

Perihal : Lamaran Pekerjaan

Kepada Yth;

Kepala Pimpinan HRD

PT. BPR Multidhana Bersama

JL. A. Yani KM 9,1 No. 9A, Kertak Hanyar, Kab. Banjar

Dengan Hormat,

Berdasarkan informasi lowongan kerja bahwa saat ini Perusahaan Yang Bapak/ Ibu Pimpin saat ini sedang membutuhkan Marketing Lending maka dengan ini saya bermaksud untuk melamar kerja. dan saya tertarik untuk dapat memiliki kesempatan untuk menempati posisi tersebut. Mengenai diri saya dapat saya jelaskan sebagai berikut :

Nama Lengkap	: ROBIANSYAH
Tempat Tanggal Lahir	: PalangkaRaya, 28, Mei 1988
Alamat	: Jl. Mawar Raya No.72 RT.014.RW.003 Kel. Handil Bakti. Kec. Alalak Kab. Barito Kuala
Status	: Menikah
Pendidikan Terakhir	: SMA
Contact Person / HP	: 0858 2230 081 (WA)

Adapun sebagai bahan pertimbangan dengan ini saya lampirkan :

1. Daftar Riwayat Hidup / Curriculum Vitae.
2. 1 Lembar Pas Photo Terbaru Ukuran 4x6.
3. 1 Lembar Fotocopy EL-KTP.
4. 1 Lembar Fotocopy SIM C (Surat Izin Mengemudi).
5. 1 Lembar Fotocopy Ijasah
6. 1 Lembar Fotocopy Transkrip
7. 1 Lembar Surat Keterangan Kesehatan dari Rumah sakit.
8. 1 Lembar Fotocopy Surat Keterangan Catatan Kepolisian (SKCK) Yang Masih Berlaku.

Demikian permohonan ini saya ajukan, besar harapan saya pihak perusahaan dapat berdiskusi lebih lanjut untuk membicarakan perihal posisi kerja yang saat ini di butuhkan. Atas perhatian dan kerjasamanya saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya,



ROBIANSYAH

ROBIANSYAH, S.H

Saya seorang yang memiliki semangat dan dedikasi yang tinggi dalam bekerja, jujur dan bertanggung jawab, mudah beradaptasi dengan lingkungan kerja dan pekerjaan yang baru. Berjiwa Leadership, memiliki kemampuan selling skill, dapat berkomunikasi dengan baik dan efektif, dapat melakukan negosiasi, serta mampu dalam hal presentasi, mampu berpikir kritis, mampu membangun hubungan baik dengan sub ordinat dan relasi, memiliki kemampuan Relationship, mampu dalam hal problem solving, kemampuan analisa yang baik, berorientasi pada target, dapat mengoperasikan Microsoft Office dengan baik.



PRIBADI

- Nama**
ROBIANSYAH, S.H
- Alamat**
Jalan Mawar raya No.72 R T.014
RW.003 Kel. Handil Bakti Kec.
Alalak
70125 Kota Banjarmasin
- Nomor telepon**
0823 5162 4646
- Email**
robiansyahsh88@gmail.com
- Tanggal lahir**
28-05-1988
- Tempat lahir**
Kota Palangkaraya
- Jenis kelamin**
Laki-laki
- Kebangsaan**
Indonesia
- Status pernikahan**
Menikah
- SIM**
SIM C (18158805000394)
- Website**
-
- LinkedIn**
-

BAHASA

Bahasa England ★★



PENDIDIKAN DAN KUALIFIKASI

- Feb 2008 - Jan 2013 **Sarjana Ilmu Hukum**
Fakultas Hukum Universitas Lambung Mangkurat, Kota Banjarmasin
Jurusan Hukum Perdata
IPK : 3.25



PENGALAMAN KERJA

- Juni 2023 - April 2025 **Sales Officer Mikro**
PT. Bank BPD Kalsel - Jalan Lambung Mangkurat No.07. Kertak Baru Ilir. Kec. Banjarmasin Tengah, Kota Banjarmasin
Perusahaan yang Bergerak di bidang perbankan
Jobbdes :
 - Melakukan kegiatan kunjungan rutin pemasaran product dan pengenalan Program product Pinjaman kredit Mikro dan pinjaman KUR UMKM secara langsung ke toko - toko kecil, dan toko besar, serta pemasaran kepasar -pasar tradisional.
 - Mengumpulkan dan menerima kelengkapan data berkas kredit, untuk di proses Slik Bi Cheking.
 - Melakukan kegiatan dilapangan yaitu OTS ketempat usaha dan tempat tinggal pemohon kredit, serta ketempat jaminan agunan kredit, bagi pengajuan Kredit Usaha Mikro dan UMKM.
 - Menganalisa kelayakkan dari usaha dan Jaminan Agunan pemohon kredit.
 - Menyampaikan fungsi serta informasi layanan kredit kepada pemohon, mengenai perjanjian kredit, serta menyampaikan beberapa point mengenai denda dan sanksi apabila telat melakukan pembayaran jatuh tempo, dan pelunasan kredit, juga menyampaikan kepada debitur mengenai penyelesaian Klaim asuransi kredit.
 - Melakukan kegiatan Maintenance penagihan kepada nasabah yang terlambat dalam hal pembayaran angsuran.
- Mei 2022 - Mei 2023 **Sales Leader GT**
PT. Banjar Utama Ice Cream AICE, Kota Banjarmasin
Perusahaan Bergerak di bidang distributor makanan dan minuman padat beku
Jobbdes :
 - Mengatur mapping area masing- masing team.
 - Team Melakukan kegiatan pemasaran dan penjualan serta pengenalan product Ice Cream A ICE kepada toko - toko kecil dan toko - toko besar dalam hal menawarkan product ICE CREA M A ICE, serta meminjamkan / menyewakan Freezer kulkas kepada costumer untuk berjualan.

3. Team Melakukan Kegiatan Branding dan Promosi kepihak toko mengenai Program-Program berjalan dan ter update dari perusahaan, agar bertujuan untuk meningkatkan volume target distribusi penjualan.
4. Mengarahkan team untuk selalu mencari outlet baru setiap hari, serta tidak lupa untuk memfollow up outlet yang ada agar meningkat kan volume distribusi penjualan.
5. Melakukan kegiatan breving setiap pagi hari bersama team dan menanyakan hasil kunjungan, serta Hasil EC serta menanyakan orderan di toko yang sdh di follow up.
6. Memonitoring, Tracking Activity Kegiatan team di lapangan melalui WhatsApp Group, GPS untuk mengetahui tercapainya kunjungan harian.
7. Melakukan kegiatan Join Visit bersama team, guna mengetahui kendala dan kompetitor dilapangan, serta meng analisa market penjualan di lapangan.
8. Melakukan kegiatan investigasi kelapangan, agar mengetahui apabila terjadi kecurangan di antara team dilapangan.
9. Melakukan Evaluasi kepada team yang tidak achievement.
10. Membuat serta merekap daily report, weekly report, mont report hasil team untuk dilaporkan ke pimpinan.

Jan 2021 - Apr 2022

Sales Leader akuisisi Merchant GT

PT. Shopee Indonesia AT Mitra Shopee, Shopee Food, Kota Banjarmasin

Perusahaan yang bergerak di bidang Start Up dan E-commerce, E- wallet dan PPOB & FOOD

Jobbdes :

1. Mengatur mapping area masing- masing team.
2. Team Melakukan kegiatan pemasaran serta pengenalan product Aplikasi E- wallet Shopee dan Mitra Shopee kepada toko - toko kecil dan toko - toko besar untuk menjalin mitra kerjasama agar menggunakan Aplikasi Mitra Shopee dan Shopee Food yang mana Aplikasi tsb yaitu berupa Aplikasi Pembayaran (payment point) PPOB dan sejenis lainnya.

3. Team Melakukan Kegiatan Branding dan Promosi kepihak toko mengenai Program-Program berjalan dan ter update dari perusahaan, agar bertujuan untuk meningkatkan volume Transaksi target distribusi penjualan berjalan lancar setiap bulannya.

4. Mengarahkan team untuk selalu mencari outlet baru setiap hari, serta tidak lupa untuk memfollow up outlet yang ada agar meningkat kan volume transaksi distribusi penjualan. serta tidak lupa menyampaikan team untuk mengedukasi ke costumers mengenai cara men top up saldo di gerai Alfamat, indomaret dan M-Banking agar transaksi pada aplikasi Mitra Shopee terus berjalan, dan memudahkan team supaya capai target transaksinya.

5. Melakukan kegiatan breving setiap pagi hari bersama team dan menanyakan hasil kunjungan, serta Hasil EC kunjungan

6. Memonitoring, Tracking Activity Kegiatan team di lapangan melalui WhatsApp Group, GPS untuk mengetahui tercapainya kunjungan harian.

7. Melakukan kegiatan Join Visit bersama team, guna mengetahui kendala dan kompetitor dilapangan, serta meng analisa market penjualan di lapangan.

8. Melakukan kegiatan investigasi kelapangan, agar mengetahui apabila terjadi kecurangan di antara team dilapangan.

9. Melakukan Evaluasi kepada team yang tidak achievement.

10. Membuat serta merekap daily report, weekly report, mont report hasil team untuk dilaporkan ke pimpinan.

Mar 2017 - Nov 2020

Account Officer Mikro

PT. Bank Mandiri Persero, Tbk Regional IX Banjarmasin, Banjarmasin

Perusahaan yang bergerak di bidang perbankan.

Jobbdes :

1. Melakukan kegiatan kunjungan rutin pemasaran product dan pengenalan Program product Pinjaman kredit Mikro dan pinjaman KUR UMKM secara

- langsung ke toko - toko kecil, dan toko besar, serta pemasaran ke pasar-pasar tradisional.
2. Mengumpulkan dan menerima kelengkapan data berkas kredit, untuk di proses Slik Bi Cheking
 3. Melakukan kegiatan dilapangan yaitu OTS ketempat usaha dan tempat tinggal pemohon kredit, serta ketempat jaminan agunan kredit, bagi pengajuan Kredit Usaha UMKM.
 4. Menganalisa kelayakkan pemberian kredit kepada pemohon.
 5. Melakukan kegiatan Maintenance penagihan kepada nasabah yang terlambat dalam hal pembayaran angsuran.
 6. Menyampaikan fungsi serta informasi layanan kredit kepada pemohon, mengenai perjanjian kredit, serta menyampaikan beberapa point mengenai denda dan sanksi apabila telat melakukan pembayaran jatuh tempo, dan pelunasan kredit, juga menyampaikan kepada debitur mengenai penyelesaian Klaim asuransi kredit.

Jan 2016 - Jan 2017

Retail Funding Officer

PT. Bank Mega, Tbk KC. Banjarmasin - Jalan Lambung Mangkurat No.45-46, Kota Banjarmasin

Perusahaan yang bergerak di bidang perbankan.

Jobbdes :

1. Melakukan kegiatan pemasaran dan pengenalan product tabungan (Saving Deposit), tabungan berjangka (Term Saving Deposit) dan tabungan Giro (Demand Deposit). kepada calon nasabah dan nasabah existing.
2. Maintenance, memfollow up agar mempertahankan tabungan nasabah existing.
3. Melakukan Up selling dan Cross selling untuk meningkatkan portofolio dana dan jasa lainnya.
4. Menyampaikan kepada calon nasabah dan nasabah existing mengenai program- program berjalan dan pengenalan product asuransi prima link
5. Join V isit bersama Team kartu kredit untuk mencari nasabah yang mau buka tabungan dan ikut program tabungan deposito
6. melaporkan hasil pencapaian ke pimpinan setiap bulan nya.

Mar 2013 - Nov 2015

Marketing KPR

PT. Panin Bank, Tbk - jalan Anang Adenansi No.1 Kertak baru Ulu, Kec. Banjarmasin Tengah, Banjarmasin, Kota Banjarmasin

Perusahaan yang bergerak di bidang perbankan.

Jobbdes :

1. Melakukan Kegiatan pemasaran dan pengenalan product tabungan perumahan KPR serta deposito Funding,
2. Melakukan Kunjungan ke kantor pemasaran perumahan yang mana nanti nya akan di lakukan kerjasama dengan pihak developer. (Pengembang Perumahan).
3. Melakukan kegiatan promosi dan branding di stand-stand bersama team sales developer, dalam rangka aktivitas pameran Expo, untuk mencari nasabah baru KPR.
4. Mengumpulkan dan menerima kelengkapan data berkas aplikasi pemohon kredit untuk proses Slik Bi Cheking.
5. Melakukan kegiatan dilapangan yaitu OTS ketempat usaha dan tempat tinggal pemohon kredit, serta ketempat jaminan agunan kredit, bagi pengajuan Kredit.
6. Menganalisa kelayakkan pemberian kredit kepada pemohon.
7. Menyampaikan fungsi serta informasi layanan kredit kepada pemohon, mengenai perjanjian kredit, serta menyampaikan beberapa point mengenai denda dan sanksi apabila telat melakukan pembayaran jatuh tempo, dan pelunasan kredit KPR, juga menyampaikan kepada debitur mengenai penyelesaian Klaim asuransi kredit.



KEAHLIAN

Microsoft word, Excel, Power Point,
Designt Grapis



PENCAPAIAN

PT. Bank Mandiri Cabang Utama Banjarmasin Juara 2 terbaik Achievment tahun 2019 MKS Top Booking > 1 M Bulan Mei sebesar Rp. 1.0.30 Jt.

PT. Bank Mandiri Cabang Utama Banjarmasin Juara 2 terbaik Achievment Tahun 2019 MKS Top Booking > 1 M Bulan Desember sebesar Rp. 1.085 Jt.