi adalah hal penting yang juga harus Anda lakukan. Sekecil apapun pemasukan Anda, pos investasi harus Anda anggarkan dalam keuangan Anda.

Namun, jika memang tidak memungkinkan untuk berinvestasi, Anda bisa mengumpulkan sedikit demi sedikit terlebih dahulu. Salah satunya seperti investasi emas, saat ini Anda bisa membeli emas dengan cara kredit atau melalui tabungan emas.

Satu hal yang sangat penting, untuk menunjang hal-hal di atas, yakni Anda harus terapkan gaya hidup hemat, karena sebaik apapun Anda mengatur keuangan Anda, tidak akan ada hasilnya jika Anda tidak bisa berhenti boros. Pangkas pengeluaran yang kurang penting, dan jangan lupa untuk menabung dan berinvestasi.

Ajeng Kusuma

Human Resource Team

Kontributor



Festival Seni PAUD Se-kecamatan Sukajadi

Lotte Grosir Pekanbaru bekerjasama dengan PAUD Kecamatan Sukajadi dan Susu Zee sukses melaksanakan kegiatan **"FESTIVAL SENI PAUD"** yang dilaksanakan pada hari Kamis, 15 Maret 2018 di area parkir Lotte Grosir Pekanbaru.

Pada kegiatan ini, anak-anak PAUD sebagai peserta menyuguhkan penampilan menyanyi, menari, bermain drama, berdongeng serta membaca puisi dengan kostum yang menarik. Selain penampilan anak-anak tersebut, Lotte Grosir juga mengadakan Pasar Pagi di area Pujasera. Sehingga pengunjung yang datang, khususnya ibu-ibu yang mengantar dan menemani anaknya tampil di acara Festival Seni juga dapat berbelanja kebutuhannya.

Kedepannya, Lotte Grosir Pekanbaru kembali akan mendukung kegiatan serupa yang pesertanya merupakan anak-anak PAUD se-kecamatan Payung Sekaki. Semoga dengan adanya kegiatan ini, image Lotte Grosir Pekanbaru akan semakin baik lagi.

Dewi

HR LSI (Store 15) Pekanbaru

Narasumber





“ORIGINAL REKOR INDONESIA AWARD”

Gerakan Pungut Sampah (GPS) Unik Berbusana Adat Budaya Sunda

Lotte Grosir Bandung yang beralamat di Jl. Soekarno Hatta No 646, Kelurahan Cipamokolan, Kecamatan Rancasari, Bandung, mengadakan kegiatan Gerakan Pungut Sampah (GPS) Unik Berbusana Adat Budaya Sunda dengan Peserta Terbanyak pada Rabu, 14 Maret 2018. Kegiatan ini terlaksana atas kerjasama antara PT Lotte Shopping Indonesia dengan Kecamatan Rancasari dengan tujuan untuk menggerakkan warga agar selalu menjaga kebersihan. Kegiatan ini diikuti oleh seluruh warga Kecamatan Rancasari dari 4 kelurahan yaitu, Kelurahan Cipamokolan, Kelurahan Manjahlega, Kelurahan Derwati, dan Kelurahan Mekar Jaya dengan total peserta ± 2000 orang.

Selain Gerakan Pungut Sampah, pada kesempatan itu juga dilaksanakan kegiatan “Gerakan Tanam Satu Pohon Satu Rumah” disekitar area Lotte Grosir Bandung untuk menciptakan lingkungan asri dan hijau. Area terbuka hijau ini dapat dimanfaatkan warga untuk berolahraga dan mengurangi potensi banjir karena banyaknya resapan air melalui penanaman pohon tersebut. Hal ini diharapkan dapat berdampak pada banyaknya warga yang akan berkunjung ke Lotte Grosir Bandung untuk berbelanja dan menambah *Number of Invoice*.

Melalui konsistensinya dalam melaksanakan kegiatan Gerakan Pungut Sampah (GPS) Lotte Grosir Bandung mendapatkan penghargaan “ORIGINAL REKOR INDONESIA AWARD”. Hal ini diharapkan dapat menjadi contoh bagi masyarakat sekitar dan kelurahan lain. Semoga dengan diapresiasi kegiatan ini dapat menginspirasi Lotte Grosir lainnya untuk lebih berkontribusi kepada lingkungan masyarakat sekitar.



Ria

HR LSI (Store 5) Bandung

Narasumber



KOPDARGAB LEMOT

KOPDAR GABUNGAN LOTTEMART MOTOR TOURING

Lemot (Lotte Mart Motor Touring) adalah ajang silaturahmi antar karyawan Lotte Grosir yang memiliki hobi sama, yaitu senang touring menggunakan motor. Kopdargab Lemot ke-3 kali ini dilaksanakan di Promas Greenland, Gonoharjo Limut Kab.Semarang pada tanggal 24-25 Februari 2018.

Kegiatan ini diikuti oleh peserta dari Toko Semarang, Solo, Jogja, Cirebon, Sidoarjo dan Mastrip dengan total peserta 88 orang. Agendanya yaitu touring ke beberapa tempat seperti air terjun Klenting Kuning dan sekitarnya. Selain itu, Lemot juga mengadakan bakti sosial di Yayasan Muhammadiyah Gonoharjo.

Semoga Kopdargab Lemot ini dapat mempererat tali silaturahmi dan persaudaraan antar karyawan Lotte Grosir serta memberikan keberkahan rezeki melalui kegiatan bakti sosialnya.

Maria Kun W

HR LSI (Store 11) Semarang

Narasumber





<http://www.klztlaw.com> images criminal1

MENGENAL

TEORI CAUSALITAS (SEBAB – AKIBAT)

Teori **causalitas** atau sebab-akibat pertama kali dicetuskan oleh Von Buri, seorang ahli hukum dari Jerman yang mengemukakan Teori **conditio sine qua non** pada tahun 1873. Teori causalitas awalnya diperuntukkan dalam koridor hukum pidana guna mempermudah pengungkapan atas suatu kejadian tindak pidana. Namun teori ini juga masuk dalam aspek hukum perdata. Sebagai contoh adalah ketentuan Pasal 1365 **Burgerlijke Wetboek** (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) yang berbunyi **“Tiap perbuatan yang melanggar hukum dan membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang menimbulkan kerugian itu karena kesalahannya untuk menggantikan kerugian tersebut.”**

Berdasarkan hal tersebut dapat terlihat adanya hubungan antara sebab dan akibat atas suatu kejadian yang mana jika ada seseorang melakukan pelanggaran hukum yang menimbulkan kerugian bagi orang lain, maka yang menimbulkan kerugian wajib mengganti kerugian tersebut. Hal ini juga berlaku dan dapat diterapkan dalam kegiatan operasional bisnis retail maupun wholesale baik dalam hubungan internal maupun eksternal.

Sebagai contoh, apabila manajemen perusahaan sudah menentukan strategi bisnis dan teknis operasional dan ternyata tidak dijalankan atau dilaksanakan sebagaimana mestinya oleh team terkait di lapangan, maka dampaknya adalah strategi bisnis tidak tercapai sehingga perusahaan berpotensi mengalami kerugian. Dan bila perusahaan merugi, maka dapat berakibat pada efisiensi pengeluaran baik dalam bentuk pengurangan jumlah karyawan dan/ atau fasilitas penunjang.

Selain itu buruknya atau tidak maksimalnya pelayanan di toko dapat berakibat pada berkurangnya pelanggan yang akan berbelanja, apalagi semakin banyaknya kompetitor sejenis dan perkembangan teknologi yang menyediakan platform belanja secara online, hal ini akan semakin memperburuk kondisi bisnis perusahaan. Jika kondisi ini dibiarkan maka bukan tidak mungkin akan berpotensi terjadinya penutupan perusahaan.

Yang tidak kalah penting adalah sudah semestinya seluruh pihak yang terkait baik karyawan maupun jajaran direksi harus tunduk dan patuh pada hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Oleh karena itu, kami menghimbau kepada seluruh pihak terkait agar berpikir sebelum bertindak dari 2 (dua) sisi dengan juga mempertimbangkan aplikasi dari teori **causalitas** ini yang mana sedianya merupakan teori yang sangat sederhana namun cukup berpengaruh pada tiap pelaksanaan bisnis perusahaan.



Sendi Sanjaya

Litigation & Compliance Manager

Nara Sumber



https- www.risk.net sites risk files 2017-05 Awards-trophy-GettyImages-525970286

BEST PERFORMANCE AWARD

2017



Jakarta - PT. Lotte Shopping Indonesia (LSI) dan PT. Lotte Mart Indonesia (LMI) memberikan penghargaan bertajuk **"Best Performance Award 2017"**. Penghargaan ini merupakan ajang memberi apresiasi dari perusahaan kepada Divisi/Store yang menunjukkan kinerja *outstanding*.

Dalam penghargaan ini kategori yang diberikan, yaitu *Best Store Award of the Outstanding (LSI)*, *Best Commercial Award of the Outstanding (LSI)*, *Best Commercial Award of the Outstanding (LMI)*, *Best Division Award of the Outstanding (LSI)*, di Big Training Room, Kantor Pusat, Jakarta, Kamis (8/2/2018).

Penghargaan ini dilakukan berdasarkan penilaian kinerja selama satu tahun di tahun 2017. Penilaian ini berdasarkan pencapaian Sales dan Operation Profit untuk Kategori *Best Store Award*. Sedangkan untuk kategori lainnya berdasarkan pencapaian Sales dan *Gross Profit*.

Acara penganugerahan penghargaan tersebut dihadiri oleh Presiden Direktur PT. Lotte Shopping Indonesia (LSI) dan PT. Lotte Mart Indonesia (LMI) Joseph Buntaran, seluruh direksi dan perwakilan karyawan di kantor pusat. Berikut kategori dan pemenang **"Best Performance Award 2017"** :

- A. Best Store Award of the Outstanding (LSI) : Yogyakarta Sales A/R 104.2%, Op.Profit A/R 101.2% Total Score : 102.7 Reward Rp.20.000.000,-
- B. Best Commercial Award of the Outstanding (LSI) :
 1. Meat Sales A/R 103.3%, Gross Profit A/R 116.0% Total Score : 109.6 Reward Rp.20.000.000,-
 2. Biscuit/Snack Sales A/R 108.8%, Gross Profit A/R 102.3% Total Score : 105.5 Reward Rp.15.000.000,-
- C. Best Commercial Award of the Outstanding (LMI) :
 1. IT/Gadget Sales A/R 106%,5 Gross Profit A/R 103.4% Total Score : 104.9 Reward Rp.20.000.000,-
 2. Big Appliance Sales A/R 106.1%, Gross Profit A/R 101.2% Total Score : 103.7 Reward Rp.15.000.000,-
 3. Biscuit/Snack Sales A/R 101.9%, Gross Profit A/R : 102.1% Total Score : 102.0 Reward 5.000.000,-
- D. Best Division Award of the Outstanding (LSI) : Fresh Food I Sales A/R 101.8%, Gross Profit A/R 101.2% Total Score : 101.5 Reward Rp.20.000.000,-

GALERI KEGIATAN



Merry Christmas & Happy New Year 2018 Lotte Mart

Semangat baru di tahun yang baru, acara silaturahmi yang dihadiri oleh pimpinan direksi dan karyawan Head Office Jakarta, 19 Januari 2018



Farewell Mr Kwon

Pelepasan Mr Kwon untuk kembali bertugas di Korea yang selanjutnya digantikan oleh Mr Song Jakarta, 8 Februari 2018



Best Performance Awards of the 2017

Ajang pemberian penghargaan sebagai apresiasi perusahaan kepada Divisi/ Store yang menunjukkan kinerja outtanding Jakarta, 8 Februari 2018

GALERI KEGIATAN



Horeca Day

Temukan Inspirasi menu baru bersama Chef Celebrity (Nicky Tirta) Lotte Grosir Ciputat Jakarta, 1 Maret 2018



Horeca Day Asian Comfort Food

Inspirasi menu Cita Rasa Indonesia bersama Chef Sisca Soewitomo & bincang bisnis bersama Mike Lewis Lotte Grosir Pasar Rebo, 8 Maret 2018



Horeca Day Inspirasi Bisnis

Keseruan Horeca Day di Lotte Grosir Solo bersama Chef Nicky Tirta, *Masak mudah dan cepat untung berlipat* Solo, 15 Maret 2018



GALERI KEGIATAN



Horeca Day

Temukan Inspirasi menu baru bersama Chef Celebrity (Nicky Tirta) Lotte Grosir Lampung
Lampung, 1 Maret 2018



Dalam rangka ulang tahun Lotte Grosir yang Ke-26 tahun, Lotte memberikan kejutan kepada pelanggan setia Lotte Grosir yang beruntung melalui program

"SERGAP CUSTOMER"

khusus pelanggan yang berbelanja minimal 2 Juta rupiah, hanya dengan menjawab 5 pertanyaan bisa mendapat hingga 500rb rupiah !!

Lotte Grosir Pasar Rebo, Maret 2018



Selamat kepada para pemenang Quiz Kita buletin Lotte Indo edisi 003,

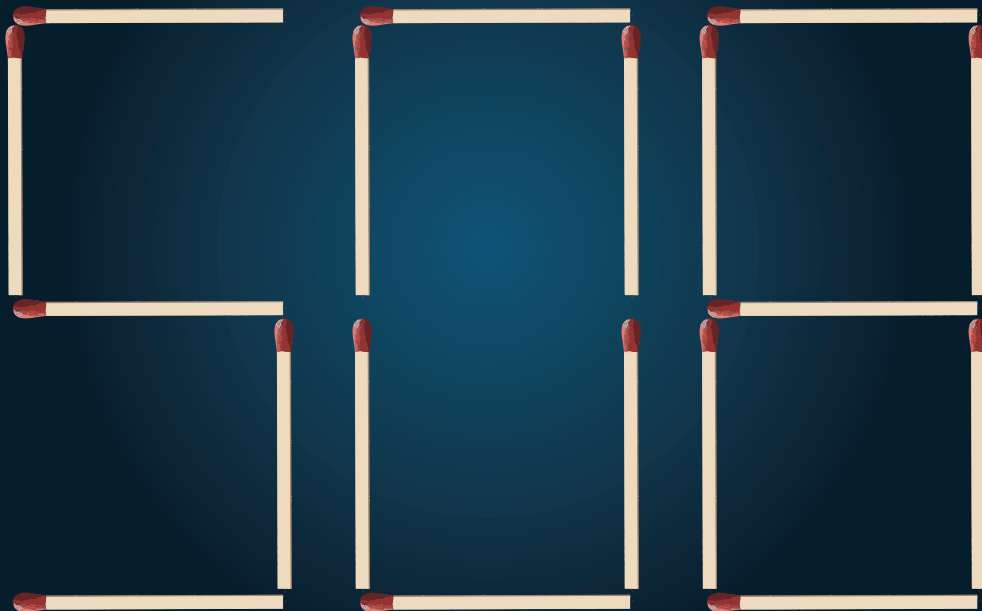
- Deni Priatna, NIK 009363 - Tax LMI (HO)
- Solehudin, NIK 000806 - Tax LSI (HO)
- Sellania Maryan Pribadie, NIK 009456 - Marketing (HO)

Hadiah berupa Voucher belanja akan dikirimkan ke masing-masing pemenang

YUKK KITA QUIZ!

EDISI
4

Berapakah angka/ nilai terbesar yang bisa kamu dapatkan, hanya dengan memindahkan **DUA BATANG KOREK API ?**



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

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

Burung Beo Si Ucok

Si Ucok memiliki burung beo yang pintar berbicara mengikuti perkataan Si Ucok. Nah, karena hal itu, Si Ucok muncul keusilannya. Ketika ada tukang bakso lewat, Si Ucok membisikkan *kata-kata kepada burung beonya* : "Tukang bakso, begok kali kau !"

Si beo pun dengan lancar menirukan dan berkata, "Tukang bakso, begok kali kau!"

Si tukang bakso pun bingung karena dia tidak melihat seorang pun di situ. Tidak lama kemudian lewat lagi seorang tukang becak. Kembali Si Ucok membisikkan kata-kata kepada beonya: "Tukang becak, begok kali kau !"

Si Beo mengikuti perintah pemiliknya, dan berkicau: "Tukang becak, begok kali kau !"

Kemudian, lewatlah pria berbadan besar, penuh tato, muka sangar, di pinggang terselip parang besar, sepertinya preman yang mangkal di pasar dekat rumah Si Ucok. Si Ucok membisikkan kata-kata kepada beonya lagi, "Hei Preman, sudah jelek, begok kali kau!!"

Si Beo tiba-tiba menoleh ke arah Si Ucok dan berkata: "Kau aja yang ngomong, aku takut..."

<https://www.ketawa.com/>

Membeli Bubur

Ada Jono yang pagi itu langsung nyelonong nyamperin tukang bubur ayam..

Jono : "Bang... Beli bubur ayamnya satu mangkok yaa..."

Tukang bubur : "Pedes kagak?"

Jono : "Mana gue tau? Makan aja belum !!"

Tukang bubur : "?????"

Jono : "Oh iya bang,.. buburnya jangan dikasih ayam ya..."

Tukang bubur : "Laahhh... kalau gak dikasih ayam, bukan bubur ayam dong namanya..."

Jono : "Abang bego yaa, kalau buburnya dikasih ayam, terus saya makan apa??"

<https://www.ketawa.com/>

Berdesakan di Lift

Saat lift yang penuh sesak sedang turun, Nyonya Jono menjadi sangat marah pada suaminya, yang berdesak-desakan dengan seorang gadis cantik.

Saat lift berhenti di lantai dasar, gadis cantik itu tiba-tiba berbalik, menampar Pak Jono, dan berkata, "Itu akan menjadi pelajaran untuk Anda agar tidak suka mencubit!"

Bingung, Pak Jono sudah setengah jalan ke tempat parkir bersama istrinya saat dia berkata, "Aku ... aku ... tidak mencubit gadis itu."

"Tentu saja tidak," kata istrinya, menghibur, "Aku yang melakukannya."



<https://www.ketawa.com/>

Gara-gara Bikin PR



http://gesetzlichversichert-privatbehandelt.de/wp-content/uploads/2017/11/pixabay-boys-286151_1920-1080x420.jpg





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.

Harga kompetitif

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

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

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 LEBIH HEMAT!
KUALITAS SAMA BAIK!**





LOTTE MART INDO BULETIN

    @Lottemartindo | www.lottemart.co.id

EDISI
004