



Fahriani Arjentina. SE

INFORMASI PRIBADI

Alamat

Jl. Perona II Gg. Tanjung Sari No. 001 Rt 022 Rw 002 kelurahan pemurus baru

Email

fahrianiarjentina6@gmail.com

Tanggal Lahir

1982-08-12

Status Pernikahan

menikah

Telepon

081241943239

Jenis Kelamin

perempuan

Tempat Lahir

Banjarmasin

Kewarganegaraan

Indonesia

RINGKASAN

Profesional dengan pengalaman dalam manajemen operasional dan komunikasi pemasaran. Terbukti mampu meningkatkan omzet dan loyalitas pelanggan melalui program inovatif. Memiliki keterampilan dalam kepemimpinan tim, analisis penjualan, serta pelayanan pelanggan. Berkomitmen untuk menciptakan strategi pemasaran yang efektif dan berorientasi pada hasil.

PENGALAMAN

Sales Promotion Girl (SPG) - PT Barata Departemen Store - Banjarmasin

JULI 1999 — FEBRUARI 2000

Menjual produk dan bertanggung jawab terhadap target serta stok barang.

Finance Staff - PT Roda Surya Adimas - Banjarmasin

MEI 2005 — DESEMBER 2007

- * Membuat dan menyusun laporan transaksi harian berupa tunai dan non tunai.
- * Membuat laporan kas dan piutang perusahaan, memastikan ketersediaan dana yang cukup untuk keperluan operasional, termasuk melakukan pembayaran tagihan kepada pihak ketiga, seperti vendor dan supplier.
- * Memastikan semua data tercatat dengan akurat sesuai dengan transaksi yang berlaku.
- * penyimpanan arsip lainnya dan melakukan pembayaran pajak.

Account Officer - PT Sampoerna Micro Finance - Banjarmasin

APRIL 2008 — FEBRUARI 2011

- * Memperkenalkan produk Micro, terutama program pinjaman kredit micro, kepada masyarakat luas dan mencari calon nasabah yang potensial, khususnya pelaku UMKM.
- * Melakukan analisis dan penilaian terhadap calon nasabah untuk memastikan kelayakan mereka menerima pembiayaan dari PT Sampoerna micro finance.
- * Membantu proses pengajuan pembiayaan, termasuk pengumpulan dokumen dan persyaratan yang dibutuhkan.
- * Secara rutin mengadakan pertemuan dengan kelompok nasabah untuk memberikan pendampingan, edukasi, serta melakukan penagihan angsuran.
- * Bertanggung jawab untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah dan memastikan pembayaran berjalan lancar.

- * Membuat laporan terkait kegiatan operasional seperti laporan mingguan, bulanan, atau laporan lainnya sesuai kebutuhan.

Staff HRD & GA - PT Duta Bahari Menara Line dockyard - Banjarmasin

JUNI 2012 – JANUARI 2015

- * Membantu dalam proses rekrut karyawan baru, melakukan seleksi administrasi, wawancara, dan tes sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan.
- * Membantu dalam melakukan pelatihan, seminar, dan program pengembangan karir untuk meningkatkan kualitas karyawan.
- * Merekap data karyawan, termasuk absensi, cuti, perhitungan gaji, dan benefit lainnya.
- * Membantu dalam pengadaan barang dan jasa, serta memastikan aset perusahaan terawat dengan baik.
- * Membantu dalam proses transaksi atau pembayaran dan tagihan ke vendor serta dalam proses pembayaran salary karyawan.

Marketing Executive - PT Arista Auto Lestari (Mobil Honda) - Binjai Sumatera Utara

MEI 2015 – FEBRUARI 2017

- * Memasarkan produk mobil melalui berbagai saluran seperti iklan, pameran, media sosial, dan website.
- * Melakukan pendekatan dan negosiasi dengan calon pembeli., dan mengarahkan untuk melakukan test drive serta membantu proses administrasi pembelian kendaraan.

Team Leader - PT Bank Sinarmas. tbk - Banjarmasin

APRIL 2017 – MARET 2018

- * Melakukan review dan memantau atau mengawasi semua aktivitas tim secara individu dan keseluruhan, mendelegasikan tugas, melakukan evaluasi terhadap efektivitas strategi pemasaran yang telah diterapkan, memberikan pelatihan, arahan motivasi dan menetapkan tenggal waktu untuk pencapaian target. dan menyampaikan informasi produk terupdate termasuk memantau tim serta mencatat dan melaporkan performa tim dan pencapaian target. termasuk menentukan alur kerja dan tugas serta menyusun atau merancang strategi pemasaran, sering berdiskusi dan mendengarkan feedback dari anggota tim dan menyelesaikan masalah atau konflik (jika ada konflik) agar tercipta lingkungan kerja yang kondusif untuk pengembangan profesional.
- * Membuat laporan berkala mengenai kinerja tim, pencapaian target, dan aktivitas pemasaran yang telah dilakukan.

Sales Supervisor - PT Auto Handal Indonesia - Banjarmasin

APRIL 2018 – MARET 2021

- * Melakukan briefing setiap pagi sebelum jam mulai beraktivitas untuk memberikan arahan dan bimbingan kepada anggota tim sales dalam menjalankan tugas mereka masing-masing.
- * Memantau aktivitas tim sales, memastikan mereka bekerja sesuai dengan standar perusahaan, dan mencapai target penjualan yang telah ditentukan, termasuk memberikan pelatihan dan pengembangan keterampilan anggota tim sales, baik yang baru maupun yang sudah berpengalaman.
- * Mengawasi pencapaian target penjualan individu dan tim, serta memberikan umpan balik untuk peningkatan kinerja tim sales, serta mengevaluasi kinerja tim sales untuk dapat memberikan rekomendasi untuk peningkatan kinerja.
- * Melakukan analisa atau riset pasar dan menganalisis kompetitor untuk mengembangkan strategi yang tepat untuk pencapaian target dan menganalisis data penjualan untuk mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan
- * Membuat laporan penjualan secara berkala (harian, mingguan, bulanan) kepada manajemen.

Retail Funding Officer - PT Bank Mega. tbk - Banjarmasin

APRIL 2021 – APRIL 2025

- * Memasarkan dan menawarkan berbagai produk perbankan, seperti tabungan, giro, deposito, dan produk non-perbankan seperti bancassurance dan investasi, kepada nasabah.
- * Bertanggung jawab dalam mencapai target penjualan produk atau fee based income, termasuk pembukaan rekening baru dan akuisisi nasabah.
- * Menjalin dan menjaga hubungan baik dengan nasabah untuk memastikan kepuasan nasabah dan mempertahankan atau

meningkatkan dana pihak ketiga di bank

* Bertanggung jawab untuk mencapai target bisnis funding yang ditetapkan oleh bank.

* Mengelola portofolio dana pihak ketiga dan nasabah dengan tujuan mengoptimalkan keuntungan dan menjaga kepuasan nasabah.

* Memastikan bahwa semua kegiatan pemasaran dan pengelolaan dana dilakukan sesuai dengan kebijakan, prosedur, dan aturan yang berlaku di Bank Mega.

PROYEK

Program Loyalty Pelanggan - Banjarmasin

2021-03 — 2022-03

Mendesain dan meluncurkan program loyalty berbasis aplikasi digital yang meningkatkan jumlah pelanggan tetap sebesar 27% dalam kurun waktu 1 tahun.

Excel, Google Forms, Aplikasi Loyalty Platform Lokal

PENDIDIKAN

S1 Ekonomi Akuntansi - Universitas Muhammadiyah - Malang

2000-08 — 2004-11

3,15

Analisis komparatif atas kinerja keuangan perusahaan kosmetik yang listing di BEJ jika diukur dengan metode ROI (Return On Investment).

BAHASA

Inggris

Cukup lancar dalam komunikasi lisan dan tulisan, untuk kebutuhan kerja dan pelatihan.

SERTIFIKASI

Pelatihan Supervisor Ritel Profesional - Lembaga Pelatihan Retail Modern

10 MARET 2017 — 16 MARET 2017

Pelatihan intensif mengenai operasional toko, kepemimpinan, pelayanan pelanggan, dan pengelolaan inventaris.

Induction Training Produk - PT Sampoerna Micro Finance

2012

SURAT IZIN MENGEMUDI

SIM C - Indonesia

2012-05-11 — 2027-05-11

C12345689

PENCAPAIAN

Account Officer Of The Mount (Account Officer terbaik se Kalimantan)

2012

Dianugerahi penghargaan atas pencapaian target terbaik dari PT Sampoerna Micro Finance

Karyawan teladan

2014

Menerima piagam penghargaan dan apresiasi dari PT Duta Baharu Menara Line atas karyawan teladan periode tahun 2014.

Pencapaian KPI terbaik di Area Banjarmasin

MARET 2022

Menerima penghargaan dari PT Bank Mega. tbk atas performa pencapaian KPI terbaik pada tahun 2022 selama 6 bulan berturut-turut.

KETERAMPILAN

Manajemen Operasional Toko

Lanjutan

Menguasai pengelolaan operasional harian, jadwal kerja, serta SOP toko.

Pengelolaan Stok

Mahir

Ahli dalam stock opname, pengendalian shrinkage, dan pengelolaan gudang minimalis.

Analisa Penjualan

Lanjutan

Mengolah dan menganalisis data penjualan untuk meningkatkan omzet.

TAUTAN

[in linkedin.com/in/rizkydarmawan](https://www.linkedin.com/in/rizkydarmawan)

MINAT

Senam Dance

Team Leadership

Mahir

Berpengalaman membimbing, mengarahkan, dan memotivasi tim penjualan.

Pelayanan Pelanggan

Ahli

Terbiasa menangani keluhan dan membangun loyalitas pelanggan serta membina hubungan baik dengan pelanggan.

Pemasaran produk

Ahli

Memahami strategi dalam pemasaran produk, layanan berupa jasa produk.

Traveling

Menyalurkan hobi fotografi khususnya di area pasar dan kehidupan kota.