

LAMPIRAN

LAMPIRAN I : PANDUAN WAWANCARA

Keterangan :

1. A(1) = Sales (Anang Fahrul)
2. A(2) = (SBM) Sub Branch Manajer (Faisal Agussalim)
3. A(3) = (PCA) Processing & Collection Asistant (Irfan Noor Rahmawan)

A. (1) Wawancara dengan bagian Sales Pembiayaan (Bpk Anang Fahrul)

1. Produk pembiayaan apa yang sering diajukan oleh calon nasabah? (Ekspresi wajah datar)

Yang paling sering diajukan oleh nasabah untuk pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan Griya, karena untuk membeli,merenovasi rumah dan lain-lain.

2. Persyaratan apa saja yang harus dipenuhi calon nasabah ketika mengajukan pembiayaan? (Ekspresi wajah senyum)

Ada beberapa persyaratan diantaranya adalah dokumen pribadi meliputi KTP, KK, NPWP, Buku Nikah. Kemudian dokumen penghasilan meliputi slip gaji, SK Kerja, print rekening 3 bulan terakhir, kalau wiraswasta biasanya surat keterangan usaha sama laporan keuangan. Kalau profesional seperti dokter itu ada surat ijin praktek, rekap data pasien.

3. Apa si wewenang posisi sales dalam pembiayaan? (Ekspresi wajah datar)

Yang paling utama adalah mencari nasabah, kemudian kalau ada nasabah pengajuan saya melakukan kolek dokumen kemudian input pengajuannya ke sistem EFO, kalau sudah saya lanjutkan ke processing.

4. Proses EFO itu bagaimana ? (Ekspresi wajah Berfikir)

Yang pertama adalah memasukkan semua data calon nasabah meliputi data pribadi, data penghasilan data pekerjaan dan data agunan, juga hasil dari BI Cheking, kemudian kalau sudah input semua data nanti muncul hasil skoring, skoringnya itu disetujui atau tidak. Hasil skoring ini mempengaruhi putusan dilanjutkan pengajuan pembiayaan atau tidak. Akan tetapi masih dipengaruhi oleh data-data hasil survey, apabila hasil skoring bagus dan hasil survey tidak menunjukkan adanya kesesuaian antara data dengan real data lapangan maka akan dilakukan banding. Akan tetapi apabila hasil scoring sudah tidak bagus maka pengajuan pembiayaan sudah tidak bisa dilanjutkan.

5. Promosi apa yang anda lakukan untuk menawarkan produk pembiayaan khususnya Griya? (Ekspresi wajah tersenyum)

Kalau untuk Pembiayaan Griya biasanya kerjasama dengan developer atau penjual kavling perorangan. Kalau dari nasabah yang langsung datang ke kantor biasanya saya melakukan penawaran-penawaran sesuai yang dibutuhkan. Kalau ke instansi biasanya melalui presentasi atau sebar brosur kalau di jepara pernah di pemda, dinas'' dibawah pemda pernah, kantor pajak, pengadilan agama. Kalau diperusahaan ke PLTU, HWI, PWI, KANINDO.

6. Kesulitan apa yang anda temui ketika melakukan promosi untuk menarik nasabah? (Ekspresi wajah datar)

- *Kalau kendala promosinya biasanya kita harus nunggu ijin dari pihak terkait, dikasih waktunya kadanag Cuma sedikit sehingga promosi tidak bisa maksimal.*
- *Kalau kendala dari nasabah biasanya calon nasabah membandingkan bandingkan dengan lembaga lain misal angsuran nah itu kendalanya kita harus pintar meyakinkan calon nasabah.*

7. Proses pengajuan pembiayaan pada posisi sales sampai mana? (Ekspresi wajah datar)

Mulai dari pengumpulan data calon nasabah, kemudian BI Cheking calon nasabah, dan juga memproses data calon nasabah kedalam sistem EFO.

A. (2) Wawancara dengan bagian SBM (Sub Branch Manajer) Bpk Faisal Agusalim

1. Siapa yang bertugas dalam menangani manajemen risiko pada Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah terkejut)

Kalo dicabang tidak ada yang pegang secara khusus, manajemen risiko itu kompetensi khusus yang harus dimiliki karyawan dengan jabatan tertentu, manajemen risiko itu ada pelatihan atau tes kompetensi yang berjenjang, semakin tinggi jabatan/kewenangan karyawan, level manajemen risiko yang dimiliki juga semakin tinggi, biasanya dimiliki sama pegawai yang berposisi sebagai junior manajer keatas, khususnya pengambil kebijakan atau pemutus pembiayaan, kalau saya sebagai pemutus pembiayaan yang mempunyai sertifikasi manajemen risiko.

2. Bagaimana manajemen risiko yang diterapkan untuk pembiayaan Griya? (Ekspresi wajah datar)

Pada pembiayaan Griya manajemen risikonya by sistem yang namanya EFO, nanti disistem itu muncul skoring yang mana nanti terdapat hasil disetujui atau tidak disetujui.

3. Dampak baik terhadap pembiayaan dengan adanya sistem EFO? (Ekspresi wajah tersenyum)

- *Dari sisi kecepatan proses otomatis cepat*
- *Dari sisi risiko itu sendiri sudah terukur secara sistem*
- *Analisa jadi lebih simpel*

4. Bapak sebagai pemutus pembiayaan apakah hanya mengacu pada sistem EFO atau ada perbandingan lainnya? (Ekspresi wajah datar)

Iya, kan nanti EFO itu akan mengenerect tu, nanti kan ada accep atau reject tuh, berdasarkan rekomendasi sistem itu nanti saya akan memutuskan apa yang dihasilkan di sistem, atau nanti saya ajukan lagi keatas yang punya kewenangan yang lebih di cabang.

5. Ketika terdapat pembiayaan bermasalah apakah menggunakan metode restrukturisasi? (Ekspresi wajah tersenyum)

Kalau itu tergantung, kita akan tinjau kembali penyebabnya, sama sisi kemampuan nasabahnya seperti apa, kalau masih bisa kita perbaiki maka kita akan lakukan restrukturisasi, dan apabila dari sisi nasabahnya sudah tidak bisa memenuhi kewajibannya apabila kita lakukan restrukturisasi maka akan

percuma maka langkah kami adalah penjualan agunan. Restrukturisasi itu kan tujuannya membantu nasabah yang mengalami kesulitan dalam membayar.

A. (3) Wawancara dengan bagian PCA (Processing & Collection Assistant) Bpk

Irfan Noor Rahmawan

1. Ada berapa produk pembiayaan yang disediakan oleh Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah ketawa)

Disini terdapat dua tipe pembiayaan, yang pertama dengan tipe produktif dan yang kedua dengan tipe konsumtif. Pada tipe pembiayaan produktif terdapat beberapa pembiayaan yaitu Pembiayaan KUR Mikro IB Hasanah dan KUR Kecil IB Hasanah (adalah produk pembiayaan modal kerja bagi kelompok usaha yang produktif dan layak). Sedangkan pada pembiayaan konsumtif terdapat beberapa jenis pembiayaan yaitu Griya IB Hasanah, Multiguna IB Hasanah, OTO IB Hasanah, CCF IB Hasanah dan fFleksi Umroh IB Hasanah. Semua jenis pembiayaan tersebut diperuntukkan bagi calon nasabah semua kalangan yang memenuhi syarat.

2. Produk pembiayaan apa yang paling diminati oleh nasabah Bank BNI Syariah KCP Jepara? Alasannya (Ekspresi wajah tersenyum)

Semua produk diminati, tetapi Produk pembiayaan yang paling diminati disini adalah pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan Griya. Karena produk tersebut digunakan untuk membeli rumah, membangun rumah maupun merenovasi rumah, yang dimana kegunaannya tersebut sangat normal yang dibutuhkan bagi

masyarakat, disamping itu dikarenakan jangka waktu pengembalian yang sampai 15-20 tahun dan dengan angsuran yang tetap sampai dengan lunas.

3. Bagaimana mekanisme atau prosedur pembiayaan Griya IB Hasanah pada Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah berfikir)

Prosedur pengajuan pembiayaan disini sangatlah mudah, calon nasabah tinggal melengkapi semua syarat yang tertera pada brosur Bank BNI Syariah sesuai jenis pembiayaan yang diinginkan, kemudian calon nasabah datang langsung ke kantor BNI Syariah terdekat dengan menemui bagian sales, kemudian sales mengecek kelengkapan dokumen, kemudian kalau sudah lengkap diserahkan kepada pihak prosesing, pihak prosesing akan melakukan verifikasi, investigasi, dan juga taksasi jaminan, juga melakukan survey OTS jika diperlukan, setelah itu dilakukan rapat dengan manajer, apabila disetujui maka calon nasabah datang lagi ke kantor untuk melakukan akad, dan setelah akad barulah proses pencairan.

4. Akad apa yang digunakan dalam produk pembiayaan Griya IB Hasanah pada Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah tersenyum)

Disini jenis akad yang digunakan dalam produk Griya IB Hasanah adalah akad Murabahah.

5. Berapa maksimal plafon pembiayaan di Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah berfikir)

Terdapat 2 jalan menentukan plafon.

- *Yang pertama berdasarkan repayment capacity atau penghasilan, apabila calon nasabah mempunyai penghasilan tetap (fix income) dan berpenghasilan kurang dari 20 Juta maka plafon 40% dari penghasilan, dan apabila penghasilan lebih dari 20 juta maka besar plafon bisa sampai 50%. Dan apabila calon nasabah tidak berpenghasilan tetap (Non fix income). dan berpenghasilan kurang dari 20 juta maka plafon 30% dari penghasilan kalau lebih dari 20 juta maka plafon 35%.Tetapi pada saat pandemi sekarang tidak menerima calon nasabah yang non fox income.*
 - *Yang kedua penentuan plafon dari nilai jaminan atau appraisel jaminan misalnya ada rumah itu kita taksasi harganya 200 juta, dari 200 juta itu nanti ada ketentuan BI, ketentuan BI itu rata-rata kalau dia rumahnya dibawah 70 meter luas bangunannya dan dia fix income di bawah 70 meter itu anggep aja 90% maksimal diberikan misalnya 200 juta berarti kita Cuma bisa ngasih plafon 180 juta.*
6. Hal apakah yang menjadi alasan sehingga diterimanya pembiayaan Griya IB Hasanah oleh calon nasabah? (Ekspresi wajah datar)
- Secara garis besar yang pertama repaymentnya atau gajinya cukup dan yang kedua jaminannya juga memenuhi.*
7. Bagaimana cara mengetahui bahwa calon nasabah tersebut berkemampuan dalam pengembalian? (Ekspresi wajah tegas)
- Analisisnya seperti ini,*
- *Yang pertama yang tak minta itu slip gaji.*

- *Yang kedua rekening koran, kalau tunai pembuktian susah, jadi mending calon nasabah yang diterima adalah yang gajinya masuk ke rekening.*
 - *Terus disini nanti kan kita bisa ngitung tambahan penghasilan lain-lain misalnya bonus, lembur, Thr, pasti kalo thr dapatnya 1,2 juta berarti itu nanti akan dibagi 12 jadi kita ngitungnya perbulannya berapa, nanti misal sudah tahu gajinya misal 10 juta itu kan 40% berarti maksimal angsurannya 4 juta, nah itu nanti kita bisa main di jangka waktu misalnya jangka waktu 10 tahun jumlah yang harus dibayarkan setiap bukannya 5 juta dan 12 tahun jumlah angsurannya 4 juta nah jadi nanti yang disetujui angsurannya dengan jangka waktu 12 tahun. Karena yang 10 tahun tidak bisa mengakomodir dari gajinya itu.*
 - *Prosesing Akan nelfon HRD/bagian keuangan dari perusahaan tersebut yang berwenang dan tau mengenai gaji pegawainya itu. Harus pejabat yang berwenang.*
8. Proses apa saja sehingga pengajuan pembiayaan Griya IB Hasanah dapat diterima hingga proses pencairan? (Ekspresi wajah menegaskan)
- Misalnya nih udah di approve atau sudah disetujui, nanti proses selanjutnya ada pada Operational & Service Head itu nanti akan di cekkan SHM nya atau sertifikatnya yang akan dijaminan itu atau rumah yang dijaminan, nanti akan kita cek dengan bantuan notaris di cek di BPN, bahwa sertifikat ini bersih nggak sih, palsu enggaknya, intinya itu sertifikat memang asli dan tidak ada duplikat asli milik si calon nasabah. setelah di cek dan clear itu nanti kita akan*

minta ke notaris validasi pajak, dalam validasi pajak kan ada pajak penjual dan pembeli, nah itu harus dibayarkan sebelum akad. Kalau semuanya sudah clear kita baru bisa akad. Setelah akad ada SKP (Surat keputusan Pembiayaan) nah apabila syarat-syarat dalam SKP sudah terpenuhi baru bisa cair.

9. Apakah setelah proses pencairan pihak Bank BNI Syariah KCP Jepara masih melakukan monitoring? (Ekspresi wajah tersenyum)

Ya pasti, kita monitoringnya ada banyak. Salah satunya melalui sistem EFO misal sudah ada col 2 nanti kita langsung bertindak.

10. Risiko apa saja yang dapat terjadi akibat pemberian pembiayaan produk Griya IB Hasanah pada calon nasabah? (Ekspresi wajah ketawa)

risiko nggak mau bayar itu yang paling utama dalam pembiayaan.

11. Pembiayaan macet atau bermasalah itu seperti apa? (Risiko wajah datar)

Ya kalau nunggak sampai lebih dari 270 hari.

12. Kriteria pembiayaan macet itu bagaimana sehingga banyak pembiayaan di tolak? (Ekspresi wajah datar)

- *Sliknya jelek atau BI cheking jelek , kalau BI Chekingnya jelek kita itu tidak bisa ngapa-ngapain otomatis ditolak. Kalau BI Cheking jelek otomatis lainnya juga jelek.*

- *Perusahannya abal-abal*

- *Orangnya atau pemohonnya tidak kooperatif.*

13. Faktor apa yang menyebabkan suatu pembiayaan bermasalah? (Ekspresi wajah berfikir)

Banyak kalo faktor.

- *satu, misalnya ada orang minjem nama, contohnya kalau di Griya rumah second, sebenarnya yang jual rumah ini butuh duit kemudian dijual tetapi sebenarnya dia masih pengen menempati rumah itu jadi dia pinjem nama temennya seolah-olah temennya yang ngajuin, nah temennya ngajuin kemudian di acc, itu sertifikatnya udah di balik nama atas nama temennya tetapi dia intinya yang bertanggung jawab temennya, dia nggak mau bayar dan nanti alhasil nama temennya yang bermasalah.*
- *Yang kedua, kalau orang itu pindah kerja misal awalnya kerja di pabrik pertambangan dengan gaji yang tinggi tetapi malah resign atau keluar dan membuka usaha mebel tetapi kemudian bangkrut.*
- *Yang ketiga, memang character orangnya tidak mau membayar, orang jepara kebanyakan malah itu.*

14. Penyebab paling umum pembiayaan bermasalah oleh nasabah Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah tersenyum)

Character, soalnya memang nggak ada satu orang pun bisa menilai character seseorang.

15. Bagaimana manajemen risiko pembiayaan Griya IB Hasanah yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah datar)

- *Yang pertama ketika proses investigasi kita menerapkan prinsip kehati-hatian atau yang sering disebut dengan 5C tujuannya adalah untuk mengetahui latar belakang calon nasabah.*
- *Yang kedua adalah mengidentifikasi risiko, mengukur risiko, kemudian pengawasan terhadap risiko, dan pengendalian terhadap risiko. Nah pengendalian risiko ketika ada pembiayaan bermasalah kita melakukan penanganan dengan menggunakan metode R3 atau yang disingkat Restruktur, gunanya adalah kita memberi solusi atau membantu permasalahannya kenapa sampai tidak bisa bayar atau bagaimana itu.*

16. Bagaimana manajemen risiko sebelum akad, saat akad, dan sesudah akad?

(Ekspresi wajah senyum)

- *Sebelum akad, appraisal jaminan, memastikan sertifikat itu bersih dalam artian nggak dalam sengketa, dicekkan dulu di BPN.*
- *Pada saat akad, memastikan bahwa semua dokumen sudah ditandatangani, yang belum ditandatangani, memastikan legalnya si lebih tepatnya.*
- *Sesudah akad, memastikan pembayarannya tepat waktu bahkan sebelum jatuh tempo kalau bisa, dan kalau nasabah sudah mulai nunggak kita akan memastikan masalahnya itu apa si kemudian dibantu jalan keluarnya, kalau tidak bisa ya satu-satunya jalan keluar menjual jaminan itu. Makannya dari awal kita itu memastikan nilai jaminan nilainya lebih tinggi dari jumlah pembiayaan yang diajukan.*

17. Proses penyelesaian seperti apa yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah KCP

Jepara ketika menangani pembiayaan bermasalah? (Ekspresi wajah datar)

Pihak kami akan mengingatkan nasabah untuk memenuhi tanggung jawabnya dengan cara di telfon, masih tidak bisa pihak Bank akan silaturahmi kerumah, kalau masih tidak bisa pihak Bank akan mengirimkan surat peringatan 1-2, kemudian surat somasi 1,2,3 kalau masih tidak mempan kami akan melakukan lelang jaminan.

18. Bagaimana bentuk pengawasan terhadap nasabah penerima pembiayaan pada

Bank BNI Syariah KCP Jepara? (Ekspresi wajah datar)

Hal yang paling sering kita lakukan untuk mengawasi nasabah itu dengan kita wa atau kita telfon, kalau sudah terjadi kemacetan baru kita kirim surat.

19. Apakah Bank BNI Syariah KCP jepara menggunakan notaris dalam proses akad pencairan? Apa fungsi notaris tersebut? (Ekspresi wajah meyakinkan)

Ya, pasti diikat sama notaris, fungsinya notaris ya mengikat agunannya itu. Jadi agunannya itu diikat dan yang bisa adalah notaris. Diikat hak tanggungan, selama hak tanggungan tidak di lepas berarti jaminan tersebut masih terkoneksi dengan kita BNI Syariah. Fungsi pengikatan lainnya nih misal orangnya kabur, nah nanti agunannya bisa kita jual tanpa ada orangnya. Dengan skema lelang, lelang kan tanpa tanda tangan orangnya atau pemiliknya.

20. Aspek apa saja yang perlu dilakukan oleh Bank BNI Syariah KCP Jepara dalam menilai kelayakan nasabah? (Ekspresi wajah tersenyum)

Salah satu aspeknya ya tadi character, repayment capacity dan juga jaminan. kemudian tujuannya, kalau memang ngajuin pembiayaan untuk beli rumah ya bener-bener untuk beli rumah tidak untuk yang lainnya atau bisa dibilang kejujurannya.

21. Tahapan apa saja yang dilakukan dalam menilai kelayakan jaminan? (Ekspresi wajah datar)

Dalam menilai kelayakan jaminan itu pasti kita akan melakukan appraisal, appraisal itu dengan cara harga pasar, minimal ada 2 pembandingan, misal dia julnya di desa kuwasen nah didekat-dekat kuwasen itu kan ada banyak perumahan itu nanti kita akan kompare harganya misal di pak ini 250 kemudian di pak ini 250 disampingnya lagi 250, yaudah berarti harga pasarnya memang segitu.

Kalau rumah second kita akan survey kerumahnya dan lihat ini masih bisa ditempati atau tidak sih maksudnya itu dari segi komponennya temboknya semuanya itu memang masih layak ngga ada jebol atau gimana kenteng juga nggak bocor begitu.

22. Aspek apa saja yang dinilai ketika survey lokasi? (Ekspresi wajah datar)

- *Memastikan data yang di sertifikat sudah sama dengan di lapangan*
- *Melihat konstruksinya, kira-kira layak nggak rumah ini dibiayai*
- *Geografisnya, maksudnya sering banjir nggak, dekat makam nggak, dekat pasar nggak, kurang lebihnya seperti itu*

LAMPIRAN II : DOKUMENTASI PENELITIAN

Gambar 5.1. Foto Penelitian Dengan Processing & Collection Asistant (PCA) Bapak Irfan Noor Rahmawan



Gambar 5.2. Foto Penelitian Dengan Sub Branch Manajer (SBM) Bapak Faisal Aguslim



Gambar 5.3. Foto Penelitian Dengan Sales Bapak Anang Fahrul



RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama : Diah Ayu Wulandari
2. Tempat, Tanggal Lahir : Jepara, 26 November 1999
3. Alamat : Desa Jambu Timur 002/001 Kecamatan
Mlonggo Kabupaten Jepara
4. Hp : 082314604096
5. Email : diah26659@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal :
 - a. TK TA Jambu Timur 3
 - b. SDN 01 Jambu Timur
 - c. SMP Az-Zahra Sekuro
 - d. SMAN 01 Bangsri
 - e. UNISNU Jepara
2. Pendidikan Non Formal :
 - a. TPQ Miftahul Ulum Jambu Timur

Jepara, 26 Februari 2021

Diah Ayu Wulandari

NIM: 171420000132

Jepara, 31 Januari 2021

Nomor : KDU / 09 /
Lamp :
Hal : Keterangan

Kepada:

UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA JEPARA

Jln, Taman Siswa, Pekeng, Jl. Kauman, Tahunan,
Kec. Tahunan, Kabupaten Jepara
Jawa Tengah 59451

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

"Semoga Bapak Ibu beserta seluruh Staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lidungan Allah SWT"

Menunjuk perihal pada pokok surat diatas, bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa dibawah ini,

Nama : Diah Ayu Wulandari
NIM : 171420000132
Prodi : Perbankan Syariah

Telah melakukan penelitian skripsi yang berjudul "Analisis Implementasi Manajemen Risiko Pembiayaan Griya IB Hasanah pada Bank BNI Syariah KCP Jepara" pada tanggal 2 November 2020 – 31 Januari 2021.

Demikian surat keterangan ini kami buat, agar digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasama Saudara saya ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Pembantu Jepara



Iddha Bayu Setyawan
Operational & Service Head