

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



TGL. PENGISIAN : 11 Juni 2021

I. IDENTITAS DIRI

Nama	: Selviana Arisanti Perdana		
Jenis kelamin	: <input type="checkbox"/> Laki-Laki	<input checked="" type="checkbox"/> Perempuan	(Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)
Tempat lahir	: Pekalongan	Tgl. Lahir	: 16 April 1990
Jabatan saat ini	: Kepala Unit Pemasaran		
Email	: selvianaarisanti@gmail.com	No. Telp.	: 081218418021
NIP	: 1361.061014		

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	S1	Universitas Diponegoro	Semarang	FPIK/Manajemen Sumber Daya Perairan	2012
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
2012-2014	PT Bank Rakyat Indonesia (BRI)	-	Account Officer	Pekalongan

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR				
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement	Peran Dalam Tim *)
1	Partisipasi Askrindo Pangkalan Bun dalam Expo Kabupaten Kotawaringin Barat – Pangkalan Bun	2019	Pengenalan Produk Askrindo ke Masyarakat umum yg sebelumnya berfokus ke Perbankan dan Kontraktor (Branding Company di wilayah Pangkalan Bun)	Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				<input checked="" type="checkbox"/> Pelaksana
				<input checked="" type="checkbox"/> Perencana
				<input checked="" type="checkbox"/> Pencari Informasi/Data
	Lain2 :=			
2	Gathering dan Sharing Session dengan Mitra Askrindo di wilayah Pangkalan Bun	2020	Peningkatan Komitmen dan Kepercayaan terhadap Askrindo kepada mitra-mitra Askrindo Khususnya Perbankan, Dinas dan Kontraktor dengan Mengundang Kepala OJK Wilayah Kalimantan Tengah sebagai narasumber	Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				<input checked="" type="checkbox"/> Pelaksana
				<input checked="" type="checkbox"/> Perencana
				<input checked="" type="checkbox"/> 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	-		
2			
3			
4			
5			

VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1	2016/2017	Penunjukan dari Divisi SDM (Pelepasan Pj)	PPm
2			
3			
4			

VII. PEKERJAAN	
1.	<p>Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <p>Branding produk Askrindo di wilayah Pangkalan Bun (Askrindo mind set), Marketshare perbankan khususnya bank Himbara di kredit program baik KUR mau PEN > 80%</p>
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[Pemimpin Wilayah] --> B[Pemimpin Cabang] B --> C[Kepala Unit (Jabatan saat ini)] C --> D[Staff (PKWT) 1 orang] </pre> </div>
3.	<p>Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?</p> <p>Realisasi Perjanjian Kerjasama dengan Bank BPR secara ber PKS dengan BPR Lingga Sejahtera (produk Askred) dan dengan Perumda BPR Maruting Sejahtera (produk Jiwa Kredit/PA +) yang sebelumnya tidak/belum berkerjasama sehingga membantu peningkatan premi dan Link Kerjasama Askrindo Pangkalan Bun</p>
4.	<p>Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?</p> <p>-</p>

VIII. KEAHLIAN

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

- a. Komunikasi (*presentation, product knowledge, etc*)
- b. Negosiasi
- c. Analisi

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!

Menurut saya yaitu komunikasi khususnya tentang *product knowledge* spesifikasi produk asuransi umum. Dimana penguasaan saya terhadap bidang tersebut yaitu saat ada nasabah atau klien yang datang dan dia hanya menceritakan sedikit tentang keperluannya saya bisa mengira dan mempertimbangkan produk apa yang cocok atau bermanfaat serta di butuhkan untuk nasabah/ klien yang datang, sehingga bukan hanya mendapat premi namun menjadi penjual yg solutif agar terciptanya *win-win solution*.

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:

Realisasi kerjasama dengan bank BPR Maruting dimana dalam pembahasan kerjasama memakan waktu hampir 1 tahun karena perbedaan persepsi sehingga membutuhkan dukungan serta persetujuan ke banyak pihak. Pada akhirnya kerjasama dapat terlaksana dan sampai sekarang.

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:

Membuat schedule kunjungan dan penawaran serta mengarahkan nasabah menggunakan aplikasi Digiask untuk mempercepat sekaligus efisiensi kerja. Sebelumnya penawaran dilakukan secara spontan sehingga tidak mempertimbangkan waktu dan kebanyakan sudah terlewat atau masih lama sebagai contoh penawaran ke dinas dimana mereka harus memasukan kedalam anggaran, dengan adanya schedule bulan-bulan penawaran maka lebih memudahkan dan efisiensi khusus untuk melakukan takeover dari asuransi lain. Penggunaan aplikasi digiask yg semula nasabah harus memberikan deklarasi sekarang hanya dengan mengisi dalam aplikasi dan polis langsung dikirimkan ke email sehingga lebih efisien dan proses lebih cepat.

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:

Permintaan pertanggung jawaban yg melampaui limit wewenang cabang, melihat pertanggung jawaban tersebut *acceptable* tidaknya, melakukan *sharing*, survey serta mengali lebih dalam terhadap pertanggung jawaban tersebut dan meminta *collateral* agar apabila terjadi klaim sudah ada mitigasinya. Selain itu meminta persetujuan ke pejabat yg lebih tinggi dalam hal ini kantor wilayah/ kantor pusat.

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 nasabah harus datang ke kantor menyerahkan deklarasi dan melakukan pembayaran melalui bank, setelah melakukan sosialisasi Penggunaan aplikasi digiask yg semula nasabah harus memberikan deklarasi sekarang hanya dengan mengisi dalam aplikasi dan polis langsung dikirimkan ke email sehingga lebih efisien dan proses lebih cepat dan pembayaran menggunakan VA serta klaim dapat dilakukan secara online.

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:

Team saya belum paham akan produk, memberikan motivasi, *conselling* dan *coaching* terhadap team saya akan pentingnya produk *knowledge* sebagai sarana pemasaran kepada nasabah atau pelanggan selain dengan membaca SOP, saya mengajak langsung team untuk bertemu nasabah dan menunjukkan *selling* presentasi.

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:

Sebelumnya ada nasabah prima askrindo pangkalan bun, waktu itu beliau hendak mengasuransikan kapal namun usianya sudah melampaui standar aturan OJK/AAUI dan sudah tidak dapat diakomodir, yang saya lakukan yaitu saya menolak atau tidak menyetujui pertanggung jawaban tersebut walaupun nasabah prima dan kehilangan premi yg cukup besar, agar cabang tidak mengalami kerugian dan apabila ada audit tidak membebani cabang, sekaligus tidak sesuai dengan nurani 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?

Saya pernah mengusulkan Pengembangan aplikasi digital untuk asuransi umum khususnya pengangkutan dimana biasanya waktu pertanggung jawaban berkisar 1-7hari dan pengiriman biasanya dadakan di hari H, apabila malam hari askrindo tidak dapat langsung terbit polis dan menunggu besok paginya begitu hari libur, harus menunggu di hari kerja. Mewujudkan gagasan tersebut dengan memberikan masukan kepada divisi terkait ketika sedang kunjungan ke

kantor. Dampaknya yaitu nasabah bisa lebih merasa terproteksi ketika melakukan pengiriman karena polis yg langsung terbit tanpa menunggu konfirmasi dari askrindo serta lebih efektif bila ada pengiriman di hari libur atau malam hari.

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 dihadapi yaitu adanya konflik atau perdebatan dalam mengemukakan pendapat. Mengatasi orang yg beraneka ragam latar dan budayanya yaitu dengan mengamati dan berusaha menjadi penengah ataupun mengalah serta mengakomodir pendapat dari masing-masing individu dan memusyawarahkannya.

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

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

Jawab:

Situasi menekan yaitu ketika melakukan diskusi dengan pihak direksi bank BPR dan direksi tersebut baru menjabat sebagai direksi dan merupakan orang luar dari perbankan tersebut. Dalam pembahasan tersebut pihak direksi bank tidak mengerti serta memiliki persepsi sendiri sehingga pembahasan menjadi alot atau susah karena beliau tidak memahami/mencoba mengerti SOP serta aturan dalam PKS dengan askrindo, hingga pada akhirnya kami memutuskan untuk melakukan cross-check data dan sosialisasi list berkas klaim dan TC sehingga apabila ada pengajuan klaim pihak bank dapat memenuhi berkas secara benar dan tidak ada hambatan saat pengajuan dan tidak terjadi double klaim.