

## FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT

FOTO  
PESERTA

**TGL. PENGISIAN** : 29 Mei 2021

### I. IDENTITAS DIRI

Nama	: Adhi Dwinantyo		
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki	<input type="checkbox"/> Perempuan	(Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)
Tempat lahir	: Jakarta	Tgl. Lahir	: 15 Pebruari 1972
Jabatan saat ini	: Kepala Bagian		
Email	: adhidwinyantyo@yahoo.com	No. Telp.	: 08128239339
NIP	: 828.150101		

### II. RIWAYAT PENDIDIKAN

No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	Sarjana (S1)	Univ. Nasional	Jakarta	Ekonomi	1996
2					
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
1990 - 2000	Mira Catering	Dept. Operasional	Owner (Usaha Keluarga)	Jakarta
2001 – sd saat ini	PT. Askrimdo	Div. Keuangan & Akuntansi	Staf	Jakarta

RIWAYAT PEKERJAAN				
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR					
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement	Peran Dalam Tim *)	
1	Membuat WhatsApp Group (WAG) antara KC. Banjarmasin dgn seluruh Mitra Bisnis Perbankan di wilayah kerja Prov. Kalimantan Selatan (posisi sy sbg Kasie. Pemasaran di KC. Banjarmasin)	2017	Dampaknya sangat Positif dan sangat berguna untuk kelancaran komunikasi dalam rangka mendukung proses bisnis yang saling menguntungkan.	X	Koordinator/Leader
				X	Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					Pencari Informasi/Data
					Lain2 :.....=
2	Membuat WhatsApp Group (WAG) antara seluruh KC binaan dibawah Kanwil V Denpasar dgn seluruh Mitra Bisnis Perbankan di wilayah kerja Kalimantan dan Bali Nusra (posisi sy sbg Kabag. Bisnis di Kanwil V Denpasar).	2019	Dampaknya sangat Positif dan sangat berguna untuk kelancaran komunikasi dalam rangka mendukung proses bisnis yang saling menguntungkan.	X	Koordinator/Leader
				X	Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					Pencari Informasi/Data
					Lain2 :.....=
3	Melakukan Rekonsiliasi Klaim dan Subrogasi antara Kanwil Perbankan dgn Askrindo di wilayah kerja Kanwil V Denpasar.	2020	Dampaknya sangat Positif dan sangat berguna untuk kelancaran komunikasi serta memperoleh data yang valid dalam rangka mendukung proses bisnis yang saling menguntungkan.	X	Koordinator/Leader
				X	Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					Pencari Informasi/Data
					Lain2 :.....=
4	Membuat format Monitoring penerimaam premi dan pendapatan Recoveries guna memonitoring kinerja Kantor Cabang Binaan di wilayah kerja Kanwil V Denpasar	2021	Dampaknya sangat Positif dan sangat berguna untuk monitoring pencapaian target KC setiap harinya dalam rangka mendukung proses pencapaian target laba 2021..	X	Koordinator/Leader
				X	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

<b>V. PENGHARGAAN</b>			
<b>No.</b>	<b>Nama Penghargaan</b>	<b>Tahun</b>	<b>Pemberi Penghargaan</b>
1	Masa Kerja 20 Tahun bekerja di PT. Askrindo	2021	PT. Askrindo
2			
3			
4			
5			

<b>VI. RIWAYAT ASSESSMENT</b>			
<b>No.</b>	<b>Tahun</b>	<b>Kepentingan</b>	<b>Penyelenggara</b>
1	2019	Dalam rangka promosi menjadi Kepala Bagian	LPPM
2			
3			
4			

<b>VII. PEKERJAAN</b>
<p>1. Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Keberhasilan (Ranking) Kinerja Kantor Wilayah V Denpasar.</li> <li>- Menyelesaikan seluruh kendala (Eksternal maupun Internal) yg ada di Kantor Cabang Binaan (9 Kantor Cabang).</li> <li>- Hubungan bisnis dengan seluruh Mitra Bisnis.</li> </ul>
<p>2. Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2 Level diatas : Direktur Pembina dan Pemimpin Wilayah.</li> <li>- 2 Level dibawah : Staf Kanwil dan Kepala Cabang kelas III.</li> </ul>
<p>3. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kanwil V Denpasar telah berhasil mendapatkan Ranking ke 1 dari 7 Kanwil di Askrindo.</li> </ul>
<p>4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- KC. Banjarmasin telah berhasil mendapatkan Market Share Penjaminan KUR sebesar 75% di provinsi Kalimantan Selatan.</li> </ul>

## VIII. KEAHLIAN

1. Bidang keahlian apa saja yang anda miliki hingga saat ini?

- a. Membangun komunikasi dan kepercayaan dengan Mitra Bisnis.
- b. Melakukan assessment/analisa penutupan Penjaminan yg diajukan oleh Mitra Bisnis.
- c. Mengkoordinir team work dalam melaksanakan tugas dengan baik dan benar.

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!

- a. Membangun komunikasi dan kepercayaan dengan Mitra Bisnis.

Pd saat awal penempatan sy di KC. Banjarmasin seluruh Mitra Perbankan yang kami kunjungi mengatakan bahwa mereka baru mengenal Team Askrindo, krn selama ini belum ada Team Askrindo yg melakukan kunjungan kerja keseluruh unit kerja yg ada di provinsi Kalimantan Selatan, berkenaan dengan hal tersebut saya bersama team marketing menyusun strategi dengan semangat kebersamaan agar pemahaman tentang Askrindo dimata Mitra Bisnis dapat membawa perubahan yang positif dengan cara lebih meningkatkan frekwensi kunjungan dan membuatkan WhatsApp ke Mitra Bisnis Perbankan. Singkat cerita seluruh Mitra Bisnis Perbankan dan Principal saat ini telah sangat mengenal keberadaan Askrindo di provinsi Kalimantan Selatan.

**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:

- Pd saat awal penempatan sy di KC. Banjarmasin seluruh Mitra Perbankan yang kami kunjungi mengatakan bahwa mereka baru mengenal Team Askrindo, krn selama ini belum ada Team Askrindo yg melakukan kunjungan kerja keseluruhan unit kerja yg ada di provinsi Kalimantan Selatan, berkenaan dengan hal tersebut saya bersama team marketing menyusun strategi dengan semangat kebersamaan agar pemahaman tentang Askrindo dimata Mitra Bisnis dapat membawa perubahan yang positif dengan cara lebih meningkatkan frekwensi kunjungan dan membuat WhatsApp ke Mitra Bisnis Perbankan. Singkat cerita seluruh Mitra Bisnis Perbankan dan Principal saat ini telah sangat mengenal keberadaan Askrindo di provinsi Kalimantan Selatan.

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:

- Kondisi sebelumnya : Perolehan Market Share (MS) Penjaminan KUR di KC. Banjarmasin hanya sebesar 15 %.
- Kondisi sesudahnya : Perolehan Market Share (MS) Penjaminan KUR di KC. Banjarmasin hanya sebesar 70 %.
- Cara menyusun Ide :
- KC. Banjarmasin sblm tahun 2017 belum terlalu dikenal oleh Mitra Perbankan, stlh saya ditempatkan sbg Kasie Pemasaran maka saya segera berkoordinasi bersama 2 staf marketing untuk melakukan pemetaan terhadap kondisi Mitra Bisnis yang memang masih sangat kurang memberikan kontribusi premi/IJP kepada Askrindo KC. Banjarmasin. Stlh saya memperoleh data dimaksud sy lsg mengatur Strategi dengan meningkatkan Kunjungan Marketing secara rutin, melakukan pembagian tugas (PIC) dimasing-masing serta membentuk/membuat WhatsApp Group (WAG) di Kantor Cabang Bank (Himbara) se Prov. Kalimantan Selatan guna media Komunikasi (meningkatkan hubungan tali silaturahmi) sekaligus membahas segala kendala/permasalahan yang timbul sehingga dapat segera tertangani dan terselesaikan dengan cepat dan tepat.
- Mengapa kami lakukan hal tsb :
- Menurut saya dengan kita meningkatkan intensitas pertemuan/komunikasi maka kepercayaan bisnis akan tercipta dengan cepat dan tepat, sehingga kami melakukan

inisiatif untuk dibuatkan WAG dimasing-masing Kantor Cabang mitra perbankan se Prov. Kalimantan Selatan sehingga komunikasi rutin dapat terlaksana dgn baik antara lain memberikan ucapan selamat pagi disetiap hari atau mengucapkan selamat ulang tahun apabila ada anggota di WAG tsb ada yg berulang tahun dsb. Sehingga kesempatan tersebut dapat meningkatkan hubungan tali silaturahmi yang sangat baik dan efektif kepada seluruh Mitra Bisnis

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:

➤ Inti permasalahan :

Meningkatkan Market Share Penjaminan KUR.

➤ Alternatif Solusi :

1. Meningkatkan frekuensi Kunjungan Pemasaran ke seluruh mitra bisnis.
2. Membuatkan WhatsApp Group kpd mitra bisnis perbankan.

➤ Alasan mendasar memilih solusi tersebut :

1. Dengan lebih meningkatkan frekuensi kunjungan pemasaran maka mitra bisnis akan lebih meningkatkan hubungan tali silaturahmi sekaligus lebih banyak kesempatan untuk memasarkan produk-produk yang dimiliki oleh Askrindo.
2. Dengan membuatkan WhatsApp Group kpd mitra bisnis perbankan maka jalinan komunikasi akan terus meningkat, sehingga akan lebih cepat dan efektif dalam menangani segala kendala dan permasalahan yg akan timbul.

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:

➤ Kondisi pelayanan sebelumnya :

Nasabah/mitra bisnis kurang mengenal fungsi dan produk Askrindo.

➤ Perubahan yang saya lakukan :

Meningkatkan komunikasi maka secara otomatis hubungan tali silaturahmi akan tercipta dengan baik, sehingga nasabah akan lebih terbuka dan dengan mudah kita akan mengerti tentang permasalahan/kendala bisnis yg sedang mereka hadapi, dgn demikian kita akan lebih mudah memberikan solusi yang tepat dengan menggunakan produk Askrindo.

➤ Mengapa saya melakukan hal tsb :

Menurut saya dengan meningkatkan komunikasi yang baik dengan nasabah maka akan lebih efektif dan lebih meningkatkan kepercayaan nasabah kepada Askrindo,

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:

- Kondisi bawahan tsb sebelumnya :  
Kurang memahami produk-produk yang dimiliki Askrindo, mengingat status ybs adalah Pegawai Kontrak Waktu Tertentu (PKWT).
- Yg saya lakukan thd bawahan tsb :  
Melakukan shearing seassion terkait produk yg dimiliki Askrindo disore hari (stlh jam kerja) serta membekali buku-buku panduan tentang bisnis yang dimiliki oleh Askrindo.
- Mengapa saya melakukan hal tsb :  
Karena menurut saya dengan cara demikian akan lebih efektif dan sangat bermanfaat dalam menambah wawasan ybs.
- Strategi guna mengoptimalkan Kapabilitas & meningkatkan kemampuan bawahan :  
Setelah saya lakukan pembekalan terkait produk yg dimiliki Askrindo, maka saya minta agar staf pemasaran dimaksud ikut mendampingi saya dalam memberikan pemahaman/presentasi kepada nasabah terkait produk Askrindo, setelah beberapa kali hal tersebut kami lakukan maka untuk pertemuan selanjutnya staf pemasaran dimaksud saya minta untuk menemui langsung nasabah dan mempresentasikan produk yang dimiliki Askrindo sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut. Sehingga kemampuan ybs dalam mengenal produk Askrindo akan meningkat.

6. Ceritakan satu pengalaman ketika integritas Anda tengah diuji (terkait dengan isue: 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:

- Situasi awal :  
Terkait dengan pelayanan penyelesaian pengajuan Klaim dr mitra bisnis yang tak kunjung selesai.
- Tindak lanjut atas hal tersebut :  
Segera membantu unit Klaim dgn melakukan koordinasi langsung ke unit kerja yang menagani penyelesaian pengajuan klaim dimaksud dengan cara membuat rincian nasabah dan segala kendala yang terjadi, kemudian dari data dimaksud saya langsung komunikasikan dengan nasabah/mitra bisnis yang belum terselesaikan pengajuan klaimnya. Setelah saya lakukan komunikasi dan rekonsiliasi maka perlahan kendala pengajuan klaim dimaksud dapat diselesaikan dengan baik dan tepat.
- Mengapa saya melakukan hal tersebut :  
Karena dengan segera terselesaikan kendala penyelesaian pembayaran klaim dimaksud maka akan segera masuk pula bisnis-bisnis baru yang lebih baik dan lebih meningkat, sehingga proses pencapaian target akan lebih cepat tercapai (etika/komitmen bisnis semakin terjaga).

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 atau ide strategis yang saya usulkan :  
Membuatkan Format Laporan Monitoring pendapatan premi/IJP dan Recoveries kepada seluruh Kantor Cabang Binaan.

- Latar belakang munculnya ide dimaksud :  
Agar lebih mudah memonitor kinerja proses pencapaian target dengan cara membreakdown pendapatan premi/IJP secara harian, dengan hal tersebut maka akan lebih cepat terinformasi jika terdapat ketertinggalan target pendapatan premi dimasing-masing Kantor Cabang binaan.
- Bagaimana mewujudkan gagasan tersebut :  
Saya buat format dan formulasi perhitungannya, kemudian format laporan dimaksud segera saya share melalui WAG yg beranggotakan Pemimpin Cabang, agar dapat segera di realisasikan Laporan Monitoring dimaksud guna membantu proses monitoring lebih awal dalam pencapaian target yang telah ditentukan.
- Dampak terhadap Kinerja unit :  
Dampaknya sangat efektif, krn dengan adanya program monitoring tsb secara harian maka Kantor Cabang akan lebih cepat mengetahui perkembangan/ketertinggalan bisnis yang mereka kelola.

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 yg ditemui :  
Adat istiadat di pulau Bali adalah banyaknya acara keagamaan yg perlu dijalani.
- Mengatasi Tantangan dimaksud :  
Dalam mengelola team work yg mayoritas pegawainya adalah masyarakat Bali maka secara perlahan saya memberikan pemahaman kepada ybs bahwa ibadah adalah hal yang sangat diwajibkan, namun pekerjaan adalah hal yang juga harus ditangani secara cepat dan tepat, maka alangkah baiknya dalam melakukan ibadah dimaksud dilaksanakan secara bergantian, agar kedua hal tersebut dapat sama-sama terlaksana dengan baik.
- Hasil akhirnya :  
Seluruh tugas yg ada dapat terselesaikan dengan baik dan tepat.

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

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

Jawab :

- Peristiwanya :  
Kantor Pusat menetapkan bahwa Market Share (MS) bisnis Penjaminan KUR harus berada diatas angka 60%. Sedangkan posisi pada saat saya bergabung dgn KC. Banjarmasin posisi MS baru sebesar 15%. Posisi saya sebagai Kepala Seksi Pemasaran hanya memiliki 2 staf pemasaran yg berstatus PKWT, dan harus menaikan MS menjadi 60 % di 12 Kantor Cabang Bank BRI, 4 Cluster Baank Mandiri dan 10 Kantor Cabang Bank BNI di wilayah kerja Prov. Kalimantan Selatan.



- Hal yang saya lakukan :  
Segera melakukan peningkatan aktifitas pemasaran dan segera membantu menyelesaikan permasalahan penyelesaian klaim yang diajukan oleh masing-masing mitra bisnis perbankan, agar proses bisnis dapat berjalan dengan baik dan lancar.  
Hal tersebut saya lakukan secara rutin baik dengan kunjungan langsung atau komunikasi secara daring/virtual.
- Hasil akhirnya :  
Market share (MS) yang semua diposisi 15 % dapat meningkat diposisi 70% dalam kurun waktu 5 bulan hingga saat ini.