

CURRICULUM VITAE

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Lisi Novita Anggai
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Kotamobagu, 27
November 1995
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Pendidikan Akhir : S1 Ekonomi dan
Perbankan Islam
Universitas
Muhammadiyah
Alamat : Jl. 19 Desember 1945, Poyowa Kecil, Kotamobagu
No. HP : 089666068569
Email : echyanggai44@gmail.com



PENDIDIKAN FORMAL

Sekolah Dasar : SDN 2 Poyowa Kecil
Sekolah Menengah Pertama : SMP Negeri 2 Kotamobagu
Sekolah Menengah Atas : SMK Negeri 1 Kotamobagu
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

PERTANYAAN WAWANCARA

Pertanyaan Untuk *Account Officer*

1. Produk pembiayaan apa saja yang ditawarkan PT. BPR Syariah BDW?
2. Dokumen apa saja yang diminta BPR Syariah BDW kepada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan?
3. Apa saja tugas dari *account officer*?
4. Apa saja SOP yang ada di PT. BPR Syariah BDW?
5. Apa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah?
6. Tahap apa saja yang digunakan *account officer* dalam menganalisa permohonan pembiayaan pada BPR Syariah BDW?
7. Bagaimana penanganan untuk nasabah yang bermasalah?
8. Apa saja yang dijelaskan dalam akad *murabahah*?
9. Adakah kiat-kiat khusus yang dilakukan *account officer* dalam mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah?
10. Apakah pelaksanaan pembiayaan di BPR Syariah sudah sesuai dengan fatwa DSN?
11. Hal hal yang harus diperhatikan untuk menilai jaminan?
12. Yang bisa dijadikan jaminan selain tanah dan kendaraan?
13. Bagaimana penentuan margin di BPR Syariah BDW?
14. Bagaimana pembagian *account officer* per level?
15. apa saja upaya yang dilakukan untuk mencegah pembiayaan bermasalah?

16. Aspek apa saja yang dianalisis oleh *account officer*?
17. Apa saja yang harus diperhatikan dalam menganalisa pembiayaan?
18. Siapa saja yang termasuk dalam komite pembiayaan?

Pertanyaan Untuk Nasabah

1. Dengan Bapak/Ibu siapa?
2. Apa pekerjaan Bapak/Ibu?
3. Berapa lama Bapak/Ibu menjadi nasabah di PT. BPR Syariah BDW?
4. Apakah Bapak/Ibu mempunyai pembiayaan di bank lain?
5. Apa Tujuan Bapak/Ibu melakukan pembiayaan?
6. Bagaimana syarat dan prosedur dalam melakukan pembiayaan di BPR Syariah BDW?
7. Apakah Bapak/Ibu sudah pernah ada tunggakan?
8. Berapa lama terlambat dalam melakukan angsuran?
9. Apa yang menyebabkan keterlambatan angsuran?
10. Ketika terlambat mengangsur, apa yang dilakukan pihak BPR Syariah BDW?

HASIL WAWANCARA

A. Hasil Wawancara dengan PT. BPR Syariah Bangun Drajat

Warga

No.	Jawaban
1.	Produk pembiayaan yang ditawarkan seperti yang ada pada brosur yakni pembiayaan <i>murabahah, musyarakah, mudharabah, ijarah</i> . Tapi, yang sering diajukan itu adalah <i>murabahah</i> . Karena biasanya nasabah tidak mau repot melaporkan keuangannya. Sedangkan untuk pembiayaan <i>mudharabah, musyarakah</i> , kita harus mengetahui laporan keuangan mereka.
2.	Pertama calon nasabah mengisi form, dibedakan apakah itu pembiayaan badan usaha atau perorangan. Kalau perorangan dokumennya KTP suami/istri, kartu nikah, kartu keluarga, dan sumber dana dari mana. Kalau dia seorang karyawan atau PNS berarti dari slip gaji, jaminan misalnya sertifikat, kalau jaminannya kendaraan bermotor maka dokumenna fotocopy BPKB motor, STNK, dan cek fisik.
3.	Tugas <i>account officer</i> yang pertama adalah melakukan pemasaran tentang produk-produk perbankan, lebih khusus produk pembiayaan, yang kedua melakukan analisa terhadap pengajuan pembiayaan setelah mendapatkan calon nasabah. Analisanya meliputi standar <i>prudential banking</i> . Yang ketiga melakukan pembinaan sampai nanti pelunasan. Kemudian ketika lunas harus di prospek lagi.
4.	Sop pembiayaan itu mulai dari <i>account officer</i> mencari pembiayaan tentang strategi pemasaran dan periklanan, kemudia ada Sop tentang analisa pembiayaan yang dibagi lagi ada aspek hukum, aspek legal, aspek keuangan ,dan sebagainya. Selanjutnya Sop tentang pembinaan nasabah terkait kapan harus konfirmasi ke nasabah, kapan harus melayani angsuran. Dan juga Sop penyelesaian

	pembiayaan bermaslah terkait dengan <i>rescheduling</i> , <i>restructuring</i> , dan <i>reconditoning</i> .
5.	Faktornya bisa intern bisa ekstern, kalau intern yaitu faktor analisa yang kurang tajam, karena kemampuan seseorang seperti iman kadang naik kadang turun, atau karena data yang diberikan oleh nasabah bukan data yang sebenarnya. Secara ekstern karena kondisi ekonomi, juga karena karakter nasabah yang berubah-ubah.
6.	Tahap yang digunakan <i>account officer</i> pertama ketika <i>account officer</i> menerima tugas dari atasannya dalam hal ini kepala bagian <i>marketing</i> untuk melakukan proses analisa, pertama yaitu meminta BI checking untuk melihat nasabah sudah ada kewajiban di bank mana saja, dan kondisinya seperti apa. Selanjutnya tahap kedua yakni survei ke rumah tinggal, usaha, maupun jaminan. Dan harus memastikan data yang diberikan harus sesuai. Tahap berikutnya setelah memulai data dilapangan, baik tentang data keuangan, <i>cash flow</i> , laporan keuangan, kemudian langsung melakukan olah data , olah data melakukan analisa meliputi analisa raiiso, <i>repairment capacity</i> , dan juga kebutuhan modal nasabah, disamping itu dia juga akan menganalisa dari aspek hukum dan legalitas. Ketka sudah melakukan analisa, selanjutnya menuangkan ke dalam proposal pembiayaan. Dalam proposal pembiayaan yang nanti akan disampaikan dan dimintakan persetujuan ke komite pembiayaan. Jadi yang memutuskan sebuah pembiayaan itu bukan <i>account officer</i> tapi komite pembiayaan yang terdiri dari kepala bagian kepada divisi dan direksi. Setujui dan tidaknya itu adalah dikomite. Jika tidak disetujui maka akan dilakukan penolakan yang akan disampaikan kepada admin pembiayaan untuk dibuatkan surat penolakan, jika disetujui akan di buatkan surat keputusan pembiayaan dan akan disampaikan kepada calon nasabah bahwa pengajuan disetujui dengan beberapa catatan misalnya calon nasabah mengajukan 100 juta tapi <i>repairment capacity</i> nya cuman 70 juta. Kalau nasabah sudah setuju maka akan dibuatkan akad.

7.	yang pertama ketika nasabah itu belum bermasalah sudah dalam taraf masih ada tunggakan, itu masih menjadi kewenangan <i>account officer</i> untuk membina, <i>account officer</i> harus konfirmasi baik via telepon, whatsapp, bbm, dan ketika tidak ada upaya atau perbaikan maka ia harus on the spot dan menanyakan kenapa sudah ada tunggakan. Jika tunggakan sudah 3x maka dibuatkan surat konfirmasi. Jika nasabah masih mengabaikan surat konfirmasi yang pertama, maka dibuatkan surat konfirmasi yang kedua yakni surat somasi atau SP 1 sampai dengan SP 3. Dalam surat somasi ini, jika nasabahnya kooperatif, maka nasabah bisa mengajukan restrukturisasi, pembinaan ketika nasabah itu kurang dari lancar menjadi diragukan, maka pembinaan beralih kepada bagian remedial yang bertugas menangani nasabah pembiayaan bermasalah, kalau remedial bertugas menyelesaikan itu dia akan menjadi lancar atau lunas, kalau menjadi lancar bisa menyetor tunggakan, restrukturisasi atau penjualan agunan, tergantung pada komunikasi kooperatif atau tidak, dan juga kemampuan dari nasabah tersebut.
8.	Bunyi akadnya itu berisi dari komparasi antara pihak dan pihak nasabah, yang kedua berisi tentang penjelasan akad itu sendiri misalnya akadnya <i>murabahah</i> , menjelaskann <i>murabahah</i> itu seperti apa. Isi akad termasuk timbulnya hak dan kewajiban, ketika terjadi sengketa dan juga penutup.
9.	Kiat-kiat khusus untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah, yang pertama analisa yang akurat dan tajam kuat, yang kedua remedial itu harus cepat, secara khusus dia menjadi bagian tersendiri, tapi <i>account officer</i> mempunyai tugas untuk remedial bagi nasabah yang masih binaannya. Yang ketiga legal harus kuat, jangan sampai terjadi cela misalnya KTP expired, agunan tidak dicek, atau lokasi tidak sesuai.
10.	Inshaallah sesuai. kita berusaha untuk sesuai dengan fatwanya. Jadi kita tidak wakalahkan. Misalnya untuk pembiayaan sepeda motor, kita bayarkan ke dealler, yang bertugas adalah <i>ac count officer</i> jika tunai, kalau transfer ya

	kita transfer. Tapi kalau nasabahnya jauh kita bisa wakalahkan dengan catatan ada bukti jual beli berupa kwitansi.
11.	Jaminan ada aktiva tetap dan aktiva bergerak. Sop nya kalau aktiva tetap itu ada namanya kelas tanah yang harus diklasifikasikan, status tanah, apakah sawah, tegal, atau pekarangan, kemudian letak tanah apakah diperkotaan, adipedesaan. <i>Account Officer</i> harus membuat laporan on the spot tentang lgalitas dan letak dari agunan, sehingga menentukan berapa taxasi dari tanah ersebut, ada yng 65% 70%, 80%, tergantung dari kelas tanah, itu yang akan menentukan berapa plafon pembiayaan yang akan kita berikan, karena itu akan mencover. Kalau untuk tahun harus melihat tahun dan fisiknya. Kendaraan maksimal 10 tahun.
12.	Selain tanah dan kendaraan yang bisa djadikan jaminan juga adalah deposito, tabungan, dan emas.
13.	Penentuan marginnya ketika dengan ansabah yanitu negosiasi atau tahap penawaran. Tergantung akadnya kalau akadnya syirkah <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i> kita tawarkan bagi hasil 50:50, 75:25, 60:40. Kalau <i>murabahah</i> dan <i>ijarah</i> itu kita tawarkan harga jual, sehingga nanti terjadi tawar-menawar.
14.	<i>Account Officer</i> dibedakan berdasarkan level ,ada 1,2,3 yang menunjukkan kemampuan, sehingga nanti juga besarnya nominal. Misalnya <i>account officer</i> . Untuk <i>Account officer</i> level 3 pembiayaan maksimal pada angka 50 juta, level 2 maksimal 250 juta, level 1 diatas 250 juta sampai tak terhingga. Untuk <i>account officer</i> yang <i>fresh graduate</i> juga dilakuakn training misalnya 3-4 hari tentang <i>keaccountofficeran</i> seperti cara prospek, cara analisa, cara perhitungan, menilai jaminan, dan juga ada pelatihan-pelatihan selanjutnya, dan setelah itu ada on the job training selama 3 bulan.
15.	Pencegahannya yaitu berhati-hati dalam memberikan pembiayaan, analisi lebih teliti lagi, serta melakukan pengawasan kepada nasabah secara terus-menerus.
16.	Aspek-aspek yang dianalisis meliputi aspek umum, aspek pemasaran, aspek teknis, aspek keuangan, aspek yuridis, aspek sosial ekonomi.

17.	Dalam menganalisa pembiayaan harus memperhatikan unsur 5C yaitu <i>character</i> menyangkut karakter dan sifat nasabah, <i>capacity</i> kemampuan manajemen mengoperasikan perusahaannya, <i>capital</i> yakni berapa modal yang dimiliki nasabah, <i>condition</i> yakni bagaimana kondisi ekonomi dari nasabah, dan juga <i>collateral</i> yakni jaminan yang harus setara nilainya dengan peminjaman.
18.	Yang termasuk dalam komite pembiayaan yakni kepala divisi <i>marketing</i> , kepala bagian <i>marketing</i> , dan <i>direksi</i> .

B. Wawancara Nasabah

1. Ibu Sri Mulyani, Kepala Sekolah TK Aba Miliran

Ibu Sri adalah salah satu nasabah BPR Syariah Bangun Drajat Warga. Beliau berprofesi sebagai Kepala Sekolah TK Aba Miliran Yogyakarta. Ibu Sri mengajukan pembiayaan untuk merenovasi TK tersebut. Ibu Sri sudah menjadi nasabah BPR Syariah BDW sekitar 5 tahun. Ibu Sri awalnya mengetahui BDW dari teman yang sama-sama anggota Muhammadiyah yang juga membantu saat *finishing* bangunan TK Aba Miliran. Ibu Sri merupakan nasabah yang termasuk nasabah yang lancar dan belum ada tunggakan. Selain mengajukan pembiayaan untuk merenovasi Tk Aba Miliran, Ibu Sri juga mengajukan pembiayaan *murabahah* yakni untuk merenovasi usaha kost-kostannya yang sudah berjalan sekitar 3 bulan terakhir.

Faktor Ibu Sri memilih pembiayaan di BDW itu karena prosesnya yang sangat mudah, tidak ribet, dan juga dalam melakukan angsuran tidak harus ke kantor melainkan angsuran dijemput setiap akhir bulan oleh *account officernya*. Selain itu ibu memilih pembiayaan di BPR BDW karena salah satu bank islam sehingga penggunaan uangnya jelas. (Wawancara yang dilakukan pada hari Kamis, 30

Maret 2017 pukul 12.16 yang berlokasi di TK Aba Miliran Kec. Umbulharjo, Yogyakarta).

2. Ibu Sulastri, Guru TK Widyarini

Ibu sulastri adalah nasabah BPR Syariah BDW, menjadi nasabah sudah sekitar 2 tahun. Tujuan Ibu Sulastri melakukan pembiayaan yaitu untuk renovasi rumah. Ibu sulastri mengetahui BDW lewat dari petugas bank itu sendiri yang sedang melakukan pemasaran yakni menawarkan produk secara langsung dengan mendatangi di sekolah-sekolah.

Ibu Sulastri termasuk nasabah yang lancar dan belum ada tunggakan selama menjadi nasabah di BPR Syariah. Ibu Sulastri tertarik melakukan pembiayaan karena syaratnya yang mudah dan terjangkau. Untuk pembiayaan dibawah 10 juta tidak perlu jaminan seperti BPKB motor atau jaminan yang lainnnya melainkan jaminannya hanya berupa surat penanggungan dari kepala sekolah. Ibu sulastri juga mengatakan bahwa beliau tidak mengetahui lokasi kantor BPR Syariah BDW karena setiap akhir bulan petugas bank langsung mengunjungi nasabah untuk menjemput angsuran. (Wawancara yang dilakukan pada Jumat, 31 Maret 2017 pukul 10.49 yang berlokasi di TK Widyarini Kec. Kasihan, Yogyakarta)

3. Ibu Tentrem, *Cleaning Service*

Ibu Tentrem sudah menjadi nasabah BPR Syariah BDW sekitar 3 tahun. Tujuan Ibu tentrem melakukan pembiayaan yang pertama untuk membayar uang kuliahnya anaknya, selain itu juga untuk tambahan modal usaha warung yang menjual jajanan pasar dan juga snak-snak. Usahanya sudah berjalan selama 10 tahun sejak TK Sutopadan dibuka.

Ibu Sulastri sudah 3x mengajukan pembiayaan dan termasuk nasabah yang lancar, selalu bayar tepat waktu. Ibu Tentrem melakukan pembiayaan karena ditawari oleh Ibu kepala sekolah TK Sutopadan tanpa menggunakan jaminan hanya surat perjanjian antara Kepala sekolah dengan pihak BPR Syariah saja. Ibu Tentrem sebelumnya belum pernah melakukan pinjaman di bank lain, dan baru pertama kali pinjam di bank BPR Syariah. Beliau mengatakan prosesnya sangat mudah dari segi persyaratan dan proses pencairan yang cepat, serta tidak perlu disurvei. Untuk mengangsur, setiap bulannya petugas bank datang mengunjungi rumah nasabah. (wawancara yang dilakukan Jumat, 31 Maret 2017 pukul 11.39 yang berlokasi dirumah Ibu Tentrem Jl. Wates, Yogyakarta).

4. Nasabah X

Nasabah X sudah menjadi nasabah pembiayaan di BPR syariah kurang lebih 4 tahun. Selain mempunyai rekening tabungan dan menjadi nasabah pembiayaan di BPRS BDW, nasabah X juga menjadi nasabah pembiayaan di bank konvensional. Menurut data dari BPRS BDW, nasabah X merupakan salah satu nasabah dalam kategori macet. Nasabah X sudah hampir dua tahun dari jatuh tempo tidak membayar kewajibannya. Akan tetapi nasabah X enggan mengakui bahwa beliau termasuk nasabah yang macet, beliau hanya mengaku terlambat membayar beberapa bulan saja.

Alasan nasabah X mengalami keterlambatan dalam membayar angsuran di BPRS BDW karena pada saat waktunya membayar angsuran nasabah X belum mempunyai uang, dan juga masih banyak keperluan lainnya. Selain itu juga, nasabah X mempunyai kewajiban mengangsur ditempat lain yakni di bank konvensional. Ketika terlambat nasabah X mengatakan bahwa ditelepon oleh pihak BPRS BDW diingatkan, didatangi langsung dan menanyakan penyebab terjadinya keterlambatan pembayaran, serta diberi surat peringatan dari pihak BPRS BDW. Pihak BPRS BDW juga sudah sempat melakukan rescheduling kepada nasabah

X. (Wawancara yang dilakukan Kamis, 04 Mei 2017 pukul 13.20 WIB).

5. Nasabah Y

Nasabah Y adalah salah satu nasabah BPRS BDW. Beliau hanya mempunyai rekening tabungan di BPRS BDW dan tidak memiliki rekening pada lembaga keuangan yang lain. Selain menjadi nasabah simpanan, nasabah Y juga menjadi nasabah pembiayaan pada BPRS BDW, dan sudah menjadi nasabah pembiayaan selama 3 tahun.

Dalam melakukan angsuran pembiayaan, nasabah Y tidak selalu lancar, pernah mengalami keterlambatan selama 10 bulan atau 10x angsuran. Alasan keterlambatan tersebut karena pada saat itu sedang banyak kebutuhan, sehingga uangnya sering digunakan untuk keperluan lain, seperti biaya sekolah adik-adik. Ketika terlambat membayar, yang dilakukan pihak BPRS BDW kepada nasabah Y diingatkan untuk membayar dengan didatangi langsung oleh pihak BPRS BDW. Selain itu nasabah Y juga menerima surat peringatan dari pihak BPRS BDW, namun setelah itu nasabah Y merespon baik, dengan membayar angsurannya. (Wawancara yang dilakukan Rabu, 03 Mei 2017 pukul 10.10 WIB).

KOLEKTABILITAS BULAN MARET 2014

MACET	548.158.000	3,10%
DIRAGUKAN	377.097.000	2,13%
KURANG LANCAR	86.189.000	0,48%
LANCAR	16.639.698.000	94,26%
JUMLAH PEMBIAYAAN	17.651.142.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN JUNI 2014

MACET	734.726.000	3,87%
DIRAGUKAN	292.011.000	21,53%
KURANG LANCAR	548.493.000	2,89%
LANCAR	17.400.089.000	91,69%
JUMLAH PEMBIAYAAN	18.957.319.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN SEPTEMBER 2014

MACET	894.986.000	4,42%
DIRAGUKAN	198.859.000	0,98%
KURANG LANCAR	662.624.000	3,27%
LANCAR	18.473.023.000	91,31%
JUMLAH PEMBIAYAAN	20.229.492.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN DESEMBER 2014

MACET	486.552.000	2,30%
DIRAGUKAN	214.312.000	1,01%
KURANG LANCAR	274.842.000	1,30%
LANCAR	20.108.155.000	95,37%
JUMLAH PEMBIAYAAN	21.083.861.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN MARET 2015

MACET	490.754.000	2,30%
DIRAGUKAN	398.665.000	1,93%
KURANG LANCAR	441.711.000	2,14%
LANCAR	19.290.951.000	93,54%
JUMLAH PEMBIAYAAN	20.622.081.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN JUNI 2015

MACET	722.634.000	3,07%
DIRAGUKAN	363.901.000	1,55%
KURANG LANCAR	486.461.000	2,07%
LANCAR	21.902.108.000	93,29%
JUMLAH PEMBIAYAAN	23.475.104.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN SEPTEMBER 2015

MACET	553.816.000	1,98%
DIRAGUKAN	577.209.000	2,06%
KURANG LANCAR	406.595.000	1,45%
LANCAR	26.380.153.000	94,49%
JUMLAH PEMBIAYAAN	27.917.773.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN DESEMBER 2015

MACET	356.150.000	1,25%
DIRAGUKAN	645.758.000	2,28%
KURANG LANCAR	675.574.000	2,38%
LANCAR	26.606.274.000	94,06%
JUMLAH PEMBIAYAAN	28.283.729.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN MARET 2016

MACET	614.795.000	2,06%
DIRAGUKAN	632.245.000	2,12%
KURANG LANCAR	725.730.000	2,43%
LANCAR	27.822.057.000	93,37%
JUMLAH PEMBIAYAAN	29.794.827.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN JUNI 2016

MACET	735.259.000	2,19%
DIRAGUKAN	784.540.000	2,33%
KURANG LANCAR	1.298.737.000	3,86%
LANCAR	30.752.435.000	91,60%
JUMLAH PEMBIAYAAN	33.570.971.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN SEPTEMBER 2016

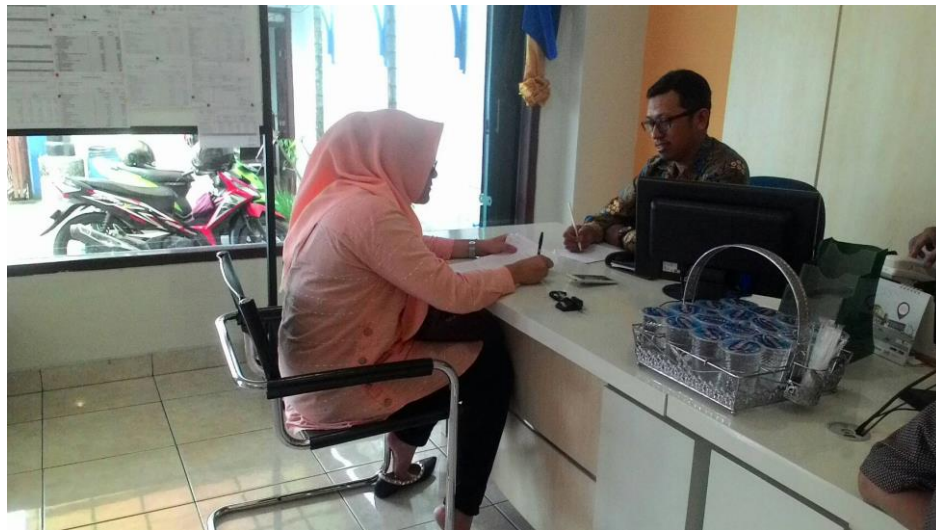
MACET	906.811.000	2,82%
DIRAGUKAN	812.244.000	2,52%
KURANG LANCAR	1.761.319.000	5,47%
LANCAR	28.671.026.000	89,17%
JUMLAH PEMBIAYAAN	32.151.400.000	100%

KOLEKTABILITAS BULAN DESEMBER 2016

MACET	737.842.000	1,70%
DIRAGUKAN	945.007.000	2,18%
KURANG LANCAR	301.808.000	0,69%
LANCAR	32.300.381.000	74,62%
JUMLAH PEMBIAYAAN	34.285.038.000	100%

DOKUMENTASI PENELITIAN

Dokumentasi dengan Pihak PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga





Dokumentasi dengan nasabah

