

Budi Ardiansyah

0814-0163-5904

Kp. Parabakati Pasar, RT. 02 RW. 07, Desa : Ciasmara, Kecamatan : Pamijahan, Kabupaten : Bogor

rafisravindra@gmail.com

Mengembangkan keahlian dalam sektor perbankan, keuangan non bank, dan jasa keuangan. Memimpin tim dalam penyaluran pinjaman hingga mencapai target 85%, serta membina hubungan baik dengan nasabah melalui koordinasi dan pendekatan yang efektif. Siap menerapkan pengalaman yang dimiliki di lembaga keuangan serta terbuka untuk kesempatan berkarir di berbagai bidang lainnya.

Pengalaman Kerja

Financial Advisor

PT. Prudential Life Indonesia

Januari 2021 - Juni 2021

- Mengidentifikasi dan mengakuisisi [number] nasabah baru melalui strategi pemasaran yang terarah.
- Mengedukasi nasabah mengenai perencanaan keuangan, proteksi, dan investasi, sehingga meningkatkan pemahaman finansial klien sebanyak 10 %.
- Memasarkan produk asuransi jiwa, kesehatan, dan unit link yang sesuai dengan kebutuhan individu nasabah.
- Melakukan analisis kebutuhan finansial (financial needs analysis) untuk memberikan solusi yang tepat bagi setiap nasabah.
- Menyediakan layanan purna jual, termasuk memfasilitasi pembayaran premi dan pengajuan klaim nasabah.
- Membangun hubungan jangka panjang yang terbukti dengan peningkatan retensi nasabah sebesar 15 %.
- Berkontribusi dalam pencapaian target penjualan individu maupun tim dengan hasil nyata sesuai target perusahaan.

Koordinator Lapangan

Koperasi Karya Usaha Mandiri Syariah

Mei 2015 - November 2020

- Memimpin dan memantau aktivitas harian tim marketing/collector di lapangan, termasuk menetapkan strategi penagihan dan jadwal kunjungan.
- Melaksanakan proses seleksi dan pelatihan anggota baru, serta membina hubungan kerja yang solid dengan staf eksisting.
- Menerapkan target simpanan dan pinjaman, serta mengawasi pencapaiannya dengan pemantauan KPI tim secara berkala.
- Memastikan seluruh prosedur pelayanan dan pemberian pinjaman dijalankan sesuai standar dan kebijakan koperasi.
- Melakukan monitoring dan evaluasi aktivitas lapangan, termasuk penanganan penagihan angsuran bermasalah secara proaktif.
- Menyusun dan menyampaikan laporan hasil kinerja tim lapangan kepada pimpinan koperasi secara periodik.
- Mengatasi tantangan spesifik di lapangan, seperti mengidentifikasi anggota yang terlambat membayar dan menawarkan restrukturisasi angsuran atau pendekatan mediasi sesuai kebutuhan.

Account Officer

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero)

Januari 2014 - Mei 2015

- Mengidentifikasi dan membangun relasi dengan nasabah baru melalui pendekatan proaktif.
- Menawarkan produk pinjaman, tabungan, dan layanan keuangan lain dengan solusi yang disesuaikan kebutuhan nasabah, berhasil meningkatkan konversi penawaran sebesar 30 %.
- Melaksanakan analisis kelayakan kredit secara mendalam terhadap calon debitur untuk mengurangi risiko pembiayaan.
- Mengelola portofolio kredit dan menjaga kualitas pembiayaan tetap optimal.
- Melakukan monitoring dan penagihan secara efisien untuk meminimalkan keterlambatan angsuran.
- Meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah dengan memberikan layanan responsif, tercermin dari peningkatan tingkat retensi sebesar 15 %.
- Menyusun laporan kegiatan pemasaran beserta pencapaian target secara periodik.

Teller & Customer Service

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero)

Januari 2013 - Desember 2014

1. o Teller:

- Melayani transaksi setoran, penarikan, transfer, pembayaran, dan pembelian dengan menjaga kerapian, akurasi, dan keamanan setiap proses.
- Memeriksa keaslian uang tunai untuk menghindari uang palsu dan menyusun laporan transaksi harian secara akurat.
- Mengimplementasikan protokol perlindungan data saat mengelola dokumen dan informasi nasabah guna menjaga kerahasiaan sesuai SOP serta regulasi perbankan.
- Menyosialisasikan informasi dasar produk atau layanan bank kepada nasabah dan berperan aktif dalam memenuhi target layanan dengan memberikan pelayanan responsif serta ramah untuk memperkuat citra positif bank.

o Customer Service:

- Memberikan informasi komprehensif tentang produk dan layanan BRI (tabungan, kredit, e-banking, kartu, dll).
- Membantu proses pembukaan dan penutupan rekening serta perubahan data, termasuk verifikasi identitas serta kelengkapan dokumen nasabah.
- Menangani keluhan atau pertanyaan nasabah dengan solusi yang tepat dan mengarahkan ke bagian terkait sesuai kebutuhan.
- Membangun dan memelihara hubungan baik agar meningkatkan loyalitas nasabah, serta memastikan kualitas layanan sesuai standar SOP perbankan.

Petugas Dana Jasa & ATM

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero)

Januari 2013 - Desember 2013

1. o Menghimpun dana pihak ketiga (tabungan, giro, deposito) dan memasarkan produk serta layanan perbankan seperti BRI Mobile, internet banking, ATM, dan kartu kredit kepada calon nasabah.
- o Memberikan konsultasi produk perbankan dan solusi finansial melalui identifikasi kebutuhan khusus nasabah.
- o Melakukan promosi, akuisisi nasabah baru, dan melakukan kunjungan presentasi ke komunitas, instansi, serta perusahaan untuk ekspansi jaringan pelanggan.
- o Mengelola administrasi dan pelaporan terkait penghimpunan dana sesuai prosedur serta regulasi perbankan.
- o Membangun loyalitas nasabah lama melalui follow-up aktif, penawaran produk terbaru, dan penanganan keluhan secara personal.
- o Memantau dan memastikan operasional mesin ATM berjalan normal, serta melakukan pengisian, penarikan, dan kontrol ketersediaan uang di ATM.
- o Menangani keluhan nasabah terkait transaksi seperti kartu tertelan dan saldo terpotong, serta melakukan pengecekan rutin kebersihan, keamanan, dan perangkat pendukung ATM.
- o Membuat laporan operasional harian pengisian, gangguan, dan transaksi ATM, serta berkoordinasi dengan tim teknis untuk perbaikan mesin maupun gangguan sistem.
- o Menjaga keamanan transaksi ATM dan mendukung kenyamanan pelayanan digital nasabah.

Pendidikan

IKIP PGRI SEMARANG

Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia | S1 Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

2007 s/d 2012

Keterampilan

Keterampilan Teknis

Penguasaan Produk & Pasar, Administrasi & Laporan, Collection, Analisis Kredit

Keterampilan Non - Teknis

Problem Solving, Manajemen Waktu & Target, Kemampuan Komunikasi & Negosiasi, Membangun Tim

Bahasa

- Indonesian | Native or Bilingual

Detail Proyek

Peningkatan Kolektibilitas Kredit UMKM

May 2015 - 10/2020

- Meningkatkan kualitas portofolio kredit dengan menurunkan NPL di bawah 2% melalui monitoring pembayaran intensif, pendekatan personal, serta pemberian solusi restrukturisasi kepada nasabah bermasalah.
- Melaksanakan penagihan, monitoring, dan negosiasi solusi pembayaran sebagai Account Officer dalam tim beranggotakan 30 orang.

Akuisisi Nasabah Kredit Mikro

Jan 2013 - Apr 2015

- Melaksanakan strategi pemasaran langsung (canvassing & referral) untuk meningkatkan jumlah nasabah baru pada produk kredit mikro.
- Melakukan sosialisasi program kepada masyarakat untuk memperluas jangkauan produk.
- Bertanggung jawab sebagai Marketing Account Officer (lapangan) dalam pencarian nasabah, analisis awal kelayakan kredit, dan presentasi produk.
- Bekerja secara kolaboratif bersama tim yang terdiri dari 5 anggota.

Bidang Minat

- Perbankan
- Keuangan Non Bank
- Jasa Keuangan
- Pemasaran Pinjaman
- Penghimpunan Dana
- Layanan dan Hubungan Nasabah

Kelebihan

Secara konsisten membangun hubungan baik dengan nasabah melalui pelayanan responsif dan penyelesaian keluhan secara tepat waktu untuk menjaga kepercayaan serta meningkatkan kepuasan mereka.

Memiliki kemampuan cepat menyesuaikan diri dengan dinamika tim dan tantangan di lapangan, serta proaktif mengidentifikasi dan menerapkan solusi efektif untuk setiap permasalahan operasional.

Teliti & cermat dalam menganalisis data kredit

Data Diri

Tanggal Lahir

12/11/1988

Jenis Kelamin

Laki-Laki

Status Pernikahan

Menikah

Kewarganegaraan

Indonesia

Pernyataan

Pernyataan

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua informasi yang saya cantumkan dalam CV ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan. Tempat: Bogor, Tanggal: 17/11/2025 (BUDI ARDIANSYAH)