

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



TGL. PENGISIAN : 19 Mei 2021

I. IDENTITAS DIRI					
Nama	: Achmad Muhajir Nur Sasongko				
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki <input type="checkbox"/> Perempuan (Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)				
Tempat lahir	: Semarang	Tgl. Lahir	: 16 April 1987		
Jabatan saat ini	: Pimpinan Cabang Tasikmalaya				
Email	: ikoaskrindo@gmail.com	No. Telp.	: 081575867130		
NIP	: 1085.010513				

II. RIWAYAT PENDIDIKAN					
No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	Universitas	Universitas Negeri Diponegoro	Semarang	Ekonomi Akuntansi	2009
2	SMA	SMA N 3	Semarang	IPA	2004
3					
4					

*) Pendidikan diisi berdasarkan pendidikan formal terakhir atau pendidikan formal setelah SLTA

III. RIWAYAT PEKERJAAN					
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota	
2006 s/d 2007	Universitas Diponegoro	Pendidikan Diploma 3	Asisten Dosen	Semarang	
2007 s/d 2009	Bank Mandiri	Regional Credit Operation	Credit Analis	Semarang	
2009 s/d 2011	Bank Mandiri	Micro Banking District	Credit manager	Rembang	
2011 s/d 2013	Mandiri Axa General Insurance	Marketing	Marketing Manager	Semarang	
2013 s/d 2014	Askrindo	Kuangan dan Akuntansi	Staff	Medan	
2014 s/d 2015	Askrindo	Kuangan dan Akuntansi	Deputy Area Managing Director	Purwokerto	
2015 s/d 2018	Askrindo	Sukabumi	Kepala Cabang	Sukabumi	

RIWAYAT PEKERJAAN					
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan		Kota
2018 s/d Sekarang	Askrindo	Tasikmalaya	Kepala Cabang		Tasikmalaya

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR					
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement		Peran Dalam Tim ^{*)}
1	Pemasaran produk asuransi PA + ND untuk debitur KUR	2015	Adanya market baru untuk produk PA ND di wilayah Sukabumi, Pelabuhan Ratu dan Cianjur		Koordinator/Leader
				x	Penggagas Ide
				x	Pelaksana
				x	Perencana
					Pencari Informasi/Data
	Lain2 :.....=				
2	Pemasaran produk asuransi PA + ND untuk debitur KUR	2018	Adanya market baru untuk produk PA ND di wilayah Tasikmalaya, Singaparna, Garut, Banjar, dan Ciamis selain itu cabang tasikmalaya bisa menjadi cabang terbaik dengan perolehan nilai KPI tertinggi		Koordinator/Leader
				x	Penggagas Ide
				x	Pelaksana
				x	Perencana
					Pencari Informasi/Data
	Lain2 :.....=				
3	Pemasaran Produk CIS Dokumen Debitur KUR	2020	Adanya market baru untuk produk PA ND di wilayah Tasikmalaya, Singaparna, Garut, Banjar, dan Ciamis selain itu cabang tasikmalaya bisa menjadi cabang terbaik dengan perolehan nilai KPI tertinggi		Koordinator/Leader
					Penggagas Ide
				x	Pelaksana
				x	Perencana
				x	Pencari Informasi/Data
	Lain2 :.....=				
4					Koordinator/Leader
					Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					Pencari Informasi/Data
	Lain2 :.....=				
5					Koordinator/Leader
					Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					Pencari Informasi/Data
	Lain2 :.....=				
					Penggagas Ide

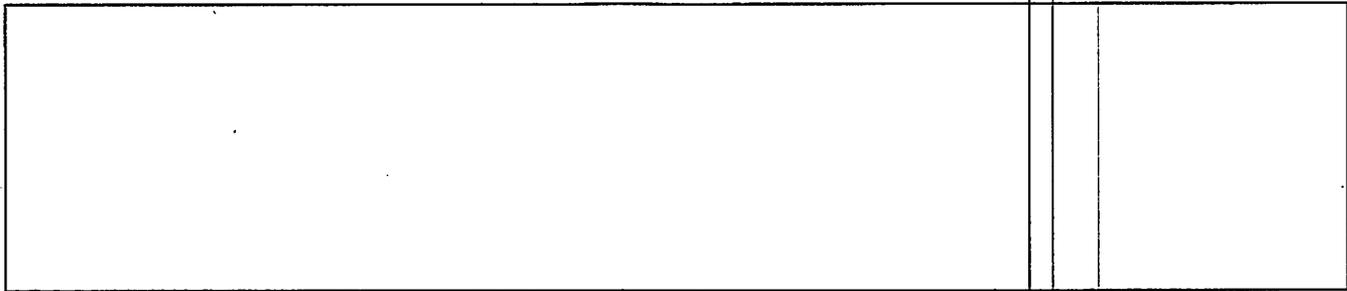
^{*)} Beri tanda X pada kotak sesuai dengan peran anda dalam tim

V. PENGHARGAAN			
No.	Nama Penghargaan	Tahun	Pemberi Penghargaan
1	Pencapaian Premi KUR Tertinggi	2019	Pimpinan Wilayah II Bandung
2	Pencapaian KPI tertinggi kategori kelas 3	2020	Pimpinan Wilayah II Bandung
3			
4			
5			

VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1	2015	Promosi dan Mutasi	Askrindo
2	2018	Promosi dan Mutasi	Askrindo
3	2019	Promosi dan Mutasi	Askrindo
4			

VII. PEKERJAAN	
1.	<p>Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <p>Yang menjadi tolok ukur adalah ketika cabang tasikmalaya yang saya pimpin memiliki pendapatan dari bisnis Non KUR dan selain itu meningkatnya pendapatan dari recoveries dan bisa mendapatkan laba sesuai dengan yang diinginkan oleh manajemen pusat</p>
2.	<p>Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)</p> <p style="text-align: center;"> <i>Pimpinan wilayah Bandung</i> ↓ <i>Kabag. Wilayah</i> ↓ <i>Pimpinan cabang Tasikmalaya</i> ↓ <i>Kepala Bidang</i> ↓ <i>Staff / Pelaksana</i> </p>

VII. PEKERJAAN	
<p>3. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?</p> <p>Prestasi terbaik yang saya alami adalah di tahun 2020 dengan mendapatkan predikat terbaik untuk Kategori kelas 3</p>	
<p>4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?</p> <p>Prestasi saya di sukabumi sebagai jabatan sebelumnya adalah bisa memberikan bisnis existing baru di wilayah sukabumi yang akhirnya sukabumi tidak hanya mengandalkan bisnis dari KUR</p>	
VIII. KEAHLIAN	
<p>1. Bidang keahlian apa saja yang anda miliki hingga saat ini?</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pemasaran / marketing dan motivator b. Analis kredit mikro dan menengah c. Analis produk asuransi umum khususnya produk personal Accident dan Kebakaran 	
<p>2. Dari sejumlah bidang keahlian yang anda miliki tersebut di atas, bidang keahlian mana yang paling anda kuasai secara mendalam? Jelaskan sampai sejauh mana anda menguasai bidang tersebut</p> <p>Bidang keahlian yang sekarang dirasa saya kuasai lebih mendalam adalah pemasaran / marketing. Dimana saya rasakan semenjak menjadi pemimpin cabang, saya dituntut untuk melakukan inovasi guna meningkatkan pendapatan premi di cabang.</p> <p>Akhirnya pemasaran saya jadikan seni untuk bergaul dan mendapatkan new customer selain itu pemasaran menjadi sarana saya dalam meyakinkan orang agar dapat lebih percaya kepada askrindo sebagai sebuah perusahaan penjamin dan asuransi kerugian pada umumnya. Dan itu berhasil hingga sekarang</p>	



Berikan jawaban Anda secara ringkas & jelas berdasarkan pengalaman Anda di 3 tahun terakhir ini, tidak lebih dari itu. Tuliskan di halaman setelah rangkaian pertanyaan ini. Fokuskan untuk menjawab seluruh pertanyaan/perintah yang diawali dengan tanda panah (>) di setiap nomor.

1. Ceritakan salah satu pengalaman Anda yang paling membanggakan dalam tiga tahun terakhir ini, dimana Anda berusaha ekstra keras untuk meraih sesuatu, dan hasil yang diraih merupakan hal yang sangat bermakna/berkesan bagi Anda pribadi. Boleh mengenai apa saja, contohnya bisa mengenai perjuangan mencapai target, penyelesaian program penting yang berhasil dilaksanakan, permasalahan sulit yang bisa diatasi, dan lain sebagainya.

➤ Ceritakan secara garis besar kejadiannya. Jelaskan target/ekspektasi apa yang Anda inginkan, dan tindakan utama apa saja yang Anda lakukan saat itu ?

Jawab: kami mencapai target diluar ekspektasi yang sebelumnya ditarget 14 M kami bisa capai 23 M, yang kami lakukan adalah meyakinkan kepada calon customer dan menjelaskan mengenai manfaat produknya, selain itu dengan memberi semangat kepada tim marketing untuk Bisa lebih lagi dalam mencapai target

2. Ceritakan Dua buah upaya perbaikan kerja atau perubahan (improvement) yang pernah Anda lakukan dalam tiga tahun terakhir, yang merupakan inisiatif dan ide dari Anda pribadi. (Boleh mengenai tentang inisiatif mempercepat proses kerja, meningkatkan efisiensi atau kualitas hasil kerja, meningkatkan keselamatan ataupun moral kerja).

➤ Bagaimana kondisi sebelumnya dan kondisi sesudahnya? Bagaimana cara Anda menyusun ide untuk melakukan inisiatif perbaikan kerja itu? Mengapa Anda melakukan hal itu ?

Jawab: mencapai target 2.3 M setahun dimana untuk bisnis tersebut ditahun sebelumnya hanya mencapai 100 juta rupiah pendapatan preminya, dengan cara mengunjungi pihak perbankan Dan memangkas beberapa persyaratan penutupan dengan memastikan calon customer melalui Distribution Chanel

3. Ceritakan satu pengalaman Anda dalam menyusun solusi/ pemecahan masalah, yang membutuhkan pertimbangan lebih kompleks dari biasanya.

➤ Apa inti permasalahannya? Apa saja alternatif solusi yang Anda kembangkan? Pertimbangan & alasan apa saja yang mendasari Anda lebih memilih solusi itu ?

Jawab: Permasalahan pada saat recoveries atau subrogasi KUR tidak dapat tertagih, karena Debitur meninggal dunia, kemudian solusi yang kami tawarkan adalah dengan memasarkan Produk asuransi PA + ND akhirnya kami dapat meminimalisir kerugian recoveries tak tertagih Dikarenakan setiap debitur KUR yang meninggal bisa di cover dengan asuransi meninggal Dunia tersebut

4. Ceritakan satu pengalaman Anda ketika berusaha untuk memperbaiki atau meningkatkan pelayanan kepada pengguna hasil kerja Anda (customer atau next process).

➤ Bagaimana kondisi pelayanan sebelumnya? Perubahan apa yang Anda lakukan, dan mengapa Anda melakukan hal itu ?

Jawab: pada saat itu digarut dimana kami diminta untuk menerbitkan 2000 paket penjaminan Dan untuk memmpercepat proses pelayanan kepada customer, untuk beberapa hari operasional teknik kami pindahkan ke kantor gapensi garut dan hasilnya SLA bisa kami pangkas menjadi lebih cepat 3 hari

5. Ceritakan satu pengalaman Anda ketika berusaha untuk meningkatkan kemampuan & kinerja bawahan Anda.

- Bagaimana kondisi bawahan itu sebelumnya? Apa saja yang Anda lakukan terhadap bawahan itu? dan mengapa Anda melakukannya? Apa strategi Anda untuk mengoptimalkan kapabilitas & meningkatkan kemampuan bawahan

Jawab: Ada seorang karyawan yang sudah berumur, sebelumnya dia dibagian umum, dan terlihat malas, kemudian saya lakukan pemindahan ke bagian klaim disitu mulai nampak yang bersangkutan lebih semangat setelah saya berikan target penyelesaian klaim untuk setiap harinya sehingga dia lebih semangat.

6. Ceritakan satu pengalaman ketika integritas Anda tengah diuji (terkait dengan issue: moral atau etika atau norma atau keadilan)

- Ceritakan situasi awalnya secara ringkas. Apa yang Anda lakukan untuk merespon/ menindaklanjuti kejadian itu. Mengapa Anda melakukan hal itu?

Jawab:hal ini pernah muncul ketika kami diminta untuk melakukan penyelesaian klaim yang bermasalah disalah satu bank, pihak bank memberikan iming2 yang mengganggu integritas kami, namun kami dengan mantap tetap menolak membayar klaim tersebut.

7. Ceritakan pengalaman Anda mengembangkan pemikiran atau ide-ide strategis yang berdampak pada peningkatan aktivitas bisnis perusahaan sesuai unit kerja masing-masing.

- Apa gagasan pemikiran atau ide strategis yang Anda usulkan? Apa yg melatarbelakangi munculnya ide atau pemikiran tersebut? Bagaimana Anda mewujudkan gagasan pemikiran tersebut? Apa dan bagaimana dampaknya terhadap kinerja unit serta bisnis perusahaan? Gagasan pemikiran dalam mengembangka produk PA + ND untuk KUR dimana sebelum ada produk tersebut banyak sekali potensi recoveries tidak dapat tertagih, namun setelah adanya produk ini potensi recoveries dapat tumbuh. Gagasan ini pada akhirnya banyak digunakan oleh cabang – cabang lain untuk mendapatkan manfaat yang sama.

8. Ceritakan pengalaman Anda mengelola sekelompok orang yang terdiri dari beragam latar belakang, budaya dan bahasa.

- Tantangan apa saja yang ditemui dan bagaimana Anda mengatasi tantangan tersebut. Bagaimana hasil akhirnya

Jawab:

Tantangan yang ada adalah ketika masuk cabang tasikmalaya, yang terbiasa dengan produk program negara dan harus mengupayakan bisnis nonkur harus tumbuh, dan yang saya lakukan adalah dengan cara mengubah etos kerja teman teman dicabang tasikmalaya secara sedikit demi sedikit dan akhirnya berhasil sekalipun membutuhkan perjuangan yang berat.

9. Ceritakan pengalaman Anda menghadapi situasi kerja yang paling menekan.

- Bagaimana peristiwanya. Apa yang Anda lakukan untuk mengatasinya dan bagaimana hasil akhirnya

Jawab:

Situasi yang paling menekan adalah dimana kita diminta untuk mengurangi beban pemasaran diakhir tahun karena alasan sesuatu, akhirnya kita lakukan strategi lain dalam pemasaran guna tetap mendapatkan premi yang maksimal sekalipun biaya pemasaran dikurangi, hal tersebut kami atasi dengan lebih banyak melakuka pembayaran klaim untuk menunjukan kepada

customer bahwa kami komitmen dalam berbisnis dan tidak hanya mengandalkan biaya pemasaran.