

LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara di BPRS Bangun Drajat Warga

HASIL WAWANCARA

Nama : Bapak Sindu
Jabatan : General Marketing
Instansi : BPRS Bangun Drajat Warga
Hari/Tanggal : Selasa/24 Oktober 2017
Waktu : 08:30

1. Mengapa pembiayaan murabahah menjadi yang paling banyak digunakan dibandingkan pembiayaan lain ?

Karena kondisi kebutuhan masyarakat, pola konsumsi masyarakat yang meningkat, sehingga menyebabkan kita akadkan ke pembiayaan murabahah. Jadi bukan karna kita ingin murabahah tidak, tapi konsumsi kebutuhan masyarakat itu banyak yang konsumsi meskipun ada usaha sifatnya yang konsumtif juga ya untuk pembelian bahan baku”.

2. Risiko apa saja yang dihadapi di dalam pembiayaan murabahah ?

Penyimpangan penyalah gunaan, ketika kita memberikan kepercayaan kepada nasabah memberikan wakalah. Dibandingkan dengan mudhorbah resiko di murabahah lebih kecil, karna murabahah itu sifatnya jual beli kita yang membelikan, memberikan barang, sehingga penyimpangan itu bisa kita minimalisirkan, contohnya untuk pembelian tanah ya kita yang melakukan memverifikasi kepada pembeli, mentransfer langsung kepada

pembeli, dananya. sehingga kita berupaya untuk prinsip kerja berjalan lancar bagus dan prinsip syariah harus”.

3. Langkah apa yang digunakan untuk mengurangi/menghindari risiko pembiayaan murabahah ?

Dengan pengawasan artinya obyek murabahah tadi ketika kita sudah membelikan, kita pastikan pembelian itu digunakan oleh nasabah yang bersangkutan, jadi jika sesuai pembelian kita berikan wakalah, kita cek ternyata benar atau tidak membeli televisi di pasang diruma, dan juga kita sudah belikan televisi kita beri yang bersangkutan tapi ternyata yang bersangkutan misalkan tv tidak di rumah malah di jual kembali. Dari iktikad karakter masing2 nasabah biasanya”.

4. Selama ini pembiayaan murabahah di BPRS BDW yang digunakan lebih banyak untuk pembiayaan konsumtif atau pembiayaan produktif ?

Kita lebih banyak di konsumtif, contohnya untuk pembelian bahan baku bangunan dan kerja, untuk renovasi rumah, renovasi gedung, dan untuk pembangunan rumah”.

5. Di BPRS BDW berapa tahun maksimal dan minimal untuk melakukan pembiayaan murabahah ?

Untuk saat ini 5 maksimal tahun dan di program bulan Desember kita bisa sampai 8-10 tahun”.

6. Apa saja syarat yang harus dipenuhi untuk melakukan pembiayaan murabahah ?

fotocopy KTP suami, istri, surat nikah, kartu keluarga, sumber penghasilan fix income pendapatan tetap, laporan usaha kalau dia punya usaha, fotocopy agunan harus disiapkan”

7. Masalah ril apa yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

banyak hal mas, yang pertama faktor internal dan eksternal, faktor eksternal karna kondisi perekonomian, adanya pihak luar yang campur tangan dalam masalah ini, kalo yang internal pengelolaan manajemen yang kurang bagus, termasuk penyimpangan-penyimpangan banyak dalam keuangan keluarga”.

8. Kriteria apa saja yang disebut pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

Kurang lancar, diragukan, dan tidak lancar”.

9. Faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

ya rata- rata eksternal internal. internal banyak kadang juga dikomplain duanya karena kondisi keuangan kurang bagus lalu pola hidup yang tidak sesuai dengan kebutuhan, kondisi dagangan yang tidak laris, sudah laris daganganya tapi pola kehidupan menjadi konsumtif malah membeli macem2 yang akhirnya mengakibatkan kondisi keuangan kita menjadi terguncang, sehingga melupakan kewajiban dia kepada bank untuk melakukan kewajiban pembayaran angsuran.

10. Bagaimana analisis yang digunakan untuk pemberian pembiayaan murabahah di BPRS BDW ?

Menggunakan 5C+ 1S yaitu Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition, dan Syariah. Yang kita utamakan syariahnya dulu. Harus ada prinsip syariahnya dulu kalo murabahah ya murabahah kalo jual beli ya jual beli dulu, kalo untuk usaha ya untuk usaha dulu. Lalu sudah masuk ke syariahnya dulu kita analisa karakternya dulu, kemudian capacitynya, capital, collateral, condition, baru dari 5C, sehingga karakternya bagus, capitalnya ada, kemudian conditionnya lagi bagus, terus collateral jaminannya mendukung tapi kalo 5C sudah sesuai bagus tetapi 1Snya tidak ada maka tidak bisa, karena prinsip syariahnya yang kita utamakan, kegunaan dana itu untuk apa dulu misalkan untuk mengtake over utang, hanya simpan pinjam uang meskipun dari karakternya bagus, capacitynya bagus, capitalnya ada, jaminan ada, kondisi ekonomi bagus tetapi tidak sesuai prinsip syariahnya ya kita tidak bisa”.

11. Langkah seperti apa yang dilakukan apabila timbul gejala pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

Antisipasinya dengan cara memantau kondisi usaha nasabah ke lokasi tempat usaha, terus dengan silaturahmi bagaimana kondisi usaha yang dijalankan nasabah, lalu melakukan pendekatan kepada nasabah agar lebih dekat, untuk bisa mengantisipasi pembiayaan tersebut”.

12. Apa saja kendala yang dihadapi dalam menangani pembiayaan murabahah ?

tahap awal dari karena ketidak jujuran nasabah, tidak keterbukaan nasabah, intensitas komunikasi dengan nasabah yang kurang”.

13. Bagaimana penanganan yang dilakukan dalam pembiayaan bermasalah ?

ada beberapa hal pertama, surat konfirmasi teguran dengan melalui sp 1,2,3 secara prosedur seperti itu. Melalui surat lalu kita kunjungi”.

14. Bagaimana cara yang digunakan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah ?

Ada penanganan bermasalah, yang pertama kita indikasi dulu, permasalahan yang ada itu kenapa, bagaimana kok sampe ada tindakan, kemudian kita identifikasi apa yang menyebabkan menjadi bermasalah, kemudian yang ketiga kita cari seperti halnya bagaimana menyelesaikan masalah nasabah itu, kita berikan solusi-solusi terkait dengan masalah dan kita komunikasikan”. Ya kita tertibkan sampe SP3 setelah itu daftarkan ke KPKN, kita berikan konfirmasi nasabah bahwa pembiayaan ini bermasalah, melalui pendekatan komunikasi apabila tidak ada itikad baik dari nasabah untuk menyelesaikan maka kita restru ulang agunanya, lalu kita daftarkan ke kantor KPKN setelah itu akan berikan ke pada nasabah itu juga bahwa ini sedang di proses di KPKN, setelah dari sana akan keluar jadwalnya kapan akan dilelang agunanya dan kita konfirmasi ke nasabah tanggal sekian akan dilelang nanti setelah itu kita lelang”.

15. Apa saja kendala yang dihadapi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah ?

Ya nasabah berbelit-belit, ya menghindar, kadang gak mau menyelesaikan, mengulur-ulur waktu, memberikan janji-janji yang kurang tepat”.

16. Apa saja upaya yang dilakukan untuk mencegah dan mengurangi tingkat risiko pembiayaan bermasalah ?

yang pertama kita hati-hati dalam memberi proses pembiayaan kemudian kita cermat lau juga update kondisi usaha saat ini nasabah, yang ketiga terkait jaminan ya kita memperkuat perikatan”.

17. Bagaimana cara yang dilakukan BPRS BDW untuk mengidentifikasi risiko pembiayaan murabahah?

Kita melakukan pengawasan yang utama, bisa dengan on the spot,cek lapangan, kemudian dari sisi operasional, marketing, syariah”.

18. Bagaimana cara yang dilakukan BPRS BDW dalam mengukur risiko kredit dan resiko operasional pembiayaan murabahah ?

Dengan beberapa parameter tingkat pembiayaan bermasalah karena faktor apa nanti kan disitu bisa kita identifikasi, parameternya katakanlah itu kita ukur setelah nasabah mengalami kendala beberapa hal, dari tahap awal ia mengalami permasalahan”

19. Apakah ada standar khusus yang diterapkan dalam pengukuran suatu risiko pembiayaan ?

Ya Identifikasi permasalahan, karna apa, dari beberapa faktor kenapa dia bermasalah, ada beberapa hal apakah karena proses dari realisasinya, karena proses analisisnya, apakah karena proses penyelewenganya”.

20. Data apa saja yang mendukung pengukuran suatu resiko pembiayaan ?

Ya data-data nasabah, data keuangan nasabah, kondisi nasabah, laporan keuangan nasabah, kemudian mungkin data-data kondisi perekonomian nasabah kurang bagus

21. Bagaimana metode yang digunakan BPRS BDW dalam pemantauan risiko pembiayaan murabahah ?

kita praktisi, dengan lingkungan yang ada, melakukan pendekatan-pendekatan kepada nasabah jika nasabah itu dalam sudah tanda kutip sudah mengalami kesulitan pembayaran, misalkan pembayaran yang tidak full atau membayar separo dan melewati jangka tempo maka kita lakukan pendekatan, ada masalah apa, mungkin keuangan, ataupun kondisi keluarga”.

22. Adakah tim khusus yang dibentuk untuk memantau risiko pembiayaan murabahah ? apa tugas dan wewenangnya ?

Ada di AO sudah ada, marketing juga ada, saat meeting jadi setiap sebulan sekali seluruh divisi sudah ada tiap Minggunya ada dikantor pusat dan kantor kas, jadi tidak langsung kenapa ada masalah”.

23. Bagaimana cara yang dilakukan dalam pengendalian risiko pembiayaan murabahah ?

Kita kendalikan jangan sampai ada peningkatan permintaan progress, untuk selalu menurunkan nasabah-nasabah bermasalah, jadi nasabah bermasalah itu tidak semuanya tidak bagus mungkin bisa dari ekonomi sedang menurun kita bisa untuk support, dengan analisis terkait, kita lakukan secara strukturisasi sehingga nasabah bangkit kembali. Lalu melakukan 3

R, Rescheduling, Reconditioning, Restructuring, dari metode ini nanti nasabah itu biar bisa menyempatkan kapasitasnya, meningkatkan usahanya, itu nasabah yang kita masukan kedalam kategori masuk proses restrukturisasi tapi jika nasabah itu tidak bisa dilakukan 3R itu maka kita harus menyelesaikan secara kita sarankan, dengan cara penjualan aset, kita lakukan penjualan agunan”.

24. Kebijakan apa yang diterapkan dalam pengendalian risiko di BPRS BDW ?

Ya kita selalu kita bantu, kemudian dalam itu sudah masuk kriteria strukturisasi, ada beberapa ketentuan yang mengatur strukturisasi kondisi nasabah bagaimana, terus kita restrukturisasi”.

25. Apakah ada evaluasi untuk meminimalisir risiko yang merugikan pihak BPRS ? dan cara yang dilakukan seperti apa ?

Ya ada, seperti misalnya nasabah dalam kondisi masalah, nanti masuknya dalam permasalahan, ada dari beberapa hal, kenapa lalu kita simpulkan oh ternyata dalam usaha ini saat ini kita tidak ada produk/stok atau stop untuk pembiayaan ini, misalkan perumahan saat ini kan kita pahami lagi turun jadi kita tidak berani masuk ke sektor itu karna sangat berisiko tinggi”.

HASIL WAWANCARA

Nama : Mas Fajar
Jabatan : Marketing Pembiayaan Dan AO (Account Officer)
Instansi : BPRS Bangun Drajat Warga
Hari/Tanggal : Jum'at, 27 Oktober 2017
Waktu : 09:00

1. Mengapa pembiayaan murabahah menjadi yang paling banyak di gunakan dibandingkan pembiayaan lain ?

Ya karna banyak nasabah yang konsumtif, nasabah-nasabah bdw banyak yang konsumtif daripada dia ingin membeli barang, ingin membeli sesuatu kan mengarahnya ke murabahah juga untuk merenovasi rumah dibandingkan modal kerja, banyak nasabah-nasabah yang ya entah kenapa yadi bdw nemunya kaya gitu termasuk ya saya banyak konsumtif ya karna memang rata-rata di Indonesia khususnya di jogjakarta ini nasabahnya orang-orangnya konsumtif, dia pengen beli apa, beli ini, beli itu, jatuhnya kan ke akad murabahah, ya memang itu lingkungan ya, sosiologisnya di jogja kaya gitu.

2. Risiko apa saja yang dihadapi di dalam pembiayaan murabahah ?

Resikonya ya, pembiayaanya tergantung saya tergantung aonya resikonya kaya gimana ya kalo dari analisis aonya sendiri sudah masuk resiko-resiko itu sinyallah bisa ditangani Cuma kalo resiko-resiko biasanya muncul ya terkendala di jaminan biasanya, kemudian bi cheking nasabahnya buruk

itu tidak bisa maju pembiayaan di bdw karena mungkin jaminanya tidak mengcover ya, misalnya mau beli motor baru cuma kok jaminanya motor lama yang harganya jauh di bawah motor baru itu kan tidak bisa, ya yang paling banyak ya dijaminakan di collateral sama bi cheking itu.

3. Langkah apa yang digunakan untuk mengurangi/menghindari risiko pembiayaan murabahah ?

Biasanya kita alihkan seumpamanya yang gak saklek itu kan collateral jaminan Cuma kalo yang saklek itu saklek dikatakan kalo ini gak bisa ya gak bisa itu di bi cheking, kalo di bi chekingnya sudah kita daftarkan riwayatnya buruk ada call 2 ke atas 3, ke 4 atas itu sudah gak bisa bdw sudah tentu menolaknya cuma jaminanya biasanya tidak mengcover kendaraan tidak mengcover untuk menanganinya, seperti saya ini ao mengarahnya ke pake jaminan lain apa yang ada oh saya punya sertifikat tanah ini ya gak papa pake sertifikat aja dibanding jaminan kendaraanya tidak masuk kan pake sertifikatt tanah aja kalo punya, kalo gak punya sertifikat tanah ya mungkin kendaraan lain ataupun sertifikat orang tuanya mungkin, atau sertifikat keluarganya gitu si mas.

4. Di BPRS BDW berapa tahun maksimal dan minimal untuk melakukan pembiayaan bermasalah ?

“ Maksimal 5tahun, minimal 6 bulan untuk modal kerja, Cuma kalo untuk murabahah biasanya 1 tahun.

5. Bagaimana prosedur pengajuan untuk pembiayaan murabahah ?

“ Pertama-tama kalo nasabah itu datang sendiri ke kantor, ngisi formulir aplikasi, dari itu dipandu CSnya nanti, terus kalo sudah ngisi aplikasi nanti, biasanya aplikasi itu diserahkan di bagian administrasi, lalu diserahkan bagian AO kaya saya, baru saya follow up kerumahnya, maksudnya apa tujuannya apa mengajukan pembiayaan ke bdw, kalo gak datang sendiri, seperti chaneling dari saya atau rekanan saya, ya saya langsung datang kerumahnya saja nanyain maksud tujuannya apa nanti saya sodorkan formulir form pembiayaan, syarat-syaratnya nanti dilengkapi, biasanya kalo ketemu dirumah melengkapi syaratnya berikutnya nanti survei lagi kerumahnya.

6. Apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk melakukan pembiayaan murabahah ?

“ Foto copy ktp suami istri, terus akta nikah, foto copy jaminan, kemudian kalo jaminanya kendaraan motor ya cheklis jaminan sama kalo jaminannya tanah ya STPB, udah cukup itu nanti tinggal follow up, survei, tujuan untuk pembiayaan untuk apa, beli barang, misalnya untuk beli barang mesin cuci, mesin cucinya harus jelas belinya dimana, nanti di deal dulu barangnya, terus spesifikasinya dan lain-lain, lalu di dp dulu sama nasabahnya baru nanti ke bdw.

7. Kriteria apa saja yang disebut pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

“ Ya kalo 2 bulan tidak bayar ya itu sudah dikatakan bermasalah, nanti dilarikanya bukan di AOnya lagi tapi ke remedial.

8. Faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

“ya kalo faktornya apa saja ya faktor nasabahnya ya, jelas faktor pengembalianya tidak bisa lagi, mungkin ada hal-hal tertentu yang menyebabkan gak membayar, itu kan gak bayar toh pasti nasabahnya ada hal-hal tertentu yang sampe gak bayar ya itu tergantung nasabahnya penyebabnya apa kalo mungkin lebih banyaknya sih kalo murabahah itu kan e lebih banyaknya hal-hal yang diluar kebiasaan maksudnya kebutuhan mendadak bisa menyebabkan bermasalah karena tidak membayar, karena ibunya sakit, anaknya sakit jadi kan pembiayaan kurang membayar.

9. Masalah riil apa yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

“ Misalkan ada kebutuhan mendadak biasanya bayar kok gak bayar, itu belum jadi nasabah bermasalah di AO Cuma kalo anda kategori bermasalah tidak membayar call 3 dia atas 3 bulan biasanya kalo tidak bayar 3 bulan pasti ada penyebabnya pasti tidak bayar biasanya dari sumber penghasilan pekerjaan misalkan pegawai biasanya di phk jadi tidak ada kerjaan kemudian dulu kerjanya usaha, usahanya mulai bangkrut karena nasabah bermasalah ya itu di atas 3 bulan baru bermasalah. Kami AO tidak menangani nasabah bermasalah karena masih binaan, kalo nasabah bermasalah larinya ke remedial lebih cocok.

10. Bagaimana analisis yang digunakan untuk pemberian pembiayaan murabahah di BPRS BDW ?

“ Ya yang jelas ya itu 5C dan 1S harus memenuhi kalo salah satunya tidak memenuhi ya tidak bisa, misal collateralnya, jaminanya, kondisinya dan 1S syariahnya itu harus syariah, ya contohnya kalo dia kerja, kerjanya tidak untuk maksiat, ya dia usahnya tidak menjual barang-barang yang dilarang menurut agama islam, kalo seumpunya dia kerjanya jualan minuman yang dilarang itu tidak boleh, kalo dia kerjanya jual beli babi gak boleh walaupun dia ada uang punya pendapatan, penghasilan, dia bisa mencukupi keluarganya tapi gak bisa di bdw karena pekerjaannya saja tidak halal, itu 1S kalo di BDW.

11. Berapakah presentase data keuangan pembiayaan bermasalah murabahah selama 5 tahun terakhir ?

“ O kalo itu saya tidak mas, itu bagian remedial yang mengurus, saya tidak mengurus npf, saya tidak ngurus bermasalah karena sudah ada di remedial yang mengurus.

12. Langkah seperti apa yang dilakukan apabila timbul gejala pembiayaan bermasalah di akad murabahah ?

“ Kalo yang dikatakan bermasalah menurut anda ini yang 1bulan,2bulan,3bulan belum membayar itu dikatakan bermasalah itu masuknya ke AO Cuma kalo menurut anda itu nasabahnya masalah 3 bulan menunggak itu ranahnya ke remedial, itu sudah beda lagi pembinaanya kalo 1,2 bulan belum bayar itu kan masih pembinaanya AO

sudah tidak dilimpahkan ke remedial nah itu kan belum dikatakan nasabah bermasalah itu hanya nasabah-nasabah yang mulai batuk istilahnya yang mengarahnya ke situ lah, nah AO disitu membina nah kalo hal itu yang saya katakan tadi apa yang dilakukan AO ya cukup memfollow kerumahnya, kita silaturahmi ke rumahnya, kenapa kok gak bayar? Nanti kan penyebabnya pasti tau lah nah nanti kalo sudah mulai bulan berikutnya tidak membayar lagi limbahnya nanti ke remedial, ya kalo AO kan 1,2 bulan nah cukup follow aja nanti kan dari followup itu kan ketahuan nanti itu kan bisa lancar lagi apa enggak, kalo menaganinya AO itu sih.

ya itu harus masuk collateral, jaminanya harus masuk contohnya mengajukan pembiayaan 20 juta tapi kok jaminannya Cuma motor astrea kan gak masuk lalu kondisi, kondisinya keuangnya gimana mengajukan 20 juta satu tahun seumpamanya angsuranya 1,5 juta kok pendapatan 1 bulananya Cuma 1 juta sama suaminya juga 2 juta jadi 2 juta untuk biaya rumah tangga di analisis tidak sampai satu juta kan gak bisa.

13. Bagaimana cara menghitung di pembiayaan murabahah ?

“ kalo perhitungnya ya kalo murabahah itu kan pake margin kalo jual beli jadi seumpamanya kebutuhan nasabah untuk konsumtif untuk membeli barang elektronik, barang yang lain, kita pihak bank yang membelikan barang tersebut terus kemudian menjualnya kepada pembeli nah nanti disepakati harga belinya berapa lalu bank mengambil marginya/keuntungan berapa seumpama mau di angsur selama 2 tahun

nanti marjinya ada sendiri di tentukan, sama saya atau supervisornya ditawarkan ke nasabahnya kalo nasabahnya mau ya terjadi deal, kesepakatan ya sudah nanti tinggal akad murabahah. Seumpamanya mau beli motor, motor second harganya 10 juta, mau di angsur selama 1 tahun kalo perhitungannya ya, nanti angsurannya jatunya 1bulananya 983 nanti kalikan saja 1 tahun 11796 dikurangi 10 juta.

14. Apabila dari 5C, 1S salah satu belum terpenuhi apakah akan di acu pembiayaan murabahah ?

“ ya gak bisa. 1Snya penting kalo pendapatannya ada, menguntungkan tapi dia dari segi pekerjaannya dilarang agama islam seperti saya contohnya jual beli babi, kami tidak bisa membiayainya tidak bisa memberikan pembiayaan terhadap nasabah tersebut karena itu sudah dari pendapatannya saja tidak halal, haram maka kami tidak bisa membiayainya nah itu 1 S penting itulah yang membedakan bank syariah dengan bank lain konvensional.

15. Bagaimana cara yang dilakukan memasarkan pembiayaan murabahah kepada masyarakat.

“ Kita kan punya jaringan kita kan bank Muhammadiyah persyarikatan Muhammadiyah jaringan kita di jogja luar biasa banyaknya ya kita promo-promonya lewat jaringan saja lewat sekolahan, lembaga instusi Muhammadiyah seperti dari UMY, UAD, sekolah-sekolah Muhammadiyah sd, smp, sma itu sudah relasi kita kemudian kaum-kaum PCM, PRM di tiap

wilayah itu kan juga kami masuki kami promosikan disitu kita bank milik persyarikatan Muhammadiyah maka chaneling kita banyak disitu mas.

16. Di pembiayaan murabahah itu biasanya digunakan untuk beli apa saja yang ada di BDW ini ?

Ya semuanya untuk kebutuhan konsumtif mas, untuk beli kendaraan, beli barang elektronik, TV, kulkas, mesin cuci dan lain-lain sama renovasi rumah.

17. Apakah di BDW ini sistem pembiayaan murabahahnya menggunakan uang muka saat pengajuan ?

Ya pakai mas itu kebanyakan ya harus pake uang muka, nah uang mukanya itu 30-35% dari harga murabahahnya, jika tidak ada ya tambah jaminan mas.

HASIL WAWANCARA

Nama : Bapak Gayuh
Jabatan : Remedial Pembiayaan/Penanganan Pembiayaan Bermasalah
Instansi : BPRS Bangun Drajat Warga
Hari/Tanggal : Sabtu/ 4 November 2017
Waktu : 09:00

1. Faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan murabahah menjadi bermasalah ?

Salah satu faktor dimana tugas lapangan AO itu menganalisis pemberian pembiayaan bermasalah murabahah sesuai gak apa yang di lakukan lapangan dengan apa hakikat prinsip dari murabahah itu sendiri itu yang harus diketahui. Di BDW ini pembiayaan murabahah itu sesuai gak dengan kaidah-kaidah fiqih murabahahnya sesuai gak, dalam arti sesuai itu bener-bener real murabahah itu gak, apakah dari petugas bank itu di kasikan nasabah uangnya atau memang sesuai dengan prinsip murabahah.

2. Bagaimana mekanisme penyelesaian pembiayaan murabahah bermasalah ?

Kita harus ketahui dulu faktor bermasalahnya di apa intern bank sendiri petugasnya dalam melakukan analisisnya benar atau tidak, sesuai dengan kaidah murabahah apa enggak, yang kedua di faktor problem nasabahnya, faktor problemnya itu macem-macem ada urusan masalah pribadi nasabah, urusan usaha yang turun, dan ada dari pihak luar costmager. “Dalam pembiayaan murabahah yang kita lakukan adalah apabila nasabah sudah

ada tunggakan kita konfirmasi ke nasabah kita ketahui kenapa problem masalahnya, kita bisa menggunakan apabila nilai angsuran itu terlalu berat bagi nasabah kita lakukan rescheduling, restructuring, reconditioning itu yang kita lakukan ke nasabah ya pembiayaan murabahah. Kalo yang menjadi obyek jaminan itu adalah sertifikat atau rumah biasanya kalo belum di tingkatkan di APAT. Artinya gini kalo nasabah itu masih kooperatif dalam arti kooperatif itu masih ada angsuran walaupun berkurang dari nilai yang disepakati di awal itu yang kita lakukan 3R, Restructuring, Reconditioning, Rescheduling itu yang kita gunakan tapi kita ketahui dulu problemnya di mana di nasabah itu nah apabila nasabah itu memakai agunan benda bergerak, mobil dan lain sebagainya biasanya kita pakai kenakan undang-undang pidusia yang terjadi kebanyakan adalah agunan mobil, agunan benda bergerak itu ada yang dipindah tangankan, dipindah tangankan itu sudah menyalahi akad di awal, akad di awal tidak boleh memindah tangankan sama sekali kalo dipindah tangankan langsung kita gunakan undang-undang pidusia itu kita laporkan polisi, polsek, dan sebagainya untuk menjalankan undang pidusia.

3. Contoh dari pembiayaan murabahah bermasalah ?

Itu ada di sana udah kita eksekusi untuk penjualan saja. Maksud di pindah tangankan kebanyakan benda ini di gadaikan, dijual ke orang lain itu yang menjadi masalah di undang-undang pidusia gak boleh di pindah tangankan. Itu langsung tegas kita lakukan pidusia kalo agunan yang di pakai sertifikat itu kita lakukan proses APAT sampai ke lelang itu di

murabahah dengan catatan bahwasanya nasabah tidak kooperatif, nasabah tidak kooperatif bagaimana kooperatif tidak nasabahnya itu di tujukan iktikad pembayaran angsuran walaupun awal angsuran itu tidak sesuai dengan nominal yang disepakati di awal tapi kalo nasabah itu melakukan membayar angsuran secara rutin setiap bulan dan memang memberitahukan ke pihak bank bahwa ada problem permasalahan yang mengakibatkan angsuranya tidak sesuai ya kita lakukan 3R itu, dengan tidak merubah akad yang disepakati di awal harga jual jadi hanya merubah jangka waktu sama nominal angsuran tidak merubah pokok dan profit itu di murabahah. Poinya adalah apabila nasabah masih kooperatif kita lakukan dengan 3R, apabila nasabah dengan agunan benda bergerak apabila sudah tidak kooperatif kita gunakan undang-undang pidana apabila agunan dengan benda tidak bergerak kita eksekusi lelang itu yang dilakukan BDW standar sebetulnya ya masalah teoripun seperti itu. Tapi untuk menentukan bahwasanya ini sampai pidana sampai ke lelang proses itu yang lama dan panjang.

4. Kendala apa saja yang dihadapi di pembiayaan murabahah bermasalah ?

Kendala ya itu tadi pihak bank pertama mungkin kesalahan analisis sebetulnya dia tidak mampu di mampu-mampukan, kesalahan yang ke 2 kesalahan analisis jaminan terlalu tinggi taksasinya, yang ketiga tidak digunakan maksudnya tidak di sesuai dengan petugas bank tidak melakukan kaedah sesuai murabahah sebagai mestinya itu dari pihak bank yang sering terjadi, dari pihak nasabah itu dia banyak tanggungan dalam

arti di beberapa tempat dia ada pembiayaan terus yang di BDW dikalahkan, kedua masalah pribadi masalah keluarga ada yang cerai seperti itu terus hubungannya dengan pihak bank tadi itu barang atau pembiayaan tidak digunakan dengan sebagai semestinya harusnya untuk beli ini malah untuk bayar utang nah itu tadi penurunan usaha dia keluar dari tempat kerja dari beberapa kasus yang ada di BDW nasabahnya, kalo cosmager si jarang ya karna gempa. Kendala hukum, kendala di lapangan, mencari obyek, mencari masalah.

5. Faktor apa saja yang menyebabkan nasabah telat dan tidak membayar angsuran pembiayaan murabahah ?

Faktornya banyak, terutama yang paling banyak mempunyai banyak pembiayaan sedangkan di BDW dikalahkan itu ada. “ Kita menganalisis problemnya mas, nasabah itu seperti apa, problemnya apa, faktor yang mempengaruhi apa, usahanya masih apa enggak, masih bisa bayar gak di buktikan dengan angsuran setiap bulanya kalo masih ada angsuranya kita lakukan 3R itu. “Kendala yang dihadapi kita masih mencari beberapa unit yang sampe sekarang belum kita temukan, yang dipindah tangankan tadi.

6. Solusi apa yang diberikan BPRS BDW sebelum menjual agunan ?

Solusinya adalah ya itu tadi kalo kita sudah masuk lelang berarti memang nasabah sudah tidak ada angsuran sudah kebangetan lah. Solusinya di jual sendiri atau kita lelang, kita tawarkan 3R itu. Tapi kesepakatan yang disepakati bersama antara pihak bank dan pihak nasabah itu memang harus direalisasikan tidak hanya serta merta surat menyurat tagihan, surat

peringatan itu juga kita kasih ya nanti kita liat dari tingkat kolaktibilitas nasabah, kolaktibilitas nasabah itu kan lancar, kurang lancar, diragukan, sama macet, diliat dari kolaktibilitas itu nanti. “Nah posisi lancar itu tunggakan sampai berapa kali masih di lancar tunggakan 1X itu masih lancar, 3X itu kurang lancar, lebih dari 5X itu diragukan, 7X keatas itu macet. Kalo agunan benda bergerak selama tidak di pindah tangankan itu kita kasih 3R tapi kalo dipindah tangankan walaupun posisi lancar tapi benda itu dipindah tangankan langsung kita pidusia maksudnya kita jalankan pidusianya. “ Cuma nasabah bisa melakukan keberatan dengan mengajukan gugatan, kalo prosedur yang di lakukan ke KPKNL bukan nasabah mas tapi dari pihak bank, dari pihak bank menyiapkan berkas dan lain-lainya itu.

7. Bagaimana prosedur dalam eksekusi lelang agunan ?

Kita daftar kan banyak syaratnya, dalam penentuan harga lelang itu kan ada syaratnya juga, di KPKNL itu kita daftarin langsung kesana, disana di teliti berkasnya dilakukan penetapan, penetapan itu ada iklan 1,2, surat kabar, setelah itu hari H lelang itu yang melakukan dari pihak KPKNL.

8. Apa saja syarat yang harus dipenuhi nasabah pembiayaan bermasalah saat dalam sidang di kantor KPKN ?

Pihak bank semua tidak ada urusanya dengan nasabah itu, itu ada, ya sudah masuk kerugian bank, itu yang kita lelang kan agunan, apabila nasabah tidak bisa membayar angsuran maka agunan itu sebagai alat untuk pencairan pembayaran angsuran.

9. Bagaimana solusi yang dilakukan apabila jaminan yang telah di lelang tidak mencukupi dana nasabah yang meminjam ?

Kalo tidak mencukupi ya itu resiko bank, maka di awal tadi dipencairan itu kan ada analisis collateralnya, kan agunan, biasanya kalo agunan benda bergerak di angka 60-65% dari harga pasar yang bisa kita cairkan, kalo agunan benda tidak bergerak seperti tanah sampai 70-75%. Di peraturan bank Indonesia kan ada uang muka minimal 20%, 30% untuk itu.

10. Kendala apa yang dihadapi dalam eksekusi lelang agunan ?

Kendala yang dihadapi di lelang, “ Pembeli, sulit mencari pembeli, terkadang di lelang itu juga belum laku mas, dilelang itu gak laku itu bisa tapi kalo gak laku kan kita lelang lagi, lelang ulang setelah 2 bulan itu ada lelang ulang tapi kalo nanti 2bulan itu tidak laku kita lakukan upriser lagi agunan itu kita turunkan lagi harganya,nah kendalanya di pembeli, kalo dari nasabahnya ya menggugat, obyek yang diberatkan harga lelang kok sekian, setelah itu apabila terjadi lelang laku kalo itu obyek rumah berpenghuni, eksekusi pengosongnya kendalanya, membutuhkan biaya lagi.

11. Kenapa di saat penjualan barang jaminan itu susah susah lakunya ?

Ya kadang di harganya kurang suka di pembeli itu kalo kendaraan, kalo di sertifikat tanah/bangunan ya di obyek tanah/bangunanya ini yang susah karna kan biaya besar tidak seperti kendaraan.

12. Diantara barang kendaraan dan sertifikat tanah/bangunan itu yang lebih susah laku yang di mana ?

Di sertifikat tanah itu ya karna harganya itu kan besar dan kadang lokasi juga yang kurang di sukai pembeli kalo kendaraan jarang bener si mas, kadang gak sampe ke lelang.

HASIL WAWANCARA

Nama : Mas Dita
Pekerjaan : Karyawan Lembaga Keuangan
Keterangan : Nasabah Pembiayaan Lancar
Hari/Tanggal : Senin/ 27 November 2017
Waktu : 09:00

1. Jenis pembiayaan murabahah apa yang ibu/bapak ambil di BPRS BDW ?
dan dipergunakan untuk apa ?
Jenisnya ya murabahah untuk konsumtif, saya digunakan untuk membeli handphone
2. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi anggota di BPRS BDW ?
2 tahunan
3. Waktu itu saat mengajukan pembiayaan ke BPRS BDW ibu/bapak datang sendiri ke BPRS atau di ditemui langsung oleh pihak bank ?
Kalo saya datang sendiri kesini mas.
4. Bagaimana prosedur yang di lakukan ibu/bapak saat mengajukan pembiayaan ke BPRS BDW ?
Pertama ngisi formulir pembiayaan dulu, kemudian melengkapi persyaratan yang diperlukan, kemudian baru proses registrasi, setelah registrasi sudah, baru dilakukan survei kerumah, setelah survei selesai baru di analisa, dan nanti tinggal nunggu konfirmasi saja.
5. Kenapa ibu/bapak mau melakukan pembiayaan murabahah di BPRS BDW

Ya pertama karena prosedurnya mudah, cepat, terus banyak keuntungan yang diberikan, petugasnya ramah/sopan.

6. Menurut ibu/bapak kelebihan seperti apa yang ada di BPRS BDW ?

Disini ini enaknya di murabahah gini mas ketika pelunasanya dilakukan sebelum jatuh tempo, misal saya mengambil jangka waktunya 12 bulan/1tahun ketika sebelum jatuh tempo 12 bulan itu sudah lunas ada potongan margin, jadi gini mas dari awal kesepakatannya dengan bank, bank mengambil bagi hasilnya contoh saya pinjam 1.000.000.000 itu bank mengambil margin 15.000 ribu itu ketika pelunasan sebelum jatuh tempo tadi, saya tidak bayar bagi hasilnya 15.000 lagi jadi nanti bisa 10.000 ribu bagi hasilnya tapi pokok tetap, hanya potongan margin saja.

7. Menurut ibu/bapak apa saja kemudahan dan manfaat yang diberikan BPRS BDW dalam menggunakan pembiayaan murabahah ?

Manfaat ya pertama saya tidak dirugikan, kalo bank-bank lain kan kesepakatan awal mendapatkan margin 100.000 ribu misal, lalu pelunasan sebelum jatuh tempo mereka tidak mau rugi, mereka tetap minta 100.000 ribu, nah kalo di bdw ini sesuai kesepakatan awal 100.000 ribu lalu saya melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo tadi ya saya tidak bayar 100.000 ribu itu nanti ada potonganya, jadi ya meringankan si mas.

Kemudahanya gak ribet dari bank-bank lain si mas, bdw ini persyaratanya aja gak terlalu sulit, kaya foto copy, ktp,kk,surat nikah, slip gaji, dan jaminan.

8. Setelah mengajukan pembiayaan apakah ibu/bapak di survei terlebih dahulu ?

Iya di disurvei dulu kerumah liat keadaan rumah

9. Survei seperti apa yang dilakukan BPRS BDW terhadap bapak/ibu ?

Ya tahu rumahnya dimana, keadaan di rumah gimana, melihat slip gaji.

10. Apa saja yang dijelaskan AO/BPRS BDW ke pada ibu/bapak saat mengajukan pembiayaan murabahah ?

Ya prosedurnya aja si mas, ya bank yang membelikan motor baru nanti dijual ke saya, kalo pembayaran angsuran bayarnya jangan telat dari 1bulan, kalo misal saya gak bisa ya saya konfirmasi ke bdw bahwa saya telat, nanti ada diberikan waktu tambahan, ya jadi di bdw tidak harus mematok harus tanggal sekian bayarnya itu tidak yang penting tidak lebih bulan berikutnya contohnya tanggal 12 bulan 10angsuranya nah itu jangan sampai telat ke bulan 11 ya maksimal tanggal 30an bulan 10 itu. Dan juga tidak ada dendanya mas.

11. Setelah menjadi nasabah pembiayaan murabahah apakah ada dari BPRS BDW yang melakukan kunjungan ke rumah/ menemui langsung ke ibu/bapak ?

Ada mas, biasa silaturahmi saja ngobrol-ngobrol biasa.

12. Apakah ibu/bapak pernah mengalami keterlambatan pembayaran angsuran ?

Belum Pernah

13. Apakah bapak/ibu pernah dilakukan penjadwalan ulang pembiayaan ?

Belum Pernah

14. Konsekuensi apa yang diterima apabila ibu/bapak tidak bisa lagi membayar angsuran/telat membayar angsuran ?

Yang pertama track record/rapor di BI cheking jadi jelek dan itu dapat dapat menyebabkan penilaian keuangan saya jelek dan ditolak apabila saya mengajukan pembiayaan di bank lain. Yang kedua apabila saya sampai call 3 lebih maka akan dilakukan lelang jaminan.

15. Apakah bapak pernah ditanya tentang kondisi ekonomi bapak, jaminan itu dari mana asalnya dan obyek barang pembiayaan digunakan untuk apa ?

Iya pernah mas, biasanya yang ditanya gimana usaha yang dijalankan saja bagaimana, jelas itu ditanya mas jaminan dari mana dan digunakan untuk apa barang pembelian itu, mereka detail kalo tanya.

16. Apakah bapak pernah ditanya pernah melakukan pembiayaan lain di luar BPRS BDW ? Iya pernah,

17. Menurut sepengetahuan bapak apakah bapak pernah di lakukan pemantauan ke tempat usaha/kerja bapak oleh BPRS BDW tanpa bapak sadari ? Iya pernah kayaknya mas, tapi ya Cuma lewat dan tidak menggunakan pakaian resmi.

18. Apakah bapak pernah di berikan solusi dan saran dari BPRS BDW ? Iya pernah selalu itu, pihak BPRS BDW sangat perhatian bener ke nasabah

19. Menurut bapak, pihak BPRS BDW itu sikapnya ke bapak seperti apa ? ya baik mas selalu membantu dan mensupport, sikap bicara dan tingkah lakunya juga sopan, ramah, halus.

HASIL WAWANCARA

Nama : Bapak Abdul
Pekerjaan : Wirausaha Konter HP
Keterangan : Nasabah Pembiayaan Macet
Hari/Tanggal : Rabu/22 November 2017
Waktu : 09:00

1. Jenis pembiayaan murabahah apa yang ibu/bapak ambil di BPRS BDW dan dipergunakan untuk apa ?
Beli kendaraan sepeda bermotor, untuk kegiatan keseharian dan untuk gojek mas
2. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi anggota di BPRS BDW ?
Kalo tabungan 3 tahunan
3. Waktu itu saat mengajukan pembiayaan ke BPRS BDW ibu/bapak datang sendiri ke BPRS atau di ditemui langsung oleh pihak bank ?
Datang sendiri mas, ya kan sudah menjadi anggota ya ditawarkan oleh BDW bahwa ada pembiayaan murabahah beli motor dengan ada keuntungan dan keringanan
4. Bagaimana prosedur yang di lakukan ibu/bapak saat mengajukan pembiayaan ke BPRS BDW ? Ya pertama data ke BDW, lalu ditanyakan security, lalu diantarkan security ke CS, terus di CS ditanyakan lagi, lalu disuruh mengisi formulir, lalu nanti nunggu di proses, terus nanti akan di beri tahukan kabar bahwa nanti dari pihak BDW akan datang kerumah dan

melakukan survei, di survei itu pihak BPRS BDW meminta dokumen fotocopy seperti jaminan, kk, dan surat nikah, setelah di survei nanti akan diberitahukan hasil keputusan dan untuk datang ke BPRS BDW untuk menyelesaikan akad kerja sama kesepakatan bersama baru nanti akan di cairkan motornya itu

5. Kenapa ibu/bapak mau melakukan pembiayaan murabahah di BPRS BDW ?

Ya karena prosesnya mudah dan cepat, pelayanannya baik, sopan, ramah, sama ada ada keringanan-keringanan yang diberikan

6. Menurut ibu/bapak kelebihan seperti apa yang ada di BPRS BDW ?

Pertama pelayanan bagus, petugasnya ramah, sopan, dan murah senyum, memberikan beberapa keringanan dan keuntungan, mempunyai sifat kekeluargaan ya itu saja si mas

7. Menurut ibu/bapak apa saja kemudahan dan manfaat yang diberikan BPRS BDW dalam menggunakan pembiayaan murabahah ?

Kemudahannya BPRS BDW memberikan keringanan di pembayaran angsuran misal saya bayar angsurannya bulanannya 350.000 ribu saya hanya bayar 150.000/100.000 ribu bulanannya dengan memberitahukan dulu bahwa saya hanya bisa bayar segitu karna ada kebutuhan lain dan nanti kekurangannya di bayar di angsuran berikutnya yang penting saya setiap bulanannya bayar angsuran. Selain itu BPRS memberikan potongan bagi hasil misal saya bagi hasilnya 20.000 ribu nah itu bisa menjadi 10.000 ribu

jika saya bisa melunasi pembayaran pembiayaan sebelum jatuh tempo akhir pembiayaan.

Manfaatnya memberikan saya keringanan di keuangan, saya juga menjadi tidak terbebani oleh BDW

8. Setelah mengajukan pembiayaan apakah ibu/bapak di survei terlebih dahulu ?

Iya di survei

9. Survei seperti apa yang dilakukan BPRS BDW terhadap bapak/ibu ?

Ya lihat kondisi rumah, ditanya tentang tujuan mengajukan pembiayaan, digunakan buat apa? Ditanya pekerjaan, status, punya usaha apa enggak, barang jaminan

10. Apa saja yang dijelaskan AO/BPRS BDW ke pada ibu/bapak saat mengajukan pembiayaan murabahah ?

Ya dijelaskannya bahwa pembiayaan murabahah itu akadnya jual beli bank membelikan kebutuhan nasabah, lalu dijelaskan ketentuan syaratnya apa saja, lalu dijelaskan harga barang, bagi hasil segini, sama batas minimal pembayaran angsuran, jika macet/bermasalah akan dilakukan survei lagi atau penjadwalan ulang lagi, lalu diberitahukan tentang lelang jaminan

11. Setelah menjadi nasabah pembiayaan murabahah apakah ada dari BPRS BDW yang melakukan kunjungan ke rumah/ menemui langsung ke ibu/bapak ?

Ada mas silaturahmi kerumah dan ngobrol-ngobrol apa saja terkait pembiayaan dan usaha saya/pekerjaan saya

12. Apakah ibu/bapak pernah mengalami keterlambatan pembayaran angsuran ?

Ya pernah mas

13. Dari keterlambatan itu apakah ada pihak BPRS yang menemui ibu/bapak dirumah ?

Iya ada datang kerumah ditanyakan kenapa kok tidak membayar angsuran, sebabnya karna apa ? ada permasalahan apa

14. Saran dan Solusi seperti apa yang diberikan BPRS BDW ke pada ibu/bapak ?

Kalo saranya ya itu diusahakan untuk setiap bulannya itu harus bayar angsuran semampunya saja sama jangan melakukan pembiayaan lain di luar. Solusinya ya kalo ada masalah diberikan masukan gini-gini

15. Apakah bapak/ibu pernah dilakukan penjadwalan ulang pembiayaan?

Iya pernah

16. Saran seperti apa yang diberikan BPRS BDW saat ibu/bapak mengalami pembiayaan macet ?

Saranya ya itu akan dilakukan penjadwalan ulang akad mengenai jumlah angsuran dan tanggal pembayaran angsuran sama ya disegera untuk menyelesaikan masalah di luar bank, lalu ya itu tadi jangan melakukan pembiayaan lain diluar BDW

17. Konsekuensi apa yang diterima apabila ibu/bapak tidak bisa lagi membayar angsuran/telat membayar angsuran ?

Pertama jika telat bayar angsuran sampai 5x lebih akan dilakukan penjadwalan ulang, kedua BI cheking menjadi buruk jika banyak tunggakan, akan dilakukan lelang jaminan apabila saya sudah tidak mampu lagi bayar sampai 7 bulan lebih berturut-turut.

18. Apakah ada dari pihak BPRS BDW yang melakukan kunjungan ke tempat usaha/kegiatan bapak ? Iya pernah mas tapi ya Cuma 2 kali'an ya silaturahmi ngobrol-ngobrol biasa aja kaya seperti temen akrab gitu

19. Apakah bapak pernah dijelaskan tentang batas-batas telat membayar pembiayaan ? Iya pernah dan ketentuan pelanggaranya apabila telat, ya itu dibagi 3 tahap kurang lancar, diragukan dan macet

20. Apakah dari pihak BPRS BDW pernah meminta laporan usaha/laporan keuangan bapak ? Iya pernah itu mas. Ya kadang tidak setuju juga, tapi itu peraturan ya harus di taati.

HASIL WAWANCARA DENGAN PIHAK AHLI

Nama : Amelia pratiwi S.E., M.E

Pekerjaan : Dosen

Keterangan : Pihak Ahli

Hari/Tanggal : Selasa/26 Desember 2017

Waktu : 14:00

1. Menurut sepengetahuan bapak/ibu manajemen risiko pembiayaan itu apa pengertiannya ? Risiko pembiayaan itu adalah risiko yang muncul yang dialami si bank karena menerbitkan/mengeluarkan akad murabahah karena menyalurkan pembiayaan murabahah. Risiko itu timbul karena nasabah tidak sanggup mengembalikan pokok pembiayaan plus profit margin yang kedua risiko timbul karena agunanya nilainya agunan turun sehingga tidak bisa memenuhi kewajiban nasabah, jika nasabahnya gagal bayar itu kan dicover agunan mestinya kan agunan itu bisa menutupi kerugian, tetapi agunan ini turun sehingga tidak mengcover kewajiban nasabah. Itu salah satu penyebab timbulnya risiko pembiayaan. Kenapa bisa timbul itu? Penyebab utamanya adalah ketidakmampuan bank itu sendiri menilai orang ini usahanya layak atau tidak untuk dibiayai. Jadi tidak bisa karena nasabah, kebanyakan kesalahan menilai agunan, kesalahan untuk plafon yang tidak cocok, contohnya nasabah meminta pembiayaan 50 juta padahal dia hanya layak 45 juta, faktor lain ketidakmampuan orang ini layak atau tidak usahanya untuk dibiaya bukan hanya dari karekturnya saja tapi usahanya dia layak untuk dibiayai atau tidak. Kemampuan bank untuk

dalam menentuka/mengelola hal-hal semacam tadi supaya mereka terhindar risiko yang terjadi.

2. Apakah manajemen risiko perlu di terapkan di pembiayaan akad murabahah ?

Ya perlu banget. BPRS selalu menyatakan kondisi yang tidak efisien, tidak efisien disini gini ada yang mereka himpun dananya banyak tapi penyaluranya dikit, ada yang himpun dan penyaluranya lebih besar daripada dana yang dihimpun dan saya melihat manajemen risiko pembiayaan itu semua penting harus dilaksanakan karena risiko itu kait mengkait, satu mata rantai.

3. Kegunaan manajemen risiko di pembiayaan murabahah itu untuk apa ? kegunaannya sebagai secara gampang untuk menghindari risiko bank, karena bank sendiri kan kerjanya menghimpun dana dan dananya ini dikelola bank lalu didistribusikan dalam bentuk pembiayaan dari situ dia mengambil untung, mulai dia dari menghimpun dana saja dia harus sudah siap menghadapi risiko tidak sanggup mengembalikan dananya ke dpk kemudian dia dalam mengelola dananya meyalurkan dananya ke distribusi berarti dia sudah harus siap menghadapi risiko pembiayaan artinya risiko nasabah tidak sanggup mengembalikan dananya dpk tadi sehingga manfaat manajemen risiko itu untuk diminimalisir risiko, dikelola dan ditangani.
4. Menurut bapak/ibu manajemen risiko seperti apa yang harus di terapkan di lembaga keuangan syariah seperti BPRS ? Ya sesuai apa yang

diperintahkan oleh BI di PBI dengan cara mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan itu seperti itu satu lagi harus terus-menerus secara berkesinambungan jadi tidak ada kata berhenti dan yang baik bisa, tidak kaku tapi juga jangan terlalu mudah untuk berubah kecuali untuk kondisi ekstrem itu lain lagi tetapi kalo asumsi masih ya wilayah normal saja manajemen risiko itu harus dilaksanakan terus menerus, berkesinambungan, berkelanjutan dan ada perkembangan jadi tidak pasif artinya kemarin begitu ya udah kita begitu juga, enggak kita harus bisa berubah mengikuti dinamika makanya yang saya bilang ketika jalan tidak kaku. Kecuali tidak kaku disini yang tidak dari peraturan BI.

5. Menurut ketentuan PBI bahwa seluruh lembaga keuangan syariah wajib menjalankan manajemen risiko melalui tahap identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian, menurut bapak identifikasi seperti apa yang perlu dilakukan BPRS ? kalo identifikasi risiko sebagian besar dia harus pertama harus kenal dulu risiko pembiayaan itu apa? Apa saja faktor-faktor yang bisa memicu timbulnya risiko pembiayaan setelah itu dia harus mengenal betul terutama ke diri banknya, dari riwayat kejadian risiko yang sudah terjadi pada waktu sebelumnya, jadi harunya dari awal operasi bprs harus punya bank data yang isinya tentang riwayat risiko yang terjadi ya kaya data real. Contohnya dari pembiayaan macet kenapa itu bisa macet, nah itu kan bank mendatangi nasabah dengan bertanya kenapa kok macet si pak jadi datanya harus di simpan di dalam bank data, nah itu yang dipelajari yang gunanya untuk pertama untuk identifikasi itu

sehingga kedepannya untuk menghindar atau membatalkan/delete nasabah itu.

6. Pengukuran risiko seperti apa yang harus dilakukan ? secara teorinya ya di BI sudah ada aturannya dari 10 risiko, kalo pembiayaan itu ada beberapa butirnya sepesifiknya saya lupa mas, pembiayaan itu ada banyak masalah di semua bank,bprs pasti yang berat itu ada risiko likuiditas, kredit/pembiayaan, risiko operasional satu lagi lupa, nah 4 ini di paretaruran BI itu banyak banget, kalo pembiayaan banyaknya di kuantitas kalo yang kebanyakan di kualitatif di hukum, itu kan kuantitas biasanya dari bentuk angka kan iya memang begitu aturan BI begitu.
7. Pemantauan risiko seperti apa yang harus dilakukan ? Harus dilakukan mulai dari level atas sampai ke level bawah untuk pemantauan jadi tergantung skopnya kalo yang paling atas jelas dia kebawah semua, kalo yang bawah ya yang menjadi tanggung jawabnya dia yang harus dipantau, jadi dia harus ikut dalam pelaksanaan risiko harus tetap jadi tidak ada istilahnya kalo di bank risiko ditangani oleh level manager enggak semua, sampai ke security tapi dalam lingkup skop security sendiri
8. Pengendalian risiko seperti apa yang harus dilakukan ? teknisnya manajemen risiko itu gini jadi di awal ketika dia sudah identifikasi dan sebagainya sudah dirancang, saya identifikasi seperti ini, nanti saya mengukurnya seperti ini, kemudian biasanya mereka ada patokan/ancert-ancer standar untuk diri mereka sendiri bahwa ukurannya kalo yang kemarin sekian, jadi kita harus punya risk, antara besarnya misalkan

kredit macet kemarin itu npfnya itu antara misalnya 3-4,5% kalo sekarang maksimal 4,5% jangan sampai terlalu tinggi kalo bisa turun dibawah tapi kita kan tidak bisa tahu kondisi kedepan tapi mereka sudah mempunyai risk-risk, kemudian termasuk sampai pelaksanaan ke pengendalian sampai ke monitoring itu sudah dirancang sehingga begitu sudah diputuskan itu jalan terus dan itu prosesnya kan jalan terus kalo ditengah jalan ada yang di monitoring oh ada yang gak bisa kaya gini oke mereka bisa segera menyusun strategi baru jadi manajemen risiko itu tidak kaku jadi harus bisa mengikuti dinamika lah seperti itu, kembali ke banknya.

Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara Di BPRS Bangun Drajat Warga



Wawancara dengan Bapak Sindu sebagai General Marketing BPRS BDW



Wawancara dengan Mas Fajar sebagai Marketing Pembiayaan BPRS BDW



Wawancara dengan bapak Gayuh sebagai Remedial Pembiayaan BPRS BDW



Wawancara dengan Mas Dita selaku nasabah pembiayaan murabahah BPRS
BDW

Wawancara dengan ibu Amelia Pratiwi sebagai pihak ahli Manajemen Risiko



Kantor Pusat BPRS Bangun Drajat Warga

Lampiran 3. Produk Pembiayaan Murabahah BPRS Bangun Drajat Warga

Deposit Mudharabah



DEPOSITO MUDHARABAH

Deposito mudharabah adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati

1. DEPOSITO IB BDW 1 BULAN
2. DEPOSITO IB BDW 3 BULAN
3. DEPOSITO IB BDW 6 BULAN
4. DEPOSITO IB BDW 12 BULAN

KEUNTUNGAN NASABAH

- Aman karena Prinsip Syariah
- Bagi hasil berdasarkan besar kecilnya pendapatan Bank
- Tidak dikenakan biaya administrasi dan biaya meterai
- Pilihan jangka waktu yang fleksibel dan dapat diperpanjang secara otomatis setiap jatuh tempo
- Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan

PERSYARATAN

1. Mengisi Formulir permohonan pembukaan Deposito dan perjanjian bagi hasil.
2. Foto copy KTP / SIM dan NPWP (bagi wajib bayar pajak)
3. Bagi Badan Usaha / Yayasan
 - Fc. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)
 - Fc. Akta Pendirian Yayasan
 - Fc. Tanda Daftar Perusahaan

Tabungan Wadiah



Tabungan Al-Wadiah adalah simpanan pihak ketiga pada bank (perorangan atau institusi) yang penarikannya dapat dilakukan setiap waktu

- ▷ TABUNGAN IB ONH BDW
- ▷ TABUNGAN IB IQWAM BDW
- ▷ TABUNGAN IB AMANAH BDW

- Bank akan mengembalikan titipan secara utuh (sebesar pokok yang dititipkan) dengan memberikan bonus setiap proses bagi hasil

- Setoran awal minimal Rp. 10.000,-

Keuntungan Nasabah

- Bonus berdasarkan fluktuasi pendapatan Bank
- Tidak dikenakan biaya administrasi
- Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan

PERSYARATAN

1. Mengisi Formulir permohonan pembukaan Rekening dan perjanjian / akad tabungan.
2. Foto copy KTP / SIM dan NPWP (bagi wajib bayar pajak)
3. Bagi Badan Usaha / Yayasan
 - ▷ Fc. Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)
 - ▷ Fc. Akta Pendirian Yayasan
 - ▷ Fc. Tanda Daftar Perusahaan




PT. BANK PEMBIAYAAN HAKYAT SYARIAH
BANGUN DRAJAT WARGA BANTUL

Kantor Pusat :
Jl. Gedongkulung Selatan 131 Yogyakarta
Telp. (0274) 415252, 309877 Fax (0274) 452044
Kantor Cabang Bantul :
Jl. Jendral Sudirman No. 79, Bantul Telp. (0274) 640543
(Komplek Baku Masjidin)
Kantor Kms. Hyjak :
Jl. Manggala, Dukuhrejo, Sempitapan, Bantul
Telp/Fax (0274) 372584
Kantor Kms. Sedayu :
Jl. Raya Wlms. Km. 10, Argosari, Bantul Telp. (0274) 6498425
Kantor Kms. Koto :
Jl. Sultan Agung no. 14, Telp. (0274) 6488425

Email: bprs.bdw@gmail.com www.bprs-bdw.co.id

Pembiayaan Modal Kerja



PEMBIAYAAN IB MODAL KERJA

Pembiayaan untuk modal usaha, BPRS BDW menyediakan 100% modal yang dibutuhkan nasabah, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama dengan alokasi pengembangan usaha untuk pembukaan cabang atau outlet baru


PEMBIAYAAN IB MODAL KERJA BERSAMA

Pembiayaan untuk modal Proyek / Kerjasama usaha nasabah dan BPRS BDW menyediakan sesuai porsi yang dibutuhkan untuk usaha, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama berdasarkan proporsi pendapatan (revenue sharing)

Persyaratan

- ▷ Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- ▷ Foto copy KTP suami atau istri (3 lembar)
- ▷ Foto copy Kartu Keluarga (1 lembar)
- ▷ Foto copy Jaminan (3 lembar)
- ▷ Laporan keuangan 3 bulan terakhir
- ▷ Surat Ijin usaha
- ▷ Surat keterangan Penggunaan biaya
- ▷ Denah lokasi usaha, tempat tinggal dan jaminan

Pembiayaan Talangan Umroh



DANA TALANGAN UMROH IB BDW

Pembiayaan dana talangan umroh IB BDW merupakan produk pembiayaan untuk nasabah yang memiliki tabungan umroh IB BDW untuk memenuhi biaya keberangkatan Umroh berdasarkan prinsip syariah menggunakan akad Ijarah Multi Jasa dengan jangka waktu 5 Tahun (60 Bulan).

Jumlah Pembiayaan & Ujrah talangan


- ▷ Pembiayaan Talangan Umroh Sebesar Rp. 20.000.000,-
- ▷ Ujrah / Sewa ditetapkan Sebesar Rp. 10.000.000,-
- ▷ Angsuran Sewa per Bulan Sebesar Rp. 500.000,-

Syarat-syarat dan ketentuan :

- ▷ Nasabah tabungan umroh IB BDW dengan saldo minimum 30% biaya perjalanan umroh
- ▷ Foto copy KTP Pemohon
- ▷ Foto copy KTP Suami / Istri
- ▷ Foto copy KK & Surat Nikah (Bila sudah nikah) / surat cerai
- ▷ Asli slip gaji (Surat keterangan penghasilan terakhir)
- ▷ Foto copy surat keputusan pengangkatan calon PNS dan pengangkatan PNS (khusus nasabah pegawai negeri sipil)
- ▷ Foto copy rekening Koran tabungan 3 bulan terakhir
- ▷ Bukti asli kelengkapan perjalanan umroh dari penyedia layanan umroh (Bila perjalanan Umroh)*
- ▷ Surat keterangan kesehatan

*Dapat Menyusul

Pembiayaan Konsumtif



PEMBIAYAAN IB JUAL BELI

Pembiayaan dengan system jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu

Antara lain : Kendaraan, Elektronik, Rumah, Tanah dll

PEMBIAYAAN IB BDW MULTI JASA

Pembiayaan dengan system jual beli jasa / manfaat sebesar harga pokok ditambah dengan fee/jasa yang telah disepakati bersama untuk jangka waktu tertentu

Antara lain : Biaya Sekolah, Biaya Rumah Sakit & Wafimah

PEMBIAYAAN IB BDW SEWA BELI

Sewa menyewa barang antara pemilik objek sewa & penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan dengan opsi perwujudan hak milik objek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa

Persyaratan



- Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- Menyerahkan foto copy KTP suami atau istri (3 lembar)
- Menyerahkan foto copy Kartu Keluarga (1 lembar)
- Menyerahkan foto copy Jaminan (3 lembar)
- Slip gaji terakhir (pegawai) dan struk gaji
- Surat Ijin usaha
- Surat keterangan penggunaan biaya
- Denah lokasi usaha, tempat tinggal dan jaminan
- Daftar rincian penggunaan dana

Lampiran 4. Formulir Pembiayaan BPRS Bangun Drajat Warga

PT. BPRS SYARIAH BDW		Tgl & Paraf Penerima	
<i>Aplikasi Permohonan Pembiayaan</i>			
PEMOHON PEMBIAYAAN			
A. Data Pribadi (Pemohon, Suami/Istri Pemohon)			
Nama sesuai KTP		Masa berlaku sampai	
No. KTP		HP	Kode Pos
Alamat Sesuai KTP			
No. Telephone		Tanggal Lahir	Kode Pos
Alamat tempat tinggal			
Tempat Lahir			
Pekerjaan			
Status	Belum Menikah <input type="checkbox"/>	Menikah <input type="checkbox"/>	Janda/Duda <input type="checkbox"/>
Status Rumah Tinggal	Milik Sendiri <input type="checkbox"/>	Milik Keluarga <input type="checkbox"/>	Jumlah Tanggungan Rumah Dinas <input type="checkbox"/>
Pendidikan Terakhir	s/d SLTA <input type="checkbox"/>	Tamat SLTA <input type="checkbox"/>	Diploma/Akademi <input type="checkbox"/>
Nama Gadis Ibu Kandung			Sarjan/S1 <input type="checkbox"/>
			S2/S3 <input type="checkbox"/>
SUAMI/ISTRI			
Nama sesuai KTP		Masa berlaku sampai	
No. KTP		HP	Kode Pos
Alamat Sesuai KTP			
Alamat tempat tinggal		Tanggal Lahir	Kode Pos
No. Telephone			
Tempat Lahir			
Pendidikan Terakhir	s/d SLTA <input type="checkbox"/>	Tamat SLTA <input type="checkbox"/>	Diploma/Akademi <input type="checkbox"/>
			Sarjan/S1 <input type="checkbox"/>
			S2/S3 <input type="checkbox"/>
PENJAMIN PEMOHON			
Nama sesuai KTP		Istri/Suami	
No. KTP		Masa berlaku sampai	
Alamat Sesuai KTP			
Alamat tempat tinggal		HP	Kode Pos
No. Telephone			
Tempat Lahir		Tanggal Lahir	
B. Data Pembiayaan			
Tujuan Pembiayaan	<input type="checkbox"/> Modal kerja	<input type="checkbox"/> Investasi	<input type="checkbox"/> Sewa
	<input type="checkbox"/> Konsumtif		
Penggunaan Dana			
Kebutuhan Pembiayaan	Rp	Jangka Waktu	Bulan/tahun
Sistem Pengembalian	1. Harian	Bulanan	Tanggungan
Jaminan Pembiayaan	2.		
	3.		
C. Data Keuangan			
Tabungsn/Giro/Deposito	1. Bank	Rekening Nomer	
	2. Bank	Rekening Nomer	
Pinjaman/Kredit	1. Bank	Plafond Rp	Angsuran Rp
	2. Bank	Plafond Rp	Angsuran Rp
Cash Flow per-Bulan			
1. Penghasilan Tetap			
a. Pemohon	Rp		
b. Suami/Istri Pemohon	Rp		
2. Penghasilan lain			
a.	Rp		
b.	Rp		
Total Penghasilan (A)	Rp		
3. Pengeluaran			
a. Biaya Rumah Tangga	Rp		
b. Biaya Pendidikan	Rp		
c. Angsuran Kredit	Rp		
d. Biaya lain-lain	Rp		
Total Pengeluaran (B)	Rp		
Sisa Cash Flow (A-B)	Rp		
D. Pernyataan dan Kuasa Pemohon			
Sehubungan dengan permohonan pembiayaan ini, dengan ini saya menyatakan sebagai berikut:			
1. Bahwa seluruh informasi/keterangan yang tercantum dalam formulir ini dan lampiran dokumen yang saya sertakan adalah lengkap, benar dan sah.			
2. Bersedia menyediakan oleh petugas BPRS Syariah BDW dan memberikan semua data yang diperlukan untuk analisa secara jujur dan benar serta memberikan semua persyaratan tambahan selama masih ada relevansinya dengan kebutuhan analisa.			
3. BPRS Syariah BDW berhak menolak permohonan pembiayaan saya tanpa berkewajiban untuk menunjukan alasannya dan semua dokumen yang telah diserahkan tidak akan saya tarik kembali.			
4. Tidak memberikan imbalan/hadiah dalam bentuk apapun dan tujuan apapun baik langsung maupun tidak langsung kepada petugas dan atau pejabat BPRS Syariah BDW.			
5. Sempurna memenuhi dan mematuhi ketentuan yang berlaku di BPRS Syariah BDW.			
6. Apabila dikemudian hari terbukti saya memberikan informasi atau dokumen yang tidak benar maka saya sanggup menerima sanksi sesuai dengan ketentuan di PT BPRS Syariah BDW dan saya akan mempertanggungjawabkan secara penuh terhadap nilai pembiayaan yang kami terima.			
Yogyakarta,			
		Suami/Istri	Pemohon

LAPORAN KEUANGAN (Pemohon untuk Kebutuhan Produk/Usaha)			
LAPORAN RUGI / LABA			
Omzet penjualan			
Harga Pokok Penjualan/Produksi		Rp	
1. Biaya Bahan Bakar Pembelian Barang Dagangan	Rp		
2. Biaya Tenaga Kerja	Rp		
3. Biaya Overhead Pabrik/ Biaya Operasional	Rp		
Laba (Rugi) bruto		Rp	
Biaya-biaya Umum dan Administrasi		Rp	
1. Biaya Administrasi	Rp		
2. Biaya	Rp		
3. Biaya	Rp		
Laba		Rp	
NERACA			
Aktiva Lancar			
Kas dan Saldo Bank	Rp		
Piutang	Rp		
Persediaan	Rp		
Aktiva Lancar Lain	Rp		
Aktiva tetap		Rp	
Tanah Usaha/Jaminan	Rp		
Bangunan	Rp		
Inventaris	Rp		
Aktiva tetap lain	Rp		
TOTAL AKTIVA		Rp	
Kekayaan diluar usaha yang dimiliki			
1.			
2.			
3.			
Chek List Kelengkapan Syarat Pembiayaan			
Jaminan Pembiayaan			
Foto Copy KTP Pemohon	3 lembar	Foto Copy BPKB	3 lembar
Foto Copy KTP Istri/Suami	2 lembar	Foto Copy STNK	3 lembar
Foto Copy Surat Pajak	2 lembar	Foto Copy KTP An. BPKB	2 lembar
Foto Copy Kartu Keluarga/ C.I	2 lembar	Foto Copy Kuitansi Jual Beli	2 lembar
Sisa Gaji & Struk gaji	1 lembar	Foto Copy Kuitansi Kosong	2 lembar
		Bermaterai	
Foto Copy KTP Penjamin	3 lembar	Foto Copy Sertifikat	3 lembar
Foto Copy KTP Istri/Suami	3 lembar	Foto Copy IMB	2 lembar
Foto Copy surat Nikah	2 lembar	SPT PBB	2 lembar
Foto Copy Kartu Keluarga/C.I	1 lembar		
Foto Copy Akte Pendirian Usaha			
Foto Cppy SIUP / TDA			
Foto Cppy NPWP			
Neraca lap R/L 3bulan terakhir			
Laporan Tahunan Tahun terakhir			
Cash Flow			
Laporan Perubahan Modal			
DENAH TEMPAT TINGGAL			
DENAH TEMPAT USAHA			
DENAH TANAH JAMINAN			

Lampiran 5. Bukti Penelitian Dan Tes Turniti

 **PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARI'AH BANGUN DRAJAT WARGA** 
Kantor Pusat : Jl. Gedongkuning Selatan 131 Yogyakarta Telp. (0274) 413952, 389877 Fax (0274) 452424 Email: bprs-bdw@gmail.com
Kantor Cabang Bantul : Jl. Jenderal Sudirman, No.79, Bantul Yalp. (0274) 6469543 (Kompleks Balai Muslimin)
Kantor Kas Ngipik : Jl. Manggikan, Baturetno, Banguntapan, Bantul Telp/Fax (0274) 373584
Kantor Kas Sedayu : Jl. Raya Wates Km. 10, Argosari, Bantul Telp. (0274) 6488425

SURAT KETERANGAN
NO: 298/BDW/Ops/XII/2017

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Direksi PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga dengan ini menerangkan bahwa

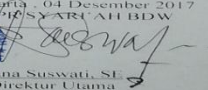
Nama	: M. Ilyas Azmil
TTL	: Pringsewu, 04-12-1994
No. Mhs	: 20130730338
Fakultas	: Agama Islam
Prodi	: Muamalat
Universitas	: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Telah melakukan tugas penelitian di PT. BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga Yogyakarta sebagai syarat penulisan Skripsi dengan judul :
"Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BPRS bangun Drajat Warga Kantor Pusat Yogyakarta)"


Yang dilaksanakan pada tanggal 23 Oktober 2017 sampai dengan 22 November 2017.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 04 Desember 2017

Dana Suswati, SE,
Direktur Utama

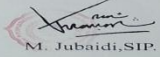
Hidup Tanpa Ribet Demi Meraih Berkah

 **PERPUSTAKAN UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA (UMY)**
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No : 29/1/ce/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa skripsi atas nama :

Nama	: M. Ilyas Azmil
Prodi/Fakultas	: Ekonomi dan Perbankam Islam/ Fakultas Agama Islam
NIM	: 20130730338
Judul	: Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah (Studi kasus BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta)
Dosen Pembimbing	: Syah Amelia Manggala Putri, S.EI., M.EI.

Telah dilakukan tes Turnitin dengan indeks similaritasnya sebesar : **6% EXCLUDE MATCHES < 1 %**
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 2017-12-09
Pustakawan

M. Jubaidi, SIP.

CURRICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama: M. Ilyas Azmil

Tempat/Tanggal Lahir: Pringsewu 04 Desember 1994

Status: Mahasiswa

Kelamin: Laki-laki

Agama: Islam

Alamat: Jl. Diponegoro No 849 Pringsewu Selatan, Pringsewu, Lampung

No. Telp: 089655557012

Email: Screamvoice88@gmail.com

PENDIDIKAN

- SD Muhammadiyah Pringsewu
- SMP Negeri 1 Pringsewu
- SMA Negeri 1 Pringsewu



PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No: 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Naskah Publikasi atas:

Nama : M. Ilyas Azmil
Prodi : Ekonomi dan Perbankan Islam
NIM : 20130720114
Judul : Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta)

Dosen Pembimbing : Syah Amelia Manggala Putri S.EI. M.E.I

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebagaimana terlampir.

Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 6 Januari 2018
Pustakawan

Nita Siti Mudawamah, M.IP