

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



TGL. PENGISIAN	: 23 Juni 2021
-----------------------	----------------

I. IDENTITAS DIRI			
Nama	: Muhammad Iqbal Firman		
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki	<input type="checkbox"/> Perempuan	(Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)
Tempat lahir	: Bandar Lampung	Tgl. Lahir	: 08 September 1989
Jabatan saat ini	: Kepala Bidang Pemasaran		
Email	: Askrindoigbalfirman@gmail.com	No. Telp.	: 085368373438
NIP	: 1572.160516		

II. RIWAYAT PENDIDIKAN					
No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	S1	Universitas Lampung	Bandar Lampung	Ilmu Hukum	2011
2	S2	Universitas Bandar Lampung	Bandar Lampung	Magister Hukum	2015
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
2011-2012	Bank Sinarmas		ODP	Bandar Lampung
2013-2015	Bank Bukopin		FO/ AO	Bandar Lampung
2015-2016	PT Askrindo		PKWT	Lampung
2016-2018	PT Askrindo		Officer	Karawang
2018-2019	PT Askrindo		Kepala Unit	karawang
2019-sekarang	PT Askrindo		Kepala Bidang	Tasikmalaya

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	Percepatan penyelesaian klaim	2017	Outsatnding atas penyelesaian klaim bisa teratur dan tidak ada lagi pendingan klaim	Koordinator/Leader
				X Penggagas Ide
				X Pelaksana
				X Perencana
				Pencari Informasi/Data
Lain2 : =				
2	Penagihan subrogasi langsung kepada debitur bersama pihak perbankan	2018	Hak atas subrogasi yang ditargetkan perusahaan bisa tercapai	Koordinator/Leader
				X Penggagas Ide
				X Pelaksana
				Perencana
				Pencari Informasi/Data
Lain2 : =				
3	Pemasaran asum PA+ND untuk debitur KUR	2018	Pencapaian target asum yang dibandinging dengan KUR dan membuka pasar baru	Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				X Pelaksana
				Perencana
				Pencari Informasi/Data
Lain2 : =				
4	Pemasaran produk asum PA+ND untuk debitur NonKUR	2020	Market baru untuk PA+ND kebuka potensi-potensi kepada debitur NonKUR	Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				X Pelaksana
				X 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 Subrogasi KC Karawang	2018	Pimpinan Cabang Karawang
2	Pencapaian Premi KUR tertinggi	2019	Pemimpin Wilayah II Bandung
3	Pencapaian KPI tertinggi KC kelas 3	2020	Pemimpin Wilayah II Bandung
4			
5			

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

VII. PEKERJAAN
<p>1. Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <ol style="list-style-type: none"> Tercapainya target sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan Menjaga silaturahmi hubungan dengan pihak eksternal Komunikasi yang baik dengan team
<p>2. Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)</p> <p style="text-align: center;"> Pemimpin Wilayah II Pemimpin Cabang Tasikmalaya Kepala Bidang Pemasaran Officer Pemasaran PKWT pemasaran </p>
<p>3. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?</p> <p>Tercapainya target RTL 2020 , serta mendapatkan predikat terbaik untuk kategori kelas 3</p>
<p>4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?</p> <p>Dikarawang, pencapaian Subrogasi serta percepatan Klaim yang mendapat apresiasi dari rekanan khususnya BRI</p>

VIII. KEAHLIAN

1. Bidang keahlian apa saja yang anda miliki hingga saat ini?
 - a. Analisa klaim
 - b. Analisa kredit
 - c. Pemasaran/ marketing

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/ marketing, dikarenakan saya suka bertemu dengan orang lain, mendengarkan cerita masalah orang tsb memberikan solusi atas permasalahan tsb dan dimana diposisi saya skrng mewajibkan saya untuk selalu kunjungan rutin kepada mitra kerja menjadikan banyak teman apalgi untuk saya perantauan mencari banyak saudara teman.

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: Berkarier di Askrindo, dengan posisi yang sekarang. Dikarenakan saya diantara teman-teman Sepermainan saya yg paling telat untuk berkarier atau paling mustahil untuk bisa mencapai Posisi sampai sekarang. Selesai S1 2011 teman-teman saya sudah banyak yang bekerja di instansi Pemerintahan, perbankan, swasta tp saya masih mencari-cari tujuan karier saya. Sampai akhirnya Saya bisa berkarier di Askrindo dengan target sudah bisa menduduki posisi saya sekarang yang Menjadikan saya bangga atas semua yang saya lakukan.

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. Pencapaian target disalah satu COB, dimana cabang saya sekrang sangat susah untuk mendaptkan target tersebut walaupun banyak potensi, dengan pendekatan saya Bersama team akhirnya rekanan tsb menjadi nasabah kami bahkan ditahun 2020 untuk target tsb berhasil kami capai melebihi yang ditargetkan.
b. Perceptan dalam penyelesaian klaim di cabang saya sebelumnya, saya membuat gagasan mengejar klaim yang telah menjadi kewajiban kami untuk selesaikan, dimana saya membuat rincian atas unit kerja dan debitur lalu saya kunjungi kemasing-masing unit untuk mepickup data tersebut agar penyelesaian klaim bisa cepat dan pelayanan kepada mitra terjaga.

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: Permasalahannya klaim yang sudah menjadi kewajiban kami harus selesaikan, akan tetapi untuk berkas yang belum kami terima (dicabang saya sebelumnya) akhirnya saya membuat gagasan yang saya usulkan kepada Pimpinan saya untuk kita kejar permintaan berkas tsb kepada unit tsb. Awalnya sulit untuk mengatur waktu dikarenakan dicabang saya sebelumnya di Unit kerja saya hanya sendiri, membagi waktu agar target penyelesaian bisa selesai, target penagihan subrogasi tercapai akhirnya bukannya hanya rekon klaim saja yang saya lakukan akan tetapi rekon subrogasi juga saya lakukan guna pencapain target subrogasi saya.

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: dalam proses percepatan klaim dan penagihan subrogasi, penyelesaian klaim saya berhasil menurunkan outstanding klaim yang dari 12 M hingga 2 M apresiasi dari rekanan dan internal dimana berhasil membuat terobosan untuk percepatan klaim. Dan untuk penagihan subrogasi saya melakukan untuk terjun Bersama pihak perbankan menemui debitur-debitur macet yang klaimnya telah dibayarkan kami agar ada pemasukan untuk menjadi subrogasi kami dan ini terbukti dimana ditahun 2018 saya berhasil mencapai target subrogasi sebesar 116%

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: Di cabang saya sekarang pengalama pertama saya ada team satu bidang (tenaga PKWT) sampai akhirnya di 2020 saya mendapat officer dibulan agustus. Untuk tenaga PKWT saya memotivasi agar berani untuk kunjungan sendiri tanpa saya damping, dikarenakan saya harus membagi waktu agar semua rekanan dicabang saya sekarang berhasil dikunjungi tiap bulan, mengajari ybs untuk bisa mengail informasi dan memberikan solusi atas permasalahannya.

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: Saat penyelesaian klaim yang memang layak kami tolak (dicabang saya sebelumnya) dimana ada point-pont yang disepakati dalam nota penawaran kami ke bank tsb akan tetapi yang telah disepakati tsb dilanggar sehingga memang layak ditolak, saya sampai mendapat telpon dan WA dari petinggi bank tsb dengan mengancam tidak akan memberikan bisnis lagi, akan tetapi dengan aturan SOP yang berlaku saya diskusikan dengan Pimpinan saya dicabang yang lama kami tetap tolak klaim tersebut dan akhirnya pihak bank mengerti alas an ditolak 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?
Jawab: mengembakna produk PA+ND dicabang saya sekrang untuk bisnis PA+ND sudah berjalan, akan tetapi ditahun saya masuk, saya mengembakan untuk pasang debitur diikutsertakan untuk meminimalisir resiko. Dan akhirnya pihak bank tertarik untuk bisa mengikut sertkan pasangan debitur tersebut dan akhirnya premi yang kami terima meningkat.

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: saat rekan-rekan memakai Bahasa asli mereka (sunda, jawa) yang akhirnya coba ikut interaksi dimana pelan-pelan saya bisa memahami obrolan mereka. Keseruan juga saya dapat, dimana saya perantauan yang hanya memahami Bahasa Indonesia sekarang saya banyak belajar Bahasa-bahasa daerah lainnya.

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

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

Jawab: Saat penolakan klaim di cabang saya sebelumnya, klaim yang saya tolak memang laya ditolak secara SOP dan PKS, dimana saya ditargetkan untuk bisa meredam dan menyelesaikan masalah tersebut, saya dihub petinggi mitra tsb mengancam akan tidak diberikan bisnis lagi kedepannya, akan tetapi dengan diskusi Bersama team akhirnya klaim tersebut laya ditolak dan saya diberikan kesempatan untuk menjelaskan secara langsung kepada pihak perbankan alas an ditolak.