Dear Bu Milchazena,

Berdasarkan sumber yang saya baca dari lectore notes week 8,

1. Definisi karyawan yang baik dan memiliki kualitas kerja yang baik bagi peritel ialah dengan adanya Faktor - faktor pendorong yang mempengaruhi kinerja karyawan :

* Ability ialah kemampuan karyawan untuk menyelesaikan pekerjaan mereka. Effort, menunjukkan seberapa besar usaha mereka dalam bekerja. Leadership, menunjukkan kemampuan manajer toko untuk mempengaruhi karyawannya untuk bersikap sesuai dnegan tujuan perusahaan.

1. Cara peritel merekrut dan mengembangkan kualitas karyawannya ialah dengan Proses rekrutmen dimulai dengan mengembangkan deskripsi pekerjaan, dan dilanjutkan dengan mencari orang-orang yang sekiranya cocok, dan kemudian diseleksi, dan dipanggil untuk wawancara kerja. Aspek legal yang dijadikan pertimbangan dalam memilih dan mempekerjakan pegawai toko, adalah diskriminasi antara kaum yang dilindungi (protected class), dab yang tidak termasuk di dalamnya.
2. Tahapannya, serta hal-hal apa yang harus diperhatikan dalam membangun kualitas karyawan yang baik :

* Motivasi dapat diberikan kepada karyawan toko melalui sekelompok target atau tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Kinerja karyawan akan naik ketika karyawan merasa bahwa upaya yang mereka lakukan akan membantu mereka mencapai target, dan mereka akan mendapat reward yang berharga apabila target tersebut tercapai.
* Sistem evaluasi kinerja karyawan di sebuah perusahaan besar, umumnya dilakukan oleh bagian sumber daya manusia. Namun evaluasi itu sendiri biasanya dilakukan oleh atasan langsung dari karyawan tersebut. Evaluasi pada toko ritel, atau pegawai toko ritel umumnya dilakukan per semester atau setahun sekali. Evaluasi akan menjadi berarti apabila karyawan tahu dengan jelas apa yang mereka harus lakukan, apa yang diharapkan oleh perusahaan, dan bagaimana mereka dinilai atau dievaluasi. Dalam melakukan evaluasi, tentunya bisa terjadi kesalahan.
* Reward atau imbalan yang diberikan bagi karyawan toko bisa berupa extrinsic rewards, seperti kompensasi, dan promosi jabatan. Bisa juga imbalan yang diberikan berupa intrinsic reward, imbalan yang didapat oleh karyawan secara pribadi atau personal karena ia sudah bekerja dengan baik.
* Jenis-jenis kompensasi yang dapat diberikan oleh perusahaan bisa berupa gaji, insentif, bonus, dan insentif tim. Dalam memilih, mendesain program kompensasi, perusahaan harus memperhatikan kondisi pasar, sebagai dasar untuk menentukan jumlah gaji atau kompensasi karyawan, atau persentase komisi bagi karyawan.

Terimakasih

Dear Bu Milchazena,

Berdasarkan sumber yang saya baca dari lectore notes week 8, ada beberapa media yang digunakan dalam strategi komunikasi pemasar yaitu,

1. Media Tradisional

* Mass Media Advertising, meliputi Koran, majalah, direct mail, TV, dan radio.
* Sales Promotions, meliputi kupon, rebates atau potongan harga, dan premiums - menawarkan produk secara gratis atau dengan harga rendah atas suatu perilaku seperti mencoba produk baru (sampling/testing), dsb.
* In-store Marketing/Design Elements, meletakkan display produk pada lokasi point-of purchase seperti di dekat kasir, samples – memberikan contoh produk agar pengunjung dapat mencoba produk tersebut terlebih dahulu, dan acara-acara khusus.
* Personal Selling
* Public Relations, berkaitan dengan menggunakan komunikasi dan hubungan untuk mencapai beberapa tujuan, seperti membangun dan menjaga image positif perusahaan, termasuk mengurus cerita-cerita atau acara-acara yang kurang berkenan, dsb.

2. New Media

* Online Media, dengan menggunakan website, e-mail, mobile communication.
* Social Media, dengan memanfaatkan media sosial seperti YouTube, Twitter, Facebook, dsb.

Jika saya akan membuka usaha retail dengan budget terbatas, saya akan menggunakan media online untuk membangun brand equity dan menangkap pangsa. Dikarenakan kemajuan teknologi mendorong berbagai segmen, termasuk penggunaan internet sebagai sarana promosi. Dalam hal ini Social Media merupakan hal yang paling diminati. Salah satu contohnya adalah promosi menggunakan Instagram untuk menjadi sarana digital marketing yang saat ini populer di kalangan pebisnis milenial. Dan jika ada biaya lebih saya akan menggunakan jasa endorse melalui selebgram yang sudah mempunyai banyak followers.

Terimakasih.

Dear Pak Antonius,

Menurut pendapat saya alasan kita untuk bisa memaafkan orang ialah dengan memahami bahwa setiap manusia pasti mempunyai kekurangan dan juga melalukan kesalahan, tidak terkecuali diri kita sendiri. Dan dengan memaafkan kesalahan orang lain berarti juga kita berdamai dengan perasaan benci kita sendiri terhadap orang tersebut, hal tersebutlah yang akan membuat kehidupan kita lebih tenang, tentram dan damai.

Terimakasih

Menurut saya, cara agar kita menjadi orang yang pemaaf adalah dengan selalu berpikiran positif karena segala sesuatu pasti ada hikmah dan pelajaran yang dapat kita ambil, selain itu dengan kita saling memaafkan akan membuat hati menjadi lebih tenang dan juga kita harus menyadari bahwa kita sendiri adalah manusia yang tidak luput dari kesalahan.

Dear Pak Antonius,

Menurut pendapat saya cara agar kita menjadi orang pemaaf ialah dengan menyadari bahwa kita sendiripun pasti tidak luput dari kesalahan dan akan melalukan permohonan maaf juga kepada orang lain. Intinya lebih memposisikan diri saja jika yang meminta maaf tersebut ialah kita sendiri.

Terimakasih

Dear Pak Aldi,

Berdasarkan sumber yang saya baca dari lectore notes week 8,

IDEF0 merupakan metodologi pemodelan fungsi untuk menggambarkan fungsi-fungsi manufaktur, yang menawarkan bahasa pemodelan fungsional untuk analisis, pengembangan, rekayasa ulang, dan integrasi sistem informasi; proses bisnis; atau analisis rekayasa perangkat lunak.

* Input: Item yang mengawali / memicu aktivitas dan diubah, dikonsumsi, atau menjadi bagian.
* Kontrol: Panduan atau mengatur kegiatan; biasanya menunjukkan bila / bagaimana proses akan dilakukan.
* Output: Hasil yang dihasilkan oleh aktivitas; alasan yang proses dilakukan.
* Mekanisme: Sistem, orang, dan peralatan yang digunakan untuk melakukan aktivitas.

Terimakasih