|  |
| --- |
|  |

**FORMULIR DATA PRIBADI**

**PESERTA ASSESSMENT**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TGL. PENGISIAN** | **:** | **17 September 2021** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **IDENTITAS DIRI** | | | | | |
| Nama | **:** | Thalita Alanna | | | |
| Jenis kelamin | **:** | Laki-Laki Perempuan (Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)  **X** | | | |
| Tempat lahir | **:** | Bandung | Tgl. Lahir | **:** | **18 September 1995** |
| Jabatan saat ini | **:** | Staf Pemasaran Komersil Bank BPD & IKNB / Key Account Operation Bank Mandiri |  |  |  |
| Email | **:** | thalita@askrindo.co.id | No. Telp. | **:** | **085890023304** |
| NIP | **:** | 1738.130519 |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **RIWAYAT PENDIDIKAN** | | | | | |
| **No.** | **Pendidikan \*)** | **Nama Sekolah** | **Kota** | **Fakultas/Jurusan** | **Tahun Lulus** |
| **1** | S2 | Universitas Indonesia | Jakarta | FISIP/Manajemen Ilmu Komunikasi | 2021 |
| **2** | S1 | Universitas Indonesia | Depok | FIB/Sastra Jepang | 2018 |
| **3** |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |

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

| 1. **RIWAYAT PEKERJAAN** | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Periode**  **Tahun** | **Nama Instansi** | **Divisi/ Branch/ Dept.** | **Jabatan** | **Kota** |
| 2019-sekarang | PT Askrindo | Divisi Pemasaran Komersil Bank | Staff Pemasaran Komersil Bank BPD & IKNB / Key Account Operation Bank Mandiri | Jakarta |
| 2018-2019 | PT VFS Services Indonesia | Japan Visa Application Center Jakarta | Operation Staff | Jakarta |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR** | | | | | |
| **No.** | **Project Improvement** | **Tahun** | **Dampak Improvement** | **Peran** **Dalam Tim \*)** | |
| **1** | Menjadi PIC pembuatan Monitoring System untuk penutupan Asuransi Kredit by invoice antara Divisi PKB dengan Divisi PTI. | 2020 | 1. Sistem monitoring debitur pertama yang dibuat oleh tim PTI dan Divisi PKB 2. Mempermudah Divisi PKB, UWKPP, dan KC dalam melakukan monitoring akseptasi debitur setiap minggu |  | Koordinator/Leader |
|  | Penggagas Ide |
| **X** | 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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **PENGHARGAAN** | | | |
| **No.** | **Nama Penghargaan** | **Tahun** | **Pemberi Penghargaan** |
| **1** | Juara 3 Atletik Lompat Jauh Kecamatan Pulogadung (mewakili SMP) | 2009 | Kecamatan Pulogadung |
| **2** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |
| **4** |  |  |  |
| **5** |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **RIWAYAT ASSESSMENT** | | | |
| **No.** | **Tahun** | **Kepentingan** | **Penyelenggara** |
| **1** | 2019 | Penerimaan Pegawai Tetap PT Askrindo | SDM PT Askrindo |
| **2** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |
| **4** |  |  |  |

| 1. **PEKERJAAN** |
| --- |
| 1. Apa yang menjadi tolak ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ? 2. Mampu menyelesaikan berbagai macam pekerjaan sesuai deadline 3. Mampu bekerjasama dalam tim 4. Mampu bekerja dengan cepat 5. Fleksibel (mudah untuk melakukan mobilisasi) |
| 1. Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)   Struktur Divisi Pemasaran Komersil Bank    Struktur Divisi Pemasaran Komersil Bank (Key Account) |
| 1. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ? 2. Menyelesaikan pendidikan magister tepat waktu seraya bekerja full time 3. Mampu beradaptasi dengan tim baru 4. Mampu menyelesaikan tugas/deadline tepat waktu 5. Mencapai target tim untuk premi tahunan |
| 1. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ? 2. Ditunjuk menjadi Person In Charge (PIC) pertama untuk Japan VAC dalam kurun waktu 6 bulan bekerja. |

|  |
| --- |
| 1. **KEAHLIAN** |
| 1. Bidang keahlian apa saja yang anda miliki hingga saat ini? 2. Mengoperasikan Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint) dengan baik 3. Berkomunikasi dalam Bahasa Inggris dan Jepang baik lisan dan tulisan. |
| 1. 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!   Bidang keahlian yang paling saya kuasai adalah Bahasa Inggris. Sejak saat SMA saya mengikuti kursus Bahasa Inggris di LIA selama 6 bulan. Tidak saya lanjutkan karena pada saat itu saya sudah tamat level intermediate. Sebelum masuk kuliah, saya menyempatkan diri untuk mengambil Toefl ITP dengan hasil score 527. Pada pekerjaan saya dahulu juga menuntut saya untuk dapat berkomunikasi dalam Bahasa Inggris dikarenakan atasan saya adalah orang asing. Tidak hanya atasan, komunikasi dalam Bahasa Inggris juga dilakukan dengan staff dari kantor luar negeri. Sembari bekerja, saya juga mengambil kursus Toefl IBT untuk syarat keperluan S2. Dari hasil ujian kursus terakhir, score prediksi Toefl IBT saya adalah 580.  Bahasa Inggris juga digunakan dalam pekerjaan saya saat ini di PT Askrindo. Beberapa kali PT Askrindo memiliki nasabah dari luar Indonesia, sehingga menuntut saya untuk dapat berkomunikasi dalam Bahasa Inggris secara lisan dan tulisan. Komunikasi dilakukan melalui *video conference, e-mail,* dan WhatsApp. Dokumen-dokumen yang disampaikan oleh nasabah tersebut juga menggunakan Bahasa Inggris. |

**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:

*Tahun 2019 merupakan tahun pertama saya bekerja di PT Askrindo setelah sebelumnya bekerja di perusahaan jasa visa. Saat itu saya belum mengetahui secara dalam seperti apa perusahaan asuransi, bagaimana lingkungan kerja di perusahaan BUMN, serta job description seperti apa yang akan saya jalani secara detil. Beberapa bulan pertama saya masih merasa kesulitan untuk memahami cara kerja di perusahaan ini, terutama di divisi saya. Semua pekerjaan diberikan deadline yang cepat, selain itu juga ada pekerjaan tambahan di luar pekerjaan utama. Saya sempat dipanggil oleh Kepala Divisi perihal kinerja saya yang belum bisa keep up dengan divisi. Sejak saat itu saya bertekad untuk tidak mengecewakan diri saya sendiri atau divisi saya. Saya menekankan diri bahwa saya harus mampu menguasai pekerjaan saya, bekerja dengan cepat, dan tidak mudah menyerah. Saya belajar bagaimana cara cepat membuat laporan produksi di Excel, belajar cara membuat memorandum dan notulen dengan baik, sampai cara berkomunikasi dengan cabang atau divisi lain. Kepala Divisi saya kemudian memberikan saya kesempatan untuk menjadi Key Account Operation Bank Mandiri, dengan Key Account Marketing Bank Mandiri adalah Mbak Mirthy. Saya merasa ini adalah cara saya untuk dapat membuktikan bahwa saya mampu mengembangkan diri lebih jauh lagi. Dikarenakan saya masuk ke dalam tim baru, saya mempelajari lagi dari awal seperti kerjasama apa saja yang telah terjalin antara PT Askrindo dengan Bank Mandiri, limit commercial lines PKS Bank Mandiri, Tender apa saja yang diikuti tiap tahunnya, PIC Group Bank Mandiri, dan lain-lain. Saya mampu bekerja dengan cepat, pekerjaan saya kumpulkan sesuai deadline. Saya mampu menjawab pertanyaan dasar seputar Bank Mandiri yang diajukan oleh Kepala Bagian maupun Kepala Divisi. Saya berhasil mengembalikan kepercayaan Kepala Divisi terhadap kinerja saya. Saya juga menjadi salah satu pegawai yang dipercaya dalam membantu Kepala Divisi untuk rapat dengan Direksi atau Holding, sejak mempersiapkan bahan sampai pada presentasi.*

1. 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:

1. *Tahun 2020 merupakan tahun pertama pandemi Covid-19 dinyatakan masuk ke Indonesia. Hal ini menyebabkan PT Askrindo menerapkan kebijakan Work from Home. Adanya kebijakan ini awalnya menyulitkan divisi saya untuk berkoordinasi. Perusahaan memang telah menyediakan Webex untuk keperluan koordinasi via Video Conference, namun divisi perlu mengajukan permohonan penggunaan Webex via Service Desk. Hal ini menyulitkan jika terdapat meeting yang harus segera dilakukan atau mendadak. Saya kemudian berinisiatif untuk berlangganan Zoom Premium yang digunakan untuk keperluan divisi, sehingga tidak perlu menunggu divisi lain untuk memberikan link Video Conference. Kepala Divisi pun menyetujui usulan saya. Saat ini divisi tidak lagi kesulitan dalam mengadakan Virtual Meeting baik untuk berkoordinasi internal divisi, Komite Four Eyes, atau berkomunikasi dengan Mitra Bank.*
2. *Ketika saya berada di tim Key Account, tim ini adalah tim yang baru dibentuk. Untuk memudahkan komunikasi, saya berinisiatif untuk membuat group WhatsApp. Dalam group tersebut terdapat Kepala Bagian, Kepala Seksi, dan dua staff termasuk saya. Setiap harinya Kepala Bagian atau Kepala Seksi menyampaikan pekerjaan apa saja yang harus dikerjakan pada hari itu. Setelah pekerjaan dibagikan, masing-masing anggota mengerjakannya dan melaporkan progress dari pekerjaan tersebut. Jika sudah selesai, pekerjaan tersebut dibagikan di group untuk dilakukan proses review oleh Kepala Bagian dan Kepala Seksi sebelum disampaikan kepada Kepala Divisi. Sampai dengan saat ini group WhatsApp tersebut masih digunakan untuk berkomunikasi. Setiap anggota juga menjadi mengetahui pekerjaan yang sedang dilakukan oleh anggota tim lain serta bagaimana progress pekerjaan tersebut. Hal ini memudahkan anggota tim untuk menjawab pertanyaan Kepala Divisi terkait pekerjaan tersebut.*
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:

*Nasabah Key Account adalah nasabah terpilih yang akan mendapatkan benefit khusus. Jika Kantor Cabang memiliki potensi nasabah Key Account, Kantor Cabang dapat mengajukan kepada Kantor Pusat dengan menyampaikan analisa dan rekomendasi mengapa nasabah tersebut patut menjadi Nasabah Key Account.*

*Saat itu divisi saya menerima memorandum permohonan pengajuan Nasabah Key Account dari salah satu cabang. Disposisi memorandum jatuh ke tim saya, sehingga saya mengerjakan disposisi tersebut. Namun memorandum yang saya terima bukanlah dalam bentuk analisa dan rekomendasi, hanya sebatas permohonan pengajuan saja. Jika saya hanya menyampaikan seperti yang disampaikan oleh Kantor Cabang, Divisi Underwriting sudah pasti menolak. Proses akan menjadi panjang karena harus dikembalikan lagi ke Kantor Cabang untuk dilengkapi. Untuk mempersingkat proses, saya memutuskan untuk membuat analisa dan rekomendasi tersebut tanpa harus mengembalikannya ke Kantor Cabang.*

*Analisa dimulai dari perusahaan induk sampai dengan anak perusahaan yang berisi sejarah singkat, sektor industri, jasa yang diberikan, highlight pemasaran, program quick wins, hingga rekomendasi. Setelah analisa dibuat, saya menyampaikannya kepada Kepala Seksi dan Kepala Bagian untuk direview sebelum disampaikan kepada Kepala Divisi.*

*Setelah disetujui Kepala Seksi dan Kepala Bagian, Kepala Divisi menyampaikan bahwa analisa sudah bagus namun perlu ditambahkan manajemen risiko. Revisi kemudian dibuat dengan menambahkan manajemen risiko dalam analisa, setelah itu disampaikan kepada Divisi Underwriting melalui memorandum. Analisa diterima oleh Divisi Underwriting dengan hasil perusahaan tersebut disetujui sebagai Nasabah Key Account.*

1. 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:

*Untuk penutupan asuransi kredit by invoice diperlukan monitoring yang ketat. Pada saat itu PT Askrindo belum memiliki alat monitoring tersebut, sehingga divisi saya mengusulkan membuat monitoring system asuransi kredit untuk penutupan by invoice kepada Divisi PTI. Sebelumnya monitoring dilakukan secara manual dengan cara invoice yang masuk dari mitra dicatat menggunakan excel secara berkala. Hal ini cukup menyulitkan mengingat terdapat risiko file excel tersebut hilang, atau tertinggal di flashdisk dan tidak terbawa.*

*Untuk project ini saya ditunjuk menjadi PIC. Saya bertugas untuk melaporkan kepada kepala divisi perkembangan pembuatan monitoring system ini. Saya juga bertugas untuk berkoordinasi dengan Divisi PTI mengenai bentuk system yang dapat mengakomodir kebutuhan. Saya juga berkoordinasi dengan Divisi Underwriting serta Kantor Cabang dalam pembuatan system ini agar sesuai dengan kebutuhan cabang dan divisi lain di lapangan.*

*Saat ini system telah digunakan. System ini mempermudah cabang dan divisi untuk melakukan monitoring secara otomatis. System dapat memberikan alert kepada pegawai jika terdapat invoice yang akan jatuh tempo melalui e-mail.*

1. 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:

*Saya belum pernah memiliki bawahan.*

1. 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:

*Pada saat saya berlangganan Zoom Premium untuk keperluan video conference Divisi, pembayaran tersebut dilakukan melalui kartu debit saya. Ketika terdapat pilihan pengiriman invoice melalui e-mail, saya memilih untuk memasukkan e-mail Divisi. Saya memilih memasukkan e-mail Divisi agar pengeluaran tersebut transparan, diketahui oleh Divisi sepenuhnya. Sampai saat ini, invoice dikirimkan ke e-mail Divisi setiap bulannya dan diketahui oleh Sekretaris Divisi dan Kepala Divisi. Reimburse biaya Zoom Premium setiap bulannya sesuai dengan nominal yang tertera pada invoice Zoom.*

1. 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:

*Saat ini perusahaan menginginkan Pemasaran dapat melakukan pendekatan penuh dengan Mitra Bank. Berdasarkan hal tersebut, saya mengusulkan diadakan sosialisasi khususnya Asuransi Kredit SME Banking. Sosialisasi tersebut dihadiri oleh pihak Bank Mandiri serta Kantor Pusat PT Askrindo seperti Divisi Pemasaran dan Divisi Underwriting. Adanya sosialisasi tersebut membuat Kantor Cabang terinfo kembali bahwa PT Askrindo memiliki kerjasama Asuransi Kredit dengan Bank Mandiri. Dalam sosialisasi dipaparkan TC kerjasama antara Bank Mandiri dengan PT Askrindo khususnya Asuransi Kredit SME Banking. Selain itu juga Bank Mandiri menyampaikan potensi Asuransi Kredit SME Banking yang dapat diraih oleh PT Askrindo. Sejak dilakukannya sosialisasi tersebut, penutupan Asuransi Kredit SME Banking yang sebelumnya tidak ada, mulai berangsur-angsur ditutup oleh Kantor Cabang.*

1. 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:

*Ketika melaksanakan Komite Four Eyes, terkadang saya menjadi moderator Komite. Saya akan memaparkan bahan presentasi kepada anggota Komite Four Eyes untuk kemudian diberi tanggapan atau rekomendasi. Anggota Komite Four Eyes merupakan perwakilan dari beberapa divisi yang memiliki pandangan berbeda. Pada saat diskusi, tidak jarang anggota komite saling berdebat dalam mengemukakan pendapatnya, salah satunya ketika dalam proses pembuatan draft PKS. Dalam proses pembuatan PKS terjadi perdebatan kecil antara underwriting dan pemasaran. Saat itu yang diperdebatkan adalah jumlah DER maksimum yang akan ditulis dalam PKS. Pemasaran menginginkan jumlah DER maksimum adalah 5x, sesuai dengan permintaan mitra Bank. Sedangkan underwriting menilai angka tersebut terlalu tinggi dan mengusulkan maksimal 3x. Setelah mendengarkan usulan dari pemasaran dan underwriting, saya menyampaikan kembali usulan serta alasan dari kedua belah pihak dan menengahinya dengan cara mengusulkan jika DER maksimal 4x, melihat angka tersebut berada di tengah-tengah. Saya menanyakan kembali kepada seluruh anggota komite mengenai usulan mana yang akan dipilih. Komite kemudian menyetujui DER maksimal di angka 4.*

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

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

Jawab:

1. *Pada saat awal terbentuknya Key Account, saya masih dalam tahap beradaptasi dan mempelajari cara kerja Key Account yang berbeda. Bekerja dalam tim Key Account mengharuskan saya untuk bergerak lebih cepat dari biasanya. Saya juga harus mempelajari Bank Mandiri yang menjadi bank yang saya handle di tim Key Account secara mendalam. Pada awal terbentuknya Key Account saya cukup kaget dikarenakan beban kerja yang melebihi BPD & IKNB. Saya harus mencatat pipeline yang didapat oleh Key Account Marketing dan mengupdate setiap minggu dengan format excel berbeda dari sebelumnya. Monitoring cabang terkait penutupan yang menjadi pipeline Divisi PKB juga harus dilakukan setiap minggu. Laporan produksi juga harus tetap dibuat namun lebih detail, dengan memberikan informasi kinerja setiap cabang Askrindo pada setiap lini COB yang dipegang oleh Divisi PKB. Selain itu juga terdapat tender dengan dokumen bermacam-macam yang harus dimintakan ke divisi lain dan tanda tangan dari pejabat berwenang dengan deadline kurang dari 5 hari. Di sisi lain, saya juga sedang menjalani kuliah S2 semester dua dengan tugas paper setiap harinya. Hal ini membuat saya cukup kesulitan dalam menjalani hari-hari.*

*Namun saya sadar saya harus bisa melewati ini, tidak boleh lengah. Saya menyiasatinya dengan memanfaatkan waktu sebaik mungkin. Ketika jam menunjukkan jam 08.00, saya akan mencoba mengerjakan seluruh pekerjaan saya sesuai dengan waktu sampai dengan jam kerja selesai yaitu jam 17.00. Setelah itu saya pergi kuliah sampai dengan jam 21.00. Jika masih ada pekerjaan kantor yang belum selesai, saya akan membuat prioritas berdasarkan tingkat urgensi. Jika pekerjaan kantor tersebut harus diselesaikan hari itu juga, saya akan menyelesaikan pekerjaan tersebut sebelum mengerjakan tugas kuliah. Sebaliknya jika deadline pekerjaan kantor masih cukup lama, saya akan mengerjakan tugas kuliah terlebih dahulu.*