

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



TGL. PENGISIAN : 4 Juni 2021

I. IDENTITAS DIRI			
Nama	: Musthafa Akmal		
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki <input type="checkbox"/> Perempuan (Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)		
Tempat lahir	: Jakarta	Tgl. Lahir	: 02-02-1983
Jabatan saat ini	: Kepala Bagian		
Email	: Musthafa.akmal@askrindo.co.id	No. Telp.	: 021-6546471
NIP	: 1609-140917		082144227263

II. RIWAYAT PENDIDIKAN					
No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	S1	Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti (STMAT)	Jakarta Timur	Manajemen Asuransi	2006
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
2004 - 2010	Asuransi Jasindo	KC Jakarta S. Parman	Staff	Jakarta Barat
2010 - 2013	Asuransi Jasindo	KP Jasindo Syariah Bandung	Kepala KP	Bandung
2013 - 2015	Asuransi Jasindo	KP Bekasi	Kepala KP	Bekasi
2015 - 2017	Asuransi Jasindo	KC Yogyakarta	Kepala KC	DIY
03.2017 – 04.2017	Asuransi Jasindo	Divisi Asuransi Keuangan	Staff	Jakarta Selatan
09.2017 – 01.2018	Askrindo	Divisi Pemasaran 1	Kepala Seksi	Jakarta Pusat
01.2018 – 08.2019	Askrindo	KC Jakarta Kemayoran	Kepala Seksi	Jakarta Pusat

RIWAYAT PEKERJAAN				
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota
08.2019 - Sekarang	Askrindo	KCU Jakarta Kemayoran	Kepala Bagian	Jakarta Pusat

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR					
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement	Peran Dalam Tim *)	
1	Team Task Force Tender BUMN	2020	Askrindo ditunjuk sebagai pelaksana Asuransi Marine Hull dan WROP PT PELNI (Persero) Tahun 2020	<input type="checkbox"/>	Koordinator/Leader
				<input type="checkbox"/>	Penggagas Ide
				<input checked="" type="checkbox"/>	Pelaksana
				<input type="checkbox"/>	Perencana
				<input type="checkbox"/>	Pencari Informasi/Data
				<input type="checkbox"/>	Lain2 :=
2	Team Task Force Tender BUMN	2021	Askrindo ditunjuk sebagai pelaksana Asuransi Marine Hull dan WROP PT PELNI (Persero)	<input type="checkbox"/>	Koordinator/Leader
				<input type="checkbox"/>	Penggagas Ide
				<input checked="" type="checkbox"/>	Pelaksana
				<input type="checkbox"/>	Perencana
				<input type="checkbox"/>	Pencari Informasi/Data
				<input type="checkbox"/>	Lain2 :=
3				<input type="checkbox"/>	Koordinator/Leader
				<input type="checkbox"/>	Penggagas Ide
				<input type="checkbox"/>	Pelaksana
				<input type="checkbox"/>	Perencana
				<input type="checkbox"/>	Pencari Informasi/Data
				<input type="checkbox"/>	Lain2 :=
4				<input type="checkbox"/>	Koordinator/Leader
				<input type="checkbox"/>	Penggagas Ide
				<input type="checkbox"/>	Pelaksana
				<input type="checkbox"/>	Perencana
				<input type="checkbox"/>	Pencari Informasi/Data
				<input type="checkbox"/>	Lain2 :=
5				<input type="checkbox"/>	Koordinator/Leader
				<input type="checkbox"/>	Penggagas Ide
				<input type="checkbox"/>	Pelaksana
				<input type="checkbox"/>	Perencana
				<input type="checkbox"/>	Pencari Informasi/Data
				<input type="checkbox"/>	Lain2 :=

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

V. PENGHARGAAN			
No.	Nama Penghargaan	Tahun	Pemberi Penghargaan
1			
2			
3			

4			
5			

VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1	2017	Penerimaan Karyawan	PPM
2	2020	Pengangkatan Definitif Kepala Bagian	PPM
3			
4			

VII. PEKERJAAN	
1.	<p>Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pencapaian Target Premi - Pelaksanaan proses bagian pemasaran sesuai dengan SOP dan Tata Kelola Perusahaan - Promosinya team pemasaran
2.	<p>Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD A[Direktur Pembina KCU] --> B[Pimpinan Cabang KCU] B --> C[Kepala Bagian Pemasaran (Saya)] C --> D[Kepala Seksi] D --> E[Staf] </pre> </div>
3.	<p>Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memenangkan Tender Perpanjangan Asuransi : <ul style="list-style-type: none"> - PT JIEP (Persero) - PT PELNI (Persero) 2. Mencapai target perusahaan sebesar 97% pada tahun 2020

VII. PEKERJAAN

3. Merekomendasi Team untuk promosi

4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?

Memenangkan Tender Asuransi :

- PT Djakarta Lloyd (Persero)
- PT JIEP (Persero)
- PT PELNI (Persero)

VIII. KEAHLIAN

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

- a. Marketing
- b. Survey Risiko Asuransi Umum
- c. Manajerial

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!

Manajerial Skill

Saya mampu melakukan coaching dan mentoring kepada seluruh team

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:

Tender Asuransi Marine Hull dan WROP PT PELNI (Persero) Tahun 2020

Ekspektasi saya Askindo dapat memenangkan tender tersebut.

Tindakan utama yang saya lakukan adalah menyiapkan dokumen administrasi persyaratan tender membantu bagian UW untuk mencari back up tambahan atas penutupan asuransi tersebut.

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:

sebelum: Team Pemasaran bekerja sesuai dengan keinginan masing2 (bekerja seperti biasanya).

Sesudah: Team pemasaran bekerja yang benar (sesuai dengan SOP)

Dengan memberikan contoh kepada team sebelum mengajak mereka melakukan

Untuk membuat team yang kompak guna mencapai target perusahaan

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:

Ada salah satu pegawai yang kurang produktif

Alternatif solusi: mengembalikan pegawai tersebut ke SDM Pusat, Pindah ke bagian Pemasaran

Pegawai tersebut belum pernah di pemasaran, pasangan pegawai tsb merupakan Angkatan yang telah memiliki jabatan cukup strategis

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:

Sebelumnya: Banyak email dari customer yang lama di respon

Perubahan: mengajak seluruh team pemasaran untuk merespon email yang masuk maksimal 1 x 24 jam

Mengapa: untuk meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap pelayanan 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:

Sebelumnya: sering datang telat, minder, pengetahuan tentang produk asum sedikit

Apa saja: memberikan buku2 tentang produk asum, mengajak webinar dan diskusi produk

Mengapa: Melihat team promosi merupakan salah satu kepuasan tersendiri bagi saya

Strategi: memberikan kepercayaan, mereview pekerjaan setiap minggu dan memberikan tantangan setiap bulan.

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:

Cerita: Adanya permohonan penutupan dari 2 sumber bisnis yang berbeda

Yang saya lakukan adalah memproses permohonan yang masuk terlebih dahulu untuk menjalankan etika bisnis dan menjaga kepercayaan dari mitra bisnis

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:

Gagasan: Membentuk tim tender pada kantor cabang

Dasar: pada saat tender sering terjadi keterlambatan dalam pemenuhan dokumen sehingga saat submit penawaran selalu injury time

Cara: meminta setiap bagian mengirimkan 2 pegawai untuk menjadi team tender, setelah itu meminta pimpinan cabang untuk mengesahkan team tersebut.

Dampak: Setiap pemasukan dokumen tender selalu lebih awal, beberapa tender dapat kami menangkan sehingga pendapatan premi perusahaan bertambah

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 paling berat adalah budaya (kebiasaan individu tersebut)

Bagaimana: menyamakan tujuan bersama sesuai visi dan misi perusahaan, mengingatkan budaya perusahaan, menjalankan budaya bersama-sama dan yang terpenting adalah memberikan contoh bagi team.

Hasil: saat ini team pemasaran sangat kompak dan produktivitasnya terjaga

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 bertugas dikantor pusat, saya ditugaskan untuk membantu cabang dalam mengikuti tender. Tanpa informasi detail dari kantor cabang, deadline pemasukan penawaran tender esok hari.

Yang saya lakukan menyiapkan dokumen tender sampai dengan malam hari dan besok membereskan dokumen tambahan yang akan disubmit.

Hasil akhirnya kami dapat memasukkan dokumen tender sesuai jadwal dari panitia.