

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



TGL. PENGISIAN	: 20 Desember 2021

I. IDENTITAS DIRI

Nama	: KUN AGUNG SUMARMO		
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki	<input type="checkbox"/> Perempuan	(Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)
Tempat lahir	: MAKASSAR	Tgl. Lahir	: 23 JANUARI 1989
Jabatan saat ini	: STAFF UNDERWRITING		
Email	: kunaqungsumarmo@gmail.com	No. Telp.	: 082393348511
NIP	: 1737.130519		

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	SMK	SMK NEGERI 4 MAKASSAR	MAKASSAR	AKUNTANSI	2007
2	S1	UNIVERSITAS HASANUDDIN	MAKASSAR	ILMU EKONOMI	2013
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
2012-2014	Tabloid Independen	News and Urban	News Reporter	Makassar-Jakarta
2014-2016	BNI Life	Bancassurance BNI Cabang Jakarta Pusat	Senior Bancassurance	Jakarta
2016-2017	Bank Indonesia	Departemen Kebijakan Sistem Pembayaran	Asisten Peneliti	Jakarta
2017-2018	Bank Permata	Marketing and Investment	Relationship Manager	Jakarta
2018-2019	Bank UOB	Marketing and Investment	Spv Senior Officer Personal Banking	Jakarta
2019-Sekarang	PT. Askrindo	Underwriting	Staff Underwriting	Makassar

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR				
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement	Peran Dalam Tim *)
1	Penyusunan Buku AKHLAK BUMN - ASKRINDO	2020-2021	Menjadi Anggota Tim Millenial	
				Pelaksana
				Perencana
				Pencari Informasi/Data
2	Pelatihan Try Out dan Seminar Ujian CGI Untuk Asuransi Umum Indonesian Bersama AAUI Cabang Makassar	2020	Membantu Insan Askrindo dan Insan Asuransi Lain memperoleh Pengetahuan dan Pengembangan Diri	Koordinator/Leader

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

V. PENGHARGAAN			
No.	Nama Penghargaan	Tahun	Pemberi Penghargaan
1	Pemenang Lomba Fotografi Hari Asuransi oleh Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Cabang Makassar	2020	Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Cabang Makassar
2	Best Marketing Team Achievement	2018	Bank UOB
3	Pemenang Kumpulan Tulisan "Ketidakadilan Pangan di Timur Indonesia"	2013	Aliansi Jurnalis Independen (AJI) – OXFAM International
4	Runner Up National Public Debate Competition	2010	Universitas Negeri Semarang (UNNES)
5	Training OF Trainer Level II For Management Financial	2011	Deutsche Gessellschaft Fur Internationale (GIZ)

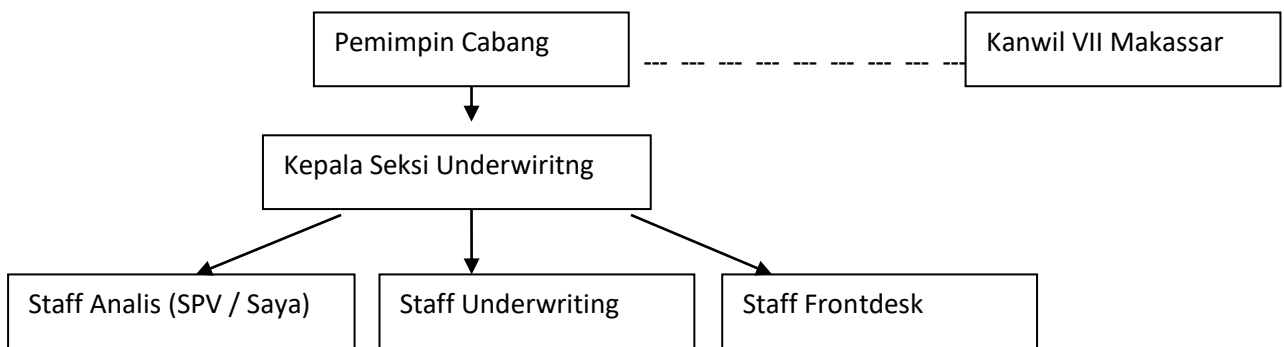
VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1	2020	Assesmen Internal Jabatan SDM	Askrindo – SRW&Co.
2	2019	Assesmen Rekrutmen	Askrindo – PPM Rekrutmen
3			
4			

VII. PEKERJAAN

1. Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?

Jawab: Saat ini saya bekerja di Seksi Underwriting, dimana pada seksi ini merupakan ujung tombak dalam penutupan Asuransi karena disini saya dituntut agar penutupan Asuransi yang dilakukan pruden dan memenuhi syarat-syarat penjaminan. Jabatan yang saya pegang saat ini adalah Analis untuk penutupan Suretybond, Asuransi Kredit, Kontra Bank Garansi, SKBN dan LC. Tolak ukur keberhasilan adalah Ketika saya mampu menganalisa suatu pengajuan Asuransi, apakah pengajuan tersebut telah memenuhi syarat-syarat, menganalisa kemampuan keuangan, potensi bisnis hingga risiko yang mungkin ditimbulkan dan memberi opsi mitigasi risiko yang mungkin diberikan agar mengminimalisir risiko klaim ke depannya.

2. Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)



3. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?

Jawab:

1. Pada saat saya Bersama tim Underwriting berhasil memperingati kantor Cabang agar tidak melakukan penutupan terhadap perusahaan PT. Gunakarya Nusantara pada tahun 2020, disebabkan perusahaan tersebut digunakan bukan oleh pengurus perusahaan asli dan kami mendapatkan info dan berdasarkan Analisa terhadap data system dan informasi, perusahaan tersebut melakukan penjaminan di beberapa perusahaan penjamin dengan sifat serupa (Pinjam bendera) dimana hal tersebut melanggar dan mempersulit jika terjadi klaim dan atau mengurangi kepercayaan terhadap perusahaan tersebut terlebih perusahaan tersebut pernah wanprestasi ketika menjaminkan di salah satu kantor Askrindo di Jakarta.

2. pada saat saya berhasil membawa business Bersama tim marketing untuk dijamin ke Askrindo Cabang Makassar, khususnya Askred khususnya BPD dan Bank Mandiri yang telah menaruh kepercayaan dengan layanan yang baik, komunikasi yang lincer dan koordinasi yang baik dengan pihak bank bertanggung. Hal ini membuktikan bahwa, telah terjadi core Value Akhlak yang saya dan rekan kerja lakukan melalui kolaborasi, Kerjasama dan komunikasi yang baik sehingga penutupan jaminan tersebut dapat diperoleh Cabang Makassar.

3, Prestasi lain adalah Ketika saya menjadi salah satu tim penyusun Buku Core Value BUMN untuk Askrindo yaitu "AKHLAK" dan menjadi anggota tim millennial di Kantor Askrindo tempat saya bekerja saat ini.

VII. PEKERJAAN

4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?

Jawab: Untuk di Askrindo saya baru memegang jabatan ini sehingga belum menempati jabatan lain.

VIII. KEAHLIAN

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

- a. Keahlian Bekerjasama dengan Tim
- b. Kemampuan Komunikasi yang Baik
- c. Marketing dan Negosiasi yang Baik
- d. Kreatif dan Inovatif
- e. Analisa dan Problem Solver

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!

Jawab: Kemampuan Komunikasi dan Marketing Negosiasi. hal ini disebabkan karena di semua bidang pekerjaan yang pernah dan sedang saya kerjakan kemampuan ini menjadi nilai lebih pada diri saya. Dimana saat menjadi jurnalis, banker, analis kemampuan komunikasi baik internal maupun eksternal sangat mempengaruhi hasil akhir suatu pekerjaan demikian pula kemampuan dalam memasarkan (marketing) dan negosiasi sangat dibutuhkan dan seringkali berhasil membantu saya dalam menyelesaikan pekerjaan yang saya lakukan.

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 : pengalaman berharga pada saat saya diminta untuk menjadi pembicara dalam sosialisasi ASuransi Personal Accident dalam sebuah kegiatan di Pangkep pada Awal 2021. Dimana pada saat itu saya diminta untuk emnyusun materi terkait asuransi, sejarah perusahaan dan pemaparan power point untuk di bawakan oleh pemimpin wilayah VII Makassar. Namun pada saat hari kegiatan pemimpin wilayah menapuk saya untuk membawakan materi tersebut, pada awalnya saya ragu saya tidak dapat memuaskan audience dan mengecewakan perusahaan saya. Namun saya meyakinkan diri saya bahwa saya memiliki kemampuan dan menguasai materi dan meyakini bahwa saya ditugaskan karena dinilai mampu untuk mengemban amanah tersebut, sehingga saya melakukan presentasi dengan lancar dan memperoleh banyak sekali pertanyaan dari para peserta yang berhasil saya jawab dengan baik. Selain itu pengalaman menjadi tim penulis Core Value AKHLAK BUMN untuk Askrindo pun menjadi hal yang membanggakan karena tulisan saya Bersama tim millennial Askrindo lainnya telah mampu terbit dan dibaca oleh seluruh insan Askrindo.

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. Saya mencoba mengifiensikan waktu kerja dengan Menyusun tugas yang ahrus dilakukan harian, tugas mingguan dan evaluasi diri mingguan. Hasilnya pekerjaan saya tidak ada yang terbengkalai selama berkas dan data terpenuhi. Apabila ada kekurangan datsa saya dapat menentukan target pemenuhan data sehingga tetap sesuai dengan target perusahaan.

b. saya Menciptakan suasana kerja yang mendukung mood agar saya lebih rileks agar saat bekerja saya tidak dilanda stress dan mampu melaksanakan tugas, menganalisa dan memutuskan dengan kepala dingin.

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: pengalaman ini saya peroleh pada saat saya bekerja di BANK UOB dimana pada saat itu saya memegang target beberapa cabang di Jakarta Utara dan Tangerang Selatan. Pengalaman ini saya peroleh pada saat saya bekerja di Bank UOB, dimana pada saat tahun 2018, terjadi krisis Minyak AS yang berpengaruh pada Pasar keuangan dunia dan tentu saja berdampak pada bisnis perbankan pun di Indonesia. Pada saat itu kami sebagai supervisor dan tim marketing dituntut untuk emingkatkan casa (jumlah uang simpanan nasabah baik new customer maupun existing). Saya bersama tim mengajukan ide strategis untuk melakukan pameran di sejumlah Mal besar di Jakarta dan sekitarnya untuk menggaet minat calon nasabah dengan berbagai promo menarik yang tentu saja

diperhitungkan dengan margin keuntungan terhadap cost yang harus dikeluarkan. Pada saat itu, usulan kami diterima sehingga tim kami lekaukan beberapa pameran, dengan mengeluarkan program tabungan berhadiah Emas, program deposito berjangka terproteksi dan hadiah langsung bagi nasabah baru yang tentu saja telah melalui persetujuan pemimpin dan para pejabat pemutus Bank UOB. Hasilnya, kami memperoleh 180 Akun nasabah baru dalam waktu 1 minggu dengan jumlah casa/deposito rata-rata 100 juta rupiah. Tentu saja hal tersebut membuat saya dan tim bangga dan memperoleh penghargaan.

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 saya melayani BPD Sulselbar, pada tahun 2019 akhir saya melakukan Analisa untuk Askred Excess of Loss untuk beberapa rumah sakit yang bekerjasama dengan BPJS. Pada saat itu beberapa cabang BPD Sulsel yang ada di wilayah Sulawesi Selatan mengajukan permohonan jaminan namun mereka belum memenuhi data yang diperlukan sehingga saya dan tim inisiatif melakukan sosialisasi dan mengunjungi cabang khususnya Bantaeng dan Takalar untuk memberikan edukasi terkait data agar dapat dipenuhi dan tidak terjadi missskomunikasi yang menganggap bahwa pelayanan Askredito Cabang Makassar Lambat. Hal tersebut mendapat respon yang baik dan membuat pihak Customer mengerti dan memenuhi seluruh data yang dibutuhkan dan menjadikan koordinasi berjalan lebih baik dan lancar.

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: tpada saat ini di Askredito saya merupakan staff dan belum memiliki bawahan langsung. Sehingga saya akan menceritakan pengalaman pada saat saya menjadi Supervisor Tim Personal Banking di Bank UOB. Pada saat itu, untuk meningkatkan kinerja dan kemampuan kerja tim saya. saya melakukan beberapa hal. Di antaranya, saya melakukan rapat mingguan, Mengraahkan tim untuk Menyusun target harian, mnyusun laporan Start of Day, End of Day, End of Week untuk menilai potensi dan pencapaian secara harian dan mingguan serta untuk menemukan kendala yang dihadapi oleh masing-masing tim saya dan mencari solusi yang tepat bagi mereka. Saya melakukan hal ini agar target pencapaian baik cabang, tim, dan seluruh anggota tim saya dapat tercapai dan memuaskan semua pihak baik perusahaan dan karyawan. Karena jika target tercapai perusahaan akan mendapat profit dan karyawan akan memperoleh bonus sehingga meningkatkan kesejahteraan karyawan.

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: pengalaman ini saya ceritakan dimana saya telah bekerja di Askrindo. pada saat saya melakukan rapat Bersama pihak calon principal, saya ditawari sejumlah uang agar dapat menjamin dan melancarkan proses penjaminan, namun, saya menolak dengan halus dan berusaha memberi pengertian agar data-data dipenuhi sesuai prosedur bahkan saya memberikan arahan dan memebrikan daftar data-data apa saja yang harus dipenuhi. Hal tersebut tidak mebuat calon principal tersebut marah, melainkan tetap mengajukan jaminan dan memenuhi data yang diminta.

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?

Jawab: Pengalaman ini saya peroleh pada saat saya bekerja di Bank UOB, dimana pada saat tahun 2018, terjadi krisis Minyak AS yang berpengaruh pada Pasar keuangan dunia dan tentu saja berdampak pada bisnis perbankan pun di Indonesia. Pada saat itu kami sebagai supervisor dan tim marketing dituntut untuk emingkatkan casa (jumlah uang simpanan nasabah baik new customer maupun existing). Saya bersama tim mengajukan ide strategis untuk melakukan pameran di sejumlah Mal besar di Jakarta dan sekitarnya untuk menggaet minat calon nasabah dengan berbagai promo menarik yang tentu saja diperhitungkan dengan margin keuntungan terhadap cost yang harus dikeluarkan. Pada saat itu, usulan kami diterima sehingga tim kami lekaukan beberapa pameran, dengan mengeluarkan program tabungan berhadiah Emas, program deposito berjangka terproteksi dan hadiah langsung bagi nasabah baru yang tentu saja telah melalui persetujuan pemimpin dan para pejabat pemutus Bank UOB. Hasilnya, kami memperoleh 180 Akun nasabah baru dalam waktu 1 minggu dengan jumlah casa/deposito rata-rata 100 juta rupiah. Tentu saja hal tersebut membuat saya dan tim bangga dan memperoleh penghargaan.

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: pengalaman pada saat saya bekerja di UOB menjadi Supervisor Tim Personal Banking. Dimana anggota tim saya terdiri dari berbagai latar belakang dan berasal dari berbagai daerah di Nusantara. Tantngan yang saya hadapi adalah komunikasi dan bagaimana menyatukan seluruh tim agar bekerjasama dan merasa saling memiliki agar tercipta hubungan emosional yang baik yang berdampak pada proses kerja dan pencapaian kerja yang baik. Suntuk mengatasi perbedaan, cara komunikasi dan suasana canggung antar tim, saya seringkali

melakukan “Jumat happy” dimana setelah melakukan end of week meeting, saya mengajak tim saya untuk makan Bersama, bersantai dan melakukan aktivitas menyenangkan seperti nonton dan diselingi diskusi serta sesi curhat. Hal ini efektif dalam kasus kami karena dengan demikian tim saya menjadi lebih terbuka, dapat menyatu dan saling mendukung satu sama lain sehingga target tim saya sering kali tercapai sesuai harapan Bersama.

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

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

Jawab: pada saat meeting terkait penutupan jaminan Bersama tim underwriting dan pemimpin cabang beserta principal. Pada saat itu, principal merasa penutupan yang dilakukan lamban dan terlalu lama sehingga terkesan menyalahkan tim underwriting. Kami di tekan untuk melakukan percepatan, namun dengan komunikasi yang baik. Kami menceritakan runut permasalahan dan menunjukkan daftar data mandatory yang belum dipenuhi kepada pemimpin dan pihak principal dan menyerahkan keputusan kepada pemimpin. Dan dengan bijak pemimpin menjelaskan kepada pihak principal sehingga pihak principal mengerti dan segera memenuhi data yang diminta. Hal ini membuat kami semakin yakin dan berpegang teguh pada integritas kerja sebagai analis yang harus memastikan semua data, menganalisa semua potensi agar meminimalisir risiko buruk yang mungkin terjadi ke depannya.