

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



TGL. PENGISIAN : 04 Juni 2021

I. IDENTITAS DIRI			
Nama	: RUBIYANTO		
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki <input type="checkbox"/> Perempuan (Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)		
Tempat lahir	: JAKARTA	Tgl. Lahir	: 11 MARET 1984
Jabatan saat ini	: PEMIMPIN CABANG KELAS II		
Email	: Rubi.parker@gmail.com	No. Telp.	: 081310654448
NIP	: 1132.170513		

II. RIWAYAT PENDIDIKAN					
No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	SLTA	SMK PB SOEDIRMAN 1	JAKARTA TIMUR		2002
2	S1	UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN	JAKARTA	EKONOMI/ MANAGEMEN	2006

*) Pendidikan diisi berdasarkan pendidikan formal terakhir atau pendidikan formal setelah SLTA

III. RIWAYAT PEKERJAAN				
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota
2008 sd 2013	PT. BNILife	MARKETING	AREA SALES MANAGER	JAKARTA
2013	PT. ASKRINDO	PUSAT/ PEMASARAN	OFFICER DINAS PERCOBAAN	JAKARTA
2013	PT. ASKRINDO	PUSAT/ PEMASARAN	OFFICER DINAS SEMENTARA	JAKARTA
2014	PT. ASKRINDO	PUSAT/ ANALIS KLAIM	OFFICER DINAS SEMENTARA	JAKARTA
2014	PT. ASKRINDO	PUSAT/ ANALIS KREDIT	OFFICER	
2014	PT. ASKRINDO	ANALIS SURETYSHIP	OFFICER	JAKARTA
2015	PT. ASKRINDO	KANTOR CABANG BATAM	PJ. PEMIMPIN CABANG (KELAS IV)	BATAM
2016 sd 2017	PT. ASKRINDO	KANTOR CABANG BATAM	PEMIMPIN CABANG (KELAS IV)	BATAM

RIWAYAT PEKERJAAN				
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota
2017	PT. ASKRINDO	KANTOR CABANG BALIKPAPAN	PJ. PEMIMPIN CABANG (KELAS III)	BALIKPAPAN
2018	PT. ASKRINDO	KANTOR CABANG BALIKPAPAN	PEMIMPIN CABANG (KELAS III)	BALIKPAPAN
2019	PT. ASKRINDO	PUSAT/DIVISI PEMASARAN KOMERSIL	PJ. KEPALA BAGIAN	JAKARTA
2019	PT. ASKRINDO	PUSAT/ DIVISI PEMASARAN KOMERSIL	KEPALA BAGIAN	JAKARTA
2020 sd saat ini	PT. ASKRINDO	KANTOR CABANG MEDAN	PEMIMPIN CABANG (KELAS II)	MEDAN

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR				
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement	Peran Dalam Tim *)
1				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	REWARD PENCAPAIAN TARGET LABA	2016	DIVISI PEMASARAN
2	REWARD RECOVERIES	2017	DIVISI SUBROGASI
3	REWARD PENCAPAIAN TARGET LABA	2020	DIVISI PRJ
4	REWARD RECOVERIES	2020	DIVISI SUBROGASI
5			

VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1	2015	PROMOSI PEMIMPIN CABANG KELAS IV	PT. ASKRINDO
2	2017	PROMOSI PEMIMPIN CABANG KELAS III	PPM MANAJEMEN
3	2019	PROMOSI PJ. KEPALA BAGIAN	PPM MANAJEMEN
4	2019	PROMOSI KEPALA BAGIAN	PPM MANAJEMEN

VII. PEKERJAAN
<p>1. Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Pencapaian target laba/ rugi Kantor Cabang ➤ Pencapaian target recoveries ➤ Pencapaian market share KUR
<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"> ➤ 2 Level di atas Saya Direktur ➤ 1 Level di atas Saya Kepada Divisi/ Pemimpin Wilayah ➤ 1 Level di bawah Saya Kepala Seksi ➤ 2 Level di bawah Saya Supervisor
<p>3. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Terlampaui target laba/ rugi Kantor cabang Medan sebesar 160% ➤ Tercapainya target recoveries Kantor Cabang Medan

VII. PEKERJAAN

4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?
 - Tercapainya target Perjanjian Kerjasama dengan mitra Perbankan

VIII. KEAHLIAN

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

- a. Pemasaran
- b. Manajerial tim
- c. Entertain

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!

Keahlian mendalam Saya di Bidang Pemasaran, dimana Saya bisa mempengaruhi para Mitra Bank untuk mengasuransikan/ menyalurkan debitemnya ke Askrindo sehingga target premi dan Laba/rugi Cabang Kami bisa tercapai bahkan terlampaui

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:

- Sasaran yang Saya inginkan adalah dapat tercapai target laba/ rugi Kantor Cabang, tindakan utama yang Saya lakukan adalah melakukan pertemuan dengan para mitra perbankan dan melakukan forum group diskusi sehingga di dapatkan permasalahan dan kendalanya, dimana kendalanya adalah pelayanan dan kunjungan kerja ke mitra.
- Permasalah pelayanan dan komunikasi Saya lakukan rapat Bersama Tim, memberikan arahan, Bimbingan, contoh-contoh case bagaimana berkomunikasi dengan baik yang Saya lakukan setiap Hari di acara morning briefing serta mengevaluasi setiap satu minggu sekali
- Untuk permasalahan kunjungan kerjanya Saya buat jadwal kunjungan harian, pertemuan Bulanan, rekon data penyaluran kredit serta FGD per triwulan dengan control menggunakan dokumentasi pada setiap pertemuan/ kunjungan ke mitra sehingga membuat mitra merasa dilayani dan di perhatikan oleh Saya dan Tim.
- Hasil dari usaha yang telah Saya lakukan adalah target terlampaui sebesar 160% dan tim menjadi kompak dan bisa melayani mitra dengan baik

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 :
 1. SLA Penyelesaian klaim
 2. Percepatan proses analisa
- Improvement SLA penyelesaian Klaim : inisiatif dan ide Saya untuk mempercepat pelayanan dengan cara merubah alur kerjanya per bagian dimana yang membuat lambat
- Improvement percepatan proses Analisa : untuk mempercepat proses Analisa Saya mengintruksikan one day service untuk nilai pengajuan kredit sd 1 Milyar, untuk nilai diatas 1 Milyar maksimal 3 hari
- Mengapa Saya melakukan hal itu : untuk memberikan pelayanan yang cepat agar kepercayaan mitra semakin bagus sehingga produk askrindo dapat digunakan

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:

- Permasalahan : Kekecewaan dari Mitra kerja terkait dengan pelayanan penyelesaian klaim
- Alternative solusi : melakukan perubahan alur kerja di bagian klaim dan melakukan pendekatan lebih intens kepada mitra kerja yang bersangkutan
- Alasan memilih solusi ini : dengan Saya merubah alur kerja bagian klaim maka pelayanan dan penyelesaian klaim lebih cepat sehingga dapat mengembalikan kepercayaan mitra kerja dan pendekatan yang lebih intens dapat meningkatkan hubungan yang baik kepada mitra

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 : Proses penyelesaian klaim yang sangat lambat
- Perubahan yang dilakukan : memanggil Tim untuk berkoordinasi terkait dengan proses penyelesaian klaim dan melakukan perubahan alur kerja di bagian klaim.
- Alasan tindakan : agar pelayanan menjadi lebih baik, penyelesaian klaim dapat lebih cepat dari kondisi sebelumnya sehingga mitra kerja lebih percaya dan mau menggunakan produk 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 sebelumnya : Bawahan kurang memiliki kompetensi dalam melakukan Analisa pengajuan permohonan asuransi
- Hal yang dilakukan : Melakukan FGD dan pelatihan internal perihal analisa.
- Mengapa hal ini dilakukan : untuk meningkatkan kompetensi analis terkait pengajuan asuransi beserta cara memitigasi resiko yang mungkin terjadi atas pengajuan asuransi tersebut.
- Strategi untuk meningkatkan kapabilitasnya : melakukan coaching dan counselling terhadap permasalahan bawahan setiap bulan

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:

- Situasi awal : adanya pengajuan permohonan jaminan pembayaran tetapi persyaratan agunannya tidak sesuai ketentuan SOP, lalu pihak nasabah menawarkan agar dapat di aksepi dengan pemberian suatu hadiah.
- Respon atas kejadian : Saya menolak untuk melakukan penutupan permohonan jaminan tersebut dengan dasar tidak sesuai ketentuan di Perusahaan.
- Mengapa Saya melakukan itu : karena hal itu sangat berbahaya dan jelas melanggar aturan Perusahaan, kemungkinan besar akan merugikan Perusahaan, membahayakan diri dan karir Saya.

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 :

- Ide strategis yang diusulkan : Penempatan dana Deposito dilakukan oleh Kantor Cabang melalui pengawasan Kantor Wilayah dan Kantor Pusat
- Latar belakang ide ; Penempatan Dana Deposito selama ini tersentralisasi di Kantor Pusat, menurut Saya kurang efektif mengingat Kantor Cabang adalah pihak operasional yang melaksanakan kegiatan langsung secara B2B kepada pihak nasabah dalam hal ini perbankan
- Cara mewujudkan ide : melakukan usulan Penempatan dana Deposito ke Kantor Pusat dimana untuk penempatan depositonya dibawah pengawasan Kantor Wilayah sehingga memudahkan monitoring
- Dampak terhadap kinerja Cabang : menjadi reciprocal bisnis sehingga dapat meningkatkan market share di Kantor Cabang

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 ditemui : Pengalaman Saya bekerja dari mulai Kantor Pusat, Kantor Cabang Jakarta Cikini, Kantor Cabang Batam, Kantor cabang Balikpapan dan Kantor Cabang Medan, tantangan utama yang Saya temui adalah melihat cara kerja dan karakter setiap anggota di tim.
- Cara mengatasinya : untuk mengelola SDM yang beragam latar belakang dan budaya saya mengawalinya dengan pendekatan secara informal kepada anggota tim. Setelah mengetahui cara kerja dan karakter para anggota tim saya melakukan coaching dan counselling serta memberikan solusi untuk memotivasi dalam hal bekerja dan menjaga hubungan yang lebih baik kepada setiap anggota tim ataupun dengan Mitra kerja.
- Hasil akhirnya : Cara kerja anggota tim menjadi lebih baik, dan terciptanya hubungan kerjasama yang baik kepada setiap anggota tim dan mitra kerja.

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

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

Jawab:

- Peristiwanya : permintaan percepatan pembayaran Klaim, dimana dokumen Klaim yang mitra kirim melalui system tidak mendukung terhadap penyediaan data tersebut tetapi tetap harus dibayarkan klaimnya.
- Solusinya : mengumpulkan tim dan langsung membagi tugas kerja dengan prioritas mendesak untuk rekon data dengan mitra untuk dipenuhi dokumen klaim tersebut.
- Hasilnya : data yang diminta dapat lengkapi mitra dan disediakan sesuai ketentuan.