

## FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASESSMENT



**TGL. PENGISIAN** : 26 Mei 2021

I. IDENTITAS DIRI			
Nama	: Danny Supriyanto Aditya		
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki <input type="checkbox"/> Perempuan (Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)		
Tempat lahir	: Purwokerto	Tgl. Lahir	: 10 Mei 1979
Jabatan saat ini	: Pemimpin Cabang Tegal (Kelas III)		
Email	: dannysupriyanto@askrindo.co.id	No. Telp.	: 081808454076
NIP	: 1546.070316		

II. RIWAYAT PENDIDIKAN					
No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	S1	Universitas Jenderal Soedirman	Purwokerto	Ekonomi / Manajemen	2002
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
2003-2010	PT Asuransi Ramayana, Tbk	Pemasaran/Unit Jasa Khusus/Pusat	Staf Pemasaran	Jakarta Pusat
2010-2012	PT Asuransi Ramayana, Tbk	Pemasaran/Bogor	Manajer Pemasaran	Bogor
2012-2015	PT Asuransi Ramayana, Tbk	-/Bogor	Kepala Cabang	Bogor
2016-2017	PT Asuransi Kredit Indonesia	Asuransi Umum/Pusat	Pooling Staf Pemasaran	Jakarta Pusat

<b>III. RIWAYAT PEKERJAAN</b>				
	(Persero)			
2017-2018	PT Asuransi Kredit Indonesia (Persero)	Pemasaran 2/Pusat/Operasional Komersil	Pooling staf Pemasaran	Jakarta Pusat
2018-2019	PT Asuransi Kredit Indonesia (Persero)	Pemasaran BUMN/Pusat/Operasional Komersil	Pooling staf Pemasaran	Jakarta Pusat
2019-2020	PT Asuransi Kredit Indonesia (Persero)	Pemasaran/Semarang/Askred	Kepala Seksi	Semarang
2020-...	PT Asuransi Kredit Indonesia (Persero)	-/Tegal	Pemimpin Cabang	Tegal

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR					
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement	Peran Dalam Tim *)	
1	Penyempurnaan Surat Persetujuan Penutupan Penjaminan (SP3) Cabang	2021	Penurunan klaim pada kredit konstruksi cabang dan mitigasi bagi debitur dan mitra bank	X	Koordinator/Leader
					Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					Pencari Informasi/Data
					Lain2 :.....=
2					Koordinator/Leader
					Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					Pencari Informasi/Data
					Lain2 :.....=
3					Koordinator/Leader
					Penggagas Ide
					Pelaksana
					Perencana
					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	Peserta Terbaik Pelatihan Pemasaran Asuransi Umum	2018	Jasindo Corporate University
2			
3			
4			
5			

VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1	2019	Promosi Jabatan	PPM
2			
3			
4			

VII. PEKERJAAN	
1.	<p>Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <p>Pencapaian Anggaran yang telah diberikan sesuai penetapan anggaran kantor cabang</p>
2.	<p>Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)</p> <pre> graph TD     BOD[BOD] --&gt; PW[Pemimpin Wilayah]     PW --&gt; PC[Pemimpin Cabang]     PC --&gt; KPB[KaBid Pemasaran]     PC --&gt; KBU[KaBid Underwriter]     PC --&gt; KSKS[Ka Bid Klaim &amp; Subrogasi]     PC --&gt; KKK[KaBid Keuangan; SDM &amp; Umum]     KPB --&gt; S1[Staf]     KBU --&gt; S2[Staf]     KSKS --&gt; S3[Staf]     KKK --&gt; S4[Staf] </pre>
3.	<p>Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?</p> <p>Pencapaian KPI dengan predikat "Sangat Baik" tahun 2020</p>
4.	<p>Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?</p> <p>Pencapaian pemenuhan target premi/IJP asuransi kredit</p>

## VII. PEKERJAAN

## VIII. KEAHLIAN

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

- a. Pemasaran
- b. Analisa
- c. Asuransi Umum

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!

Pemasaran produk asuransi sesuai dengan pengalaman selama 17 tahun di bidang pemasaran produk asuransi khususnya asuransi non jiwa. Memahami kebutuhan customer terhadap asuransi baik secara korporate maupun perorangan dan memberikan konsultasi mitigasi resiko atas kebutuhan bisnisnya sehingga customer memperoleh pemahaman yang baik tentang kewajiban dan hak dari produk yang dipilihnya.

**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:

Mengembalikan performa cabang yang sedang menurun saat pertamakali menerima tugas dan menyelesaikan klaim bermasalah sehingga sesuai dengan tatakelola perusahaan dan meningkatkan laba cabang EBT pada awal periode bertugas.

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:

- A. Membentuk pola kerja sebagai Tim di Kantor Cabang dimana keberhasilan merupakan keberhasilan Bersama
- B. Setiap Individu di Kantor Cabang memiliki kontribusi atas keberhasilan pencapaian Bersama, meningkatkan budaya malu di Kantor Cabang apabila tidak berkontribusi terhadap pencapaian target cabang

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:

Adanya klaim yang tidak sesuai dengan ketentuan (unclaimable), solusi atas permasalahan tersebut :

1. Melakukan Analisa mendetail dengan melibatkan seluruh Kepala Bidang khususnya Bidang klaim
2. Mencari tambahan data di luar data/dokumen standar yang diberikan oleh Tertanggung
3. Melakukan konsultasi internal dengan sumber intern yang berkompeten dan lebih expert
4. Menyampaikan hasil / penolakan kepada Tertanggung sekaligus korektif ke depannya sehingga diperoleh solusi bersama

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:

Melakukan jemput bola terhadap kebutuhan Tertanggung dan tidak pasif atas tanggapan umpan balik dari calon customer ataupun eksisting customer.

Sebelumnya kurang responsive terhadap umpan balik dari calon/eksisting customer dan berusaha memberikan brand image yang baik katas kebutuhan customer terhadap bisnisnya dan menyesuaikan dengan kebutuhan (customer oriented) sekaligus sebagai konsultan terhadap manajemen resiko nya

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:

Sebelumnya bawahan bekerja as usual / menjalankan sesuai tugasnya saja, memberikan pemahaman bahwa keistimewaan seseorang Ketika bisa melewati standar yang ada, selalu memberikan tantangan untuk berkompetisi termasuk dengan atasan.

Meningkatkan jiwa kompetisi sehingga bawahan selalu memiliki tantangan untuk meningkatkan kemampuannya dan berkompetisi dengan sehat

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:

Permintaan kebijakan atas klaim yang tidak memenuhi syarat (unclaimable). Memberikan penjelasan baik secara resmi dan terperinci dimana ada etika dan norma yang harus saling menghargai terhadap proses bisnis yang berjalan selama ini.

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?

Menjadi konsultan yang proaktif terhadap calon customer dan eksisting customer memberikan penjelasan yang terperinci terhadap resiko terburuk sekaligus solusinya dan

memberikan feed back yang responsive saat dibutuhkan customer sebagai hospitality landmark.

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:

Pada prinsipnya setiap individu adalah pribadi yang humanis yang berbeda hanya pada kebiasaan dan budaya, sehingga diperlukan corporate cultur yang sama. Setiap individu senang atas reward atas pencapaian maksimal yang diberikan dan waspada terhadap sanksi yang ada. Menyampaikan bahwa setiap individu memiliki kelebihan dan kekurangan sehingga masing-masing bisa meningkatkan kapabilitas dan kemampuannya dan berdaya saing yang sehat apaun latar belakangnya. Bukankah emas tetaplah emas dimanapun berada, dan Loyang tetaplah Loyang meskipun di tempat terhormat?

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

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

Jawab:

Setiap situasi menciptakan solusi nya tersendiri, setiap tekanan pasti memiliki jalan keluarnya. Dijalani, dihadapi dengan sebaik mungkin dan mengoptimalakn kemampuan, daya usaha dan kepercayaan diri bahwa setiap permasalahann memiliki jalan keluarnya masing-masing.