

**jabarSELEKSI BRILIAN BANKING OFFICER PROGRAM**  
**(BBO**[https://bit.ly/Link\\_Video\\_BB;OP\\_Batch3\\_Tahun\\_2023](https://bit.ly/Link_Video_BB;OP_Batch3_Tahun_2023)**)**

**P) BATCH 3 TAHUN 2023 (SUMBER EKTERNAL)**

Seleksi Awal BBOP dilaksanakan dengan menggunakan Video Based Interview yang diunggah (*upload*) oleh masing-masing peserta dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Video dilakukan secara individual.
2. Video berdurasi maksimal 5 (lima) menit dengan memuat konten sebagai berikut :
  - a. Asal-usul Peserta Seleksi (Identitas Singkat Peserta)
  - b. Latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja sebelumnya/ di BRI.
  - c. Prestasi atau pencapaian yang pernah dicapai.
  - d. Menjawab daftar pertanyaan yang disesuaikan dengan Jabatan yang dituju (**khkusus Tenaga Pemasar - terlampir**).
3. Video dibuat dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a. Pakaian yang dikenakan di dalam video harus sopan dan rapi.
  - b. Video dikumpulkan dalam format MP4/AVI.
  - c. TIDAK diperkenankan menggunakan filter dan/atau efek baik pada Video maupun Audio.
  - d. Rename Video dengan nama lengkap dan NIK peserta seleksi.
4. Video diunggah (*upload*) ke Google Drive, serta **pastikan opsi berbagi tautan aktif**. Lalu Copy Link/Tautan Video tersebut.
5. Tautan (Link) Video yang telah diunggah dan diharapkan mengisi link form (<https://drive.google.com/file/d/18twpCQEhgPNz69atJLF0Mw4pKA9WNe-W/view?usp=drivesdk>).
6. Batas waktu pengiriman Tautan (Link) Video pada Hari/ Tanggal **17 September 2023** Pukul 23.59 WIB. (pengiriman melalui email) / Batas waktu pengiriman tautan (link) video pada link form diatas pada Hari/ Tanggal **17 September 2023** Pukul 23.59 WIB. (**pengiriman melalui link online form**).

## DAFTAR PERTANYAAN VIDEO BASED BBOP BATCH 3 TAHUN 2023

### Eksternal:

#### 1. RM Dana & Transaksi

- a. Apa yang kamu ketahui tentang Jabatan RM Dana & Transaksi di BRI?
- b. Menurut anda apa saja kelebihan dan kelemahan produk dana Bank BRI?
- c. Bagaimana strategi anda agar dapat mencapai target dana yang akan ditargetkan kepada anda?
- d. Manakah yang anda pilih untuk mencapai target sebagai marketing dalam mencapai target:
  - Mengelola < 10 nasabah dengan portofolio besar
  - Mengelola > 10 nasabah dengan berbagai macam portofolio bisnis

Jelasan mengapa anda memilih hal tersebut:

- a. Jabatan RM Dana & Transaksi biasa disebut FO atau Relation Manager yang bertugas untuk memasarkan berbagai produk BRI contohnya Tabungan BRITAMA/SIMPEDES, Deposito, Produk Giro BRI, Produk Anak BRI seperti BRILIFE atau lebih dikenal dengan Asuransi BRI, serta melakukan maintenance Nasabah Prioritas BRI.
- b. Kelebihan Produk BRI ialah cabang yang ada di seluruh pelosok nusantara serta BRI selalu dekat dengan Masyarakat kecil menengah untuk membangun para pelaku UMKM. Kelemahan Produk BRI menurut saya terdapat pada teknologi yaitu masih belum banyak para nasabah BRI belum menggunakan internet Banking atau BRIMO.
- c. Strategi agar selalu mencapai Target selalu mencerminkan bahwa Produk BRI untuk segala kalangan dengan sering memasarkan produk BRI ke kerabat terdekat lalu bersosialisasi dengan semua lapisan Masyarakat bahwa banyak produk yang bisa digunakan untuk memajukan usaha mereka.
- d. Saya berpendapat bahwa lebih baik mengelola lebih dari sepuluh nasabah dengan berbagai macam bisnis karena tidak semua Nasabah BRI merupakan seorang pembisnis tetapi berbagai macam usia,kalangan, serta kebutuhan yang berbeda. Contoh Britama Bisnis digunakan untuk para pelaku usaha sedangkan Produk Britama digunakan untuk nasabah baru atau para pekerja. Jadi semakin banyak Nasabah semakin banyak juga kebutuhan yang harus kita penuhi untuk mereka agar mereka tetap percaya bahwa BRI adalah bank yang selalu ada di hati mereka.