

UNTUK PEMIMPIN YANG MENJAGA KEPERCAYAAN DAN KEPUTUSAN BESAR

Klien mempercayai Anda. Apakah kepercayaan itu sudah hidup di seluruh tim?

Di bisnis finansial, satu keputusan bisa membawa konsekuensi bertahun-tahun. Pertumbuhan tidak cukup ditopang oleh expertise dan relasi satu orang.

BLIND SPOT

Reputasi tumbuh cepat.
Judgement tumbuh lebih
lambat.

Mini assessment · 7 menit

Pertumbuhan terlihat sehat. Namun kualitas keputusan masih terkonsentrasi.

01 **Klien besar meminta Anda.**

Bukan karena tim tidak kompeten. Mereka percaya pada judgement yang selama ini melekat pada nama Anda.

02 **Keputusan sensitif naik ke orang yang sama.**

Semakin tinggi nilainya, semakin kecil ruang yang benar-benar dimiliki leader lain.

03 **Tim membawa produk. Anda membawa trust.**

Revenue bertumbuh, tetapi kepercayaan belum sepenuhnya berpindah menjadi kapasitas organisasi.

Yang membatasi scale bukan selalu demand.
Kadang, trust belum memiliki cukup banyak tempat untuk berpijak.

SGD 11,4 miliar net profit. 18,0% return on equity.

DBS mencatat keduanya pada 2024. Angka ini menunjukkan skala hasilnya - bukan membuktikan bahwa satu program leadership menjadi penyebabnya.

Yang relevan bagi financial leaders

Transformasi DBS tidak hanya berbicara tentang teknologi. Organisasi perlu membuat orang berani bereksperimen, mengambil keputusan lintas fungsi, dan menjaga customer trust ketika cara kerja berubah.

Pertumbuhan besar membutuhkan lebih dari expertise di puncak. Ia membutuhkan judgement yang dapat bergerak tanpa kehilangan standar.

PERTANYAANNYA BUKAN: SEBERAPA HEBAT LEADER UTAMANYA?

Seberapa banyak keputusan berkualitas yang tetap terjadi tanpa menunggu leader utama?

Sumber: DBS Group Annual Report 2024. Angka dalam SGD.

Yang terlihat sebagai kekuatan, bisa diam-diam menjadi bottleneck.

01 TRUST

Kepercayaan klien melekat pada figur, belum pada bench.

02 JUDGEMENT

Tim menguasai proses, tetapi keputusan bernilai tinggi tetap menunggu.

03 INFLUENCE

Orang mengikuti arahan, belum tentu mampu menggerakkan orang lain.

04 SUCCESSION

Nama penerus ada, tetapi belum cukup sering memegang risiko nyata.

Di mana trust masih berhenti pada Anda?

Beri nilai: 1 = hampir tidak pernah · 2 = kadang · 3 = sering · 4 = hampir selalu

- 01 Klien bernilai tinggi meminta Anda terlibat sebelum mengambil keputusan.
_____ 1 2 3 4
- 02 Kasus yang tidak standar kembali kepada Anda, meskipun sudah ada leader yang menangani.
_____ 1 2 3 4
- 03 Tim kuat menjelaskan solusi, tetapi belum selalu dipercaya memberi judgement.
_____ 1 2 3 4
- 04 Keputusan lintas fungsi melambat ketika Anda tidak berada di room.
_____ 1 2 3 4
- 05 Orang terbaik Anda menghasilkan, tetapi belum konsisten mengembangkan pengambil keputusan baru.
_____ 1 2 3 4
- 06 Penerus sudah terlihat, namun exposure terhadap risiko, konflik, dan keputusan sulit masih terbatas.
_____ 1 2 3 4

Skor Anda bukan nilai kemampuan. Ini peta konsentrasi kepemimpinan.

6-10 TRUST SUDAH MULAI TERDISTRIBUSI

Fokus berikutnya adalah memperkuat konsistensi judgement dan menyiapkan lebih banyak pemimpin lintas fungsi.

11-17 ORGANISASI KUAT, TETAPI MASIH PUNYA PUSAT GRAVITASI

Beberapa keputusan sudah berjalan. Namun trust dan keberanian mengambil risiko belum merata.

18-24 REPUTASI ANDA MASIH MENJADI SISTEM UTAMA

Ini bukan tanda tim gagal. Ini tanda kualitas Anda belum sepenuhnya berpindah menjadi kapasitas orang lain.

Kalau satu pernyataan terasa sangat dekat, itulah pertanyaan yang layak dibawa ke Core of Leadership.

Bukan mengurangi peran Anda. Memperbesar jangkauan judgement Anda.

Core of Leadership membedah bagaimana trust dibangun tanpa menurunkan standard, bagaimana accountability dijaga tanpa semua keputusan kembali ke satu orang, dan bagaimana leader berikutnya disiapkan membawa hasil.

01 Keputusan apa yang sudah terlalu mahal untuk terus menunggu Anda?

02 Siapa yang perlu memperoleh exposure, bukan hanya instruksi?

03 Standar apa yang harus hidup sebagai judgement, bukan checklist?

BAWA KONTEKS NYATA. PULANG DENGAN CARA MELIHAT YANG BERBEDA.

Keberhasilan Anda sudah terbukti.
Sekarang, buat kapasitas itu
hidup melalui lebih banyak orang.

Bersama Coach David Tjokrorahardjo

19 SEPTEMBER 2026

Sutera Hall · Mall @ Alam Sutera

Core of Leadership · Ask DT Anything

Super Presale Rp1 juta · Harga normal Rp7 juta

LIHAT AKSES & DAFTAR

masterclass.maxwellleadershipindonesia.com

MAXWELL MASTERCLASS

CORE OF LEADERSHIP

WHAT BUILT
YOUR SUCCESS
WILL NOT
AUTOMATICALLY
BUILD
WHAT COMES NEXT.

Coach David Tjokrorahardjo

Business Coach · President Maxwell Leadership Indonesia



CORE OF LEADERSHIP + ASK DT ANYTHING



Sabtu,
19 September 2026



10.00–17.15
WIB



Sutera Hall ·
Mall @ Alam Sutera

SUPER PRESALE
Rp1 juta

Terbatas untuk 20 registrasi pertama

DAFTAR SEKARANG

SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.
maxwellleadershipindonesia.com



MAXWELL MASTERCLASS
CORE OF LEADERSHIP

VIP ACCESS

The Private Table.



Percakapan personal bersama
Coach David Tjokrorahardjo
Eksklusif untuk 6 tamu

MAIN SESSIONS

CORE OF LEADERSHIP

Grit & Growth bersama Irene Gracesiana
VIP Lunch bersama Coach David

ASK DT ANYTHING



Priority seating



Group photo



Priority follow-up



Sabtu,
19 September 2026



10.00–17.15 WIB



Sutera Hall ·
Mall @ Alam Sutera

Rp25 juta / orang

PILIH VIP ACCESS

SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.
maxwellleadershipindonesia.com



MAXWELL MASTERCLASS

CORE OF LEADERSHIP

GROUP ACCESS

Build what comes next. Together.

Ajak partner bisnis, calon penerus, dan pemimpin dalam circle Anda.

5 ORANG

TOTAL PAKET

Rp12,5 juta

Rp2,5 juta / orang

10 ORANG

TOTAL PAKET

Rp20 juta

Rp2 juta / orang

20 ORANG

TOTAL PAKET

Rp30 juta

Rp1,5 juta / orang

INCLUDED PROGRAM

GUEST EXPERIENCE

CORE OF LEADERSHIP

ASK DT ANYTHING



Sabtu,
19 September 2026



10.00–17.15
WIB



Sutera Hall ·
Mall @ Alam Sutera

Lunch terpisah. Pilih menu PO saat pembayaran atau makan di mall.

DAFTARKAN GRUP ANDA

SCAN UNTUK DAFTAR

Detail acara & pilihan tiket

masterclass.

maxwellleadershipindonesia.com

