

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



I. IDENTITAS DIRI			
Nama	: Yogia Dana Mandhala		
Jenis kelamin	: <input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki <input type="checkbox"/> Perempuan (Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)		
Tempat lahir	: Semarang	Tgl. Lahir	: 15-05-1993
Jabatan saat ini	: Staff		
Email	: yogiadana95@gmail.com	No. Telp.	: 082227698185
NIP	: 1594		

II. RIWAYAT PENDIDIKAN					
No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	SMP	Al Azhar 14 Semarang	Semarang	-	2008
2	SMA	SMA Negeri 3 Semarang	Semarang	-	2011
3	S1	Universitas Diponegoro	Semarang	Administrasi Bisnis	2016
4					

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

III. RIWAYAT PEKERJAAN				
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota
2017 sd 2020	Askrindo	Klaim & Subrogasi	Staff Klaim	Semarang
2020 sd 2021	Askrindo	Pemasaran	Staff Pemasaran	Semarang

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	Tidak Ada	-	-	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	Tidak Ada	-	-
2			
3			
4			
5			

VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1	-	-	-
2	-	-	-
3			
4			

VII. PEKERJAAN
<p>1. Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ? Premi yang dihasilkan oleh Individual yang ditunjuk sebagai PIC per COB</p>
<p>2. Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda) PKWT – Saya – Kasie – Kabag – Pemimpin Cabang</p>

VII. PEKERJAAN

3. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?

Pemimpin Cabang Meminta Plafond PEN tiap Bulan sebesar 55M, sudah goal pada bulan Maret dan Juni 2021

4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?

Klaim sedikit temuan, OS Klaim tidak ada yang menggantung, Bekerja sesuai SOP dan PKS serta arahan Pimpinan

VIII. KEAHLIAN

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

a.

b.

c.

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!

Klaim, dikarenakan kita dapat melihat alur Asuransi dari bagaimana tata cara penjaminan – tata cara klaim – syarat dan objek yang dapat ditanggung – daluwarsa klaim – batalnya hak klaim , dan terdapat pattern apabila Klaim ini seperti dibuat-buat atau menyalahi ketentuan

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.
 - Pengerjaan Klaim PT. Seruni Prima Perkasa (Askred) oleh BJB Semarang sebesar 12M, indikasi penyalahgunaan Kredit, setiap hari survey ke PT. TJB Jepara untuk Konfirmasi dan Mengecek Rumah serta Kantor Debitur, ternyata diketahui bahwa PO yang digunakan untuk Kredit adalah Fiktif, dipanggil oleh BJB pusat terkait hal tersebut, dan dapat menjelaskan data yang akurat, dimana BJB memaksa untuk dibayar klaimnya dan setiap hari menekan Askrindo untuk dibayar klaimnya

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).
 - Dulu, untuk kekurangan dokumen klaim dilakukan secara Lamban, jadi pihak Askrindo mengirimkan surat, kemudian Bank mengirimkan tambahan data dokumennya, hal itu saya pangkas dengan menggunakan PDF untuk tambahan data dan asli tetap dikirim, kemudian Bank mengirim saya dokumen via email dan asli dokumen dikirim ke Askrindo sehingga semula pengerjaan klaim yang kekurangan dokumen penyelesaian seminggu lebih, bisa dipangkas sd sehari, melakukan hal itu agar komunikasi dengan Bank terjalin secara lancer dapat komunikasi dua arah yang tidak terlalu kaku.
 - Perubahan administrasi, semula bila klaim masuk langsung dikerjakan dan alur klaim menjadi berantakan, saya membuat register klaim agar pada suatu saat ada permintaan data atau pertanyaan sampai mana klaimnya, kita dapat melihat dari register klaim

3. Ceritakan satu pengalaman Anda dalam menyusun solusi/ pemecahan masalah, yang membutuhkan pertimbangan lebih kompleks dari biasanya.
 - Pada saat memasarkan PAND KUR, dibutuhkan pertimbangan dikarenakan saya ingin membuat hosting web tersendiri untuk Bank BRI dan Bank Jateng agar dokumen dapat dipantau secara real time tanpa menggunakan cara konvensional, namun dikarenakan Budget tidak ada, maka membuat spreadsheet di Google

4. Ceritakan satu pengalaman Anda ketika berusaha untuk memperbaiki atau meningkatkan pelayanan kepada pengguna hasil kerja Anda (customer atau next process).
 - Pemasaran dicabang hanya focus ke result tidak ada relationship antara Customer dengan Askrindo, hanya give and take, saya mencoba Principal Bank (Bank Jateng) yang sudah lama tidak ada produksi ke Askrindo Semarang, mendekati dan mencoba sebagai

