

LAMPIRAN-LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA

1. Bagaimana mekanisme pengajuan pembiayaan pada Bank Muamamat Cabang Kupang?

<p>Narasumber: Pak Syarif tanggal 17 Januari 2018 pukul 9.45</p>	<p>“sebenarnya dia mau multiguna mau investasi segala macam, semua prosesnya sama saja. Cuma yang membedakan itu adalah eee otomatis di akadnya karna tergantung fasilitasnya ya,,kemudian kegunaannya yang membedakan itu kan tujuannya untuk apa kalo terkait prosesnya sama saja mau dia modal kerja mau multiguna. Jadi prosesnya itu, kan ada beberapa kriteria nasabah, ada nasabah yang datang sendiri ada juga nasabah yang ikut bareng keluarga untuk bisnis, ada nasabah solusif berarti kita yang cari. Kalo yang satunya lagi rekreasi jadi dia merekreasikan keluarga apa ingin bergabung. Kalo misalnya sudah dapat nasabah nya setuju dengan penawaran kami dan kami juga setuju dengan maksud dan tujuan nasabah (kan dari kami sudah cek betul tidak semua usaha bisa dibiayai) disini kan kalo kami bank syariah jadi kami biayai juga bisnis yang sesuai syariah misalnya usaha yang tidak bisa dibiayai diskotik, hotel, penjualan minuman keras dan babi pun tidak boleh pokoknya usaha yang tidak sesuai syariah kami tidak biayai. Kemudian untuk prosesnya sendiri setelah ok dengan marketing, dari pihak kami kasih persyaratan</p>
--	---

pembiayaan, apa-apa yang harus dilengkapi oleh nasabah, intinya yang pertama itu kaya identitas pribadi NPWP, kartu keluarga akta nikah kemudian izin usaha kalo dia usaha kalo dia gaji nanti beda lagi. Setelah masukkan berkas atau persyaratan yang dibutuhkan bank, bank akan melakukan pertama itu, BI Checking, itu bertujuan untuk memastikan bahwa nasabah mempunyai fasilitas atau pembiayaan di bank lain atau tidak, kalo pun ada dia tergolong lancar, bagus atau tidak karena yang bisa dibiayai itu yang statusnya lancar. Setelah BI Checking proses selanjutnya yaitu taksasi jaminan (penilaian jaminan) jadi jaminannya itu harus meng-cover total plafond atau jumlah pembiayaan yang diajukan, kemudian sesudah dari marketingnya itu buat proposal untuk persetujuan pembiayaan. setelah itu, eee (saat ini kita prosesnya beda dengan yang dulu) sekarang kita punya program yang namanya simmer itu kaya program/aplikasi yang intinya membantu untuk sebagai kaya ini loh supaya kita tahu prosesnya tu dimana, jadi maksudnya begitu kami input di simmer nanti kan disitu masuk ada bagian-bagian sih yang dipilih siapa kalo lolos dari situ nanti diajukan ke tingkatnya lagi, jadi dari situ kami bisa lihat pergerakannya sudah sampe mana sampe persetujuan. Nah, pada intinya kalo sudah masuk di

	<p>simmer sudah di review segala macam, kemudian kami terbitkan SP 3 kalo misalnya di setuju ya, SP 3 itu yang nanti akan kita sampaikan ke nasabah minta nasabah pelajari terkait persetujuan tersebut. Kalo misalnya dia tidak memenuhi kriteria dari persetujuan tersebut nanti bisa kita nego lagi atau gimana. Kalo misalnya semua sudah ok nasabah sudah tanda tangan, dari SP 3 itu kita ke notaris untuk order pengikatan akad nya, kemudian pengikatan jaminannya antara bank, nasabah, dan notaris seperti itu. Setelah itu, kita proses pencairannya.”</p>
--	---

2. Apa saja penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat Cabang Kupang?

<p>Narasumber : pak Achmad Mujib tanggal 24 Januari 2018 pukul 9.30</p>	<p>“jadikan gini, waktu awal pembiayaan itu nasabah itu kan ngomong, katakanlah saya butuh barang seperti ini, kan ya di rinci semuanya mau ambilnya dimana? Disurabaya oke, kita berikan kekuasaan kepada nasabah. Tetapi awalnya nasabah sudah memberikan rincian kebutuhan apa aja, ya kan. Terus supliernya kemana aja? Kita berikan dana tersebut tapi eee dengan seharusnya itu mereka setelah belanja memberikan in-voice nya (kwitansi belanja) kepada kita. Nah itu yang rawan”.</p>
---	---

<p>Narasumber : Pak Achmad Mujib tanggal 19 Januari 2018 pukul 10.45</p>	<p>“sebetulnya yang jadi masalah itu sewaktu dari analisa keuangan waktu pengajuan pembiayaan itu kan nanti di analisa oleh marketing, seperti dalam proses apa namanya analisa Cash Flow trus bisnis nasabah sendiri itu sepeti apa, itu kan dari marketingnya apakah menguasai bisnis nasabah. Kalo salah analisanya trus dana itu sudah dikeluarkan maka ada poternsi dia nunggak gitu. Trus dalam pembuatan apa namanya eee jadwal angsurannya itu sesuai dengan bisnis nasabah atau tidak seperti itu. Trus dana yang diberikan kepada nasabah sesuai dengan bisnisnya apa gak, makanya kita harus menguasai Critical Point dari bisnis nasabah tersebut”.</p>
<p>Narasumber : Pak Achmad Mujib 24 januari 2018 pukul 9.30</p>	<p>“jadi faktor eksternal lebih banyak. Jadi saat ini sebetulnya khusus tahun 2016-2017 sampe sekarang ini Indonesia perekonomiannya mengalami penurunan sehingga dari situ untuk pengusaha-pengusaha itu mengalami penurunan pendapatan yang dahulunya katakanlah eee dia dapat laba bersih itu sekitar perbulannya katakanlah 10 juta nah sekarang karna akonomi mengalami penurunan bisa sampe 5 juta. Otomatiskan dulu kita bisa atur keseluruhan untuk angsuurannya sekian ternyata eee tidak mampu, seperti itu. Trus klo manajemennya dari waktu kontrol apa namanya dari mengatur strategi penjualan seperti apa, pemasaran seperti apa, produksinya seperti apa. Kalo sampe itu</p>

	manajemennya gak bisa ngatur, kalo pemasarannya kita punya barang tapi tidak bisa dipasarkan percuma juga. Kalo dari segi persaingan (kompetitor) eee kita harus mengetahui pertama, punya barang seperti apa, kualitasnya, kedua haraganya seperti apa berapa? Apa dia bisa bersaing trus fasilitas yang diberikan seperti apa, itu”.
--	--

3. Bagaimana penanganan yang dilakukan Bank Muamalat Cabang Kupang dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?

Narasumber: Pak Achmad Mujib tanggal 24 Januari 2018 pukul 9.30	“penyelesaiannya itu pertama, kita harus mengetahui permasalahan nasabah. Untuk mengetahui permasalahannya apa tentunya kita lihat dulu eee memorandum usulan pembiayaan tersebut seperti apa, karakteristik bisnisnya seperti apa, jadi pada saat kita ketemu nasabah itu sudah ada imbal balik, jadi bukan monoton dari nasabah saja yang, memberikan informasi tapi kita sudah mengetahui sebelumnya bahwa karakteristik nasabah itu dan bisnisnya seperti yang tertuang dalam usulan ya kan? Dari situ nasabah memberikan informasi permasalahannya apa sehingga dari situ kalo memang benar apa yang dikatakan oleh nasabah, maka seperti katakanlah karena faktor ekonomi nasabah mengalami penurunan omzet seperti itu, kita lihat dulu apakah masih ada sumber repayment atau tidak ada atau bisnisnya bangkrut (gulung tikar). Untuk yang masih ada repayment kita coba lihat repayment nya berapa? Cash flow
--	--

nya seperti apa ya kan? Kalo memang repayment nya masih ada, masih bisa kita perbaiki itu ada cara penanganannya yaitu yang pertama, namanya Restructure, Reschedule, ada Recondition ya kan? Untuk reschedule itu eee, pertama kita bisa mengganti akadnya dari murabahah ke musyarakah. Jadi katakanlah nasabah sebelumnya murabahah, dia jatuh tempo tapi belum bisa lunasin, karna kalo kita perpanjang lagi maka nasabah tidak mendapatkan gill. Maka kita konversi ke akad musyarakah, sebelumnya katakanlah murabahah itu untuk kita belikan barang kepada nasabah kita konversi ke akad musyarakah jadi kita syirkah kita posri OS nya berapa jadikan sebagai pokok plafonnya. Nah, klo musyarakah kan kita syirkah yaudah nasabah sama saja butuh apa, dengan sisa pokoknya berapa? Itu nanti kita sesuaikan pertama, tentunya dengan kemampuan nasabah dan cash flow yang ada, trus dengan jangka waktu sampe seberapa lama usaha ini kira-kira bisa masuk exsisting, karna kana da faktor risiko, setiap usaha itu pasti harus mampu mengalami perkembangan to? Katakanlah usaha eee seperti saat ini, toko kelontong sekarang mengalami perkembangan dikupang khususnya itu kana da minimarket trus mall nah itu faktor risiko kompetitornya di situ kita harus pertimbangkan. Jadi jangan sampe terlalu lama dan juga terlalu membebankan kepada eee nasabahnya, karena kan klo kita beban kan ke nasabah terlalu besar dengan kemampuan yang

saat ini menurun pasti tidak akan berhasil untuk reschedulanya. Trus ada yang kedua recondition, itu hanya merubah nominal angsurannya dari 1 juta menjadi 700 ribu. Sampe berapa lama eee kira-kira nasabah mengalami kesulitan seperti itu estimasinya. Katakanlah 1 tahun kita berikan istilahnya relaksasi 1 tahun dengan angsuran turun bisa jadi naik gitu. Jadi dikondisikan dengan keadaan nasabahnya atau dengan menovasi nasabahnya jadi katakanlah nasabahnya mau jual aset, asetnya yang dijaminakan mau dijual pada pihak ketiga yaudah kita fasilitasi nominal yang mau diambil itu berapa. Untuk menutup pembiayaan nasabah bermasalah tersebut pindah alih utang. Selain itu ada off set jaminan adalah nasabah meyerahkan agunannya pada bank muamalat eee setelah melihat asetnya itu memang marketable dan muamalat mau yaudah kita ambil asetnya, istilahnya nasabah jual pada bank muamalat. Selanjutnya ada WO atau write off istilahnya hapus tagih, kita hapus buku nanti nasabah kalo ada uang sebelum 1 tahun disetorkan kepada bank muamalat. Selama 1 tahun nasabah tidak ada kemampuan lagi atau tidak ada aset lagi yang bisa dijual maka itu menjadi kerugian bank. Ada satu lagi namanya litigasi/eksekusi jaminan nasabah melalui eee KPKNL (Balai Lelang Swasta). Tentunya pasti nanti semua akan bermuara pada KPKNL selaku Badan dari pemerintahan untk melakukan lelang. Bank dikatakan kalau

	NPF nya di bawah 3%”.
--	-----------------------

4. Bagaimana penerapan manajemen risiko di Bank Muamalat Cabang Kupang?

<p>Narasumber: Pak Achmad Mujib 24 Januari 2018 pukul 9.30</p>	<p>“jadi penerapan manajemen risiko itu waktu awal mula nasabah mengajukan pembiayaan sudah harus diterapkan manajemen risikonya. Makanya disitu, dilakukan analisa waktu analisa pembiayaan tim-tim dari marketing. Nah disinilah, yang memang faktor internal itu (SDM) itu, yang berperan penting karena klo SDM nya tidak bisa menguasai critical point dari bisnis nasabah maka dari segi analisisnya kurang. Karna critical point dari setiap bisnis itu akan beda-beda. Pertama, knowledge nya sendiri harus di upgrade terus. Kedua, dilapangan itu harus banyak pengalaman karna di knowledge dan lapangan itu kana da ketidaksesuaian mungkin kecil ga sampe 30 %. Maka dari itu, semakin lama orang tersebut di bidang pembiayaan maka semakin banyak dia menguasai critical point dari setiap bisnis nasabah. Apalagi kalo bukan di fix income ya. Tapi non fix income banyak. Kalo di fix income dari pegawai sudah pasti angkanya tapi, kalo yang non fix income itu seperti usaha wiraswasta kan berubah-ubah makanya dai situ ada beberapa faktor yang harus diperhatikan. Pentingnya penerapan manajemen risiko diterapkan di awal pengajuan pembiayaan karna kalo tidak akan jadi</p>
--	---

	pembiayaan bermasalah.
--	------------------------



No. _____
Tanggal : _____

(harap diisi lengkap untuk kelancaran proses)

PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Jumlah Pembiayaan yang diajukan : Rp. 30 JUTA Pengajuan : Baru Perubahan Take Over

Jangka Waktu : 60 BULAN

Tujuan Penggunaan (dijelaskan) : BANGUN PAGAR DAN PASANG PLAFON RUMAH

DATA PRIBADI PEMOHON

Nama : JUSTINA HALUNDAKA Jenis Kelamin : Laki Perempuan

Tempat/Tanggal Lahir : KALABAHU 27 JUNI 1967 Status : Belum Menikah Menikah Janda/Duda

No. KTP / Pasport : 34.5002.620637.0001 Jumlah Tanggungan : _____

No. NPWP : _____ Pendidikan terakhir : _____

Alamat tinggal sekarang : JW. GUNUNG INERIE RT 22 RW 02

Telp. : 081232062316 Wilayah : _____ Kode Pos : _____ Lama tinggal di alamat ini : 1 TAHUN

Status tempat tinggal : Pribadi Keluarga Sewa/Kontrak Dinas Lainnya (sebutkan) _____

Untuk keperluan mendadak hubungi (yang tidak serumah) :
Nama : IVONI BELEGUR
Hubungan : SAUDARA
Alamat : _____

Telp. : 08121998944 Wilayah : _____ Kode Pos : _____

Waktu terbaik untuk menghubungi anda : di Rumah pukul : _____ di Kantor, pukul : _____

Alamat Surat : _____

Wilayah : _____ Kode Pos : _____

DATA PEKERJAAN **DATA SUAMI/ISTRI**

Nama Perusahaan : KANTOR WILAYAH KEAGAMAAN PROP NTT Nama : WILHELMUS BOTHA

Bidang Usaha : _____ Tempat/Tanggal Lahir : NGADA 17 Mei 1961

Jabatan / Pangkat : STAF TATA USAHA PENATA MEDA IIIa (Jika bekerja) Nama Perusahaan : KANTOR DINAS KESEHATAN KAB. KPE

Mulai Bekerja sejak : 1982 Bidang Usaha : _____ Pangkat/Jabatan : PENGATUR IIIC

Alamat : _____ Mulai bekerja sejak : _____ Alamat kantor : _____

Telp. : _____ Wilayah : _____ Kode Pos : _____

(Khusus Wiraswasta)
SIUP # : _____ NPWP # : _____

Tanggal/Tahun didirikan : _____

DATA KEUANGAN **PINJAMAN LAIN**

Penghasilan bersih / bulan pemohonan : Rp. 2.446.800 Nama Kreditur : _____ Jenis Pinjaman/Credit Card : _____ Jumlah Pinjaman : _____ Jatuh Tempo : _____

Penghasilan bersih / bulan Suami/Istri : Rp. _____

Penghasilan tambahan (Jika ada) : Rp. _____

Biaya hidup / pengeluaran per bulan : Rp. 1.000.000

Angsuran dari Pinjaman lainnya / bulan : Rp. _____

Sisa Penghasilan bersih : Rp. _____

DATA KEKAYAAN **SIMPANAN / REKENING DI BANK**

Jenis	Jumlah	Lokasi / Merk	Nilai Rp.	Nama Bank	Jenis Simpanan	a/n	Nomor
<input type="checkbox"/> Rumah	<u>1</u>						
<input type="checkbox"/> Mobil							
<input type="checkbox"/>							

DATA JAMINAN

TANAH RUMAH TINGGAL RUKO BPKB

Alamat Jaminan : _____ Merk Kendaraan : _____

Telp. : _____ Wilayah : _____ Kode Pos : _____ Type : Sedan Minibus Lainnya : _____

Tahun Dibangun : _____ LT : _____ LB : _____ Tahun : _____ Warna : _____

Harga Taksiran : _____ No. IMB : _____ Harga Kendaraan : _____

Status Tanah : HGB / Hak Milik Ni : _____ Uang Muka : _____

Berlaku hingga : _____ a/n : _____ Nama Dealer : _____

Nama pemilik jaminan / Penjamin : _____ Alamat/Telp. Dealer : _____

Hubungan keluarga : _____

Alamat pemilik jaminan : _____

Telp. : _____ Wilayah : _____ Kode Pos : _____

PERUSAHAAN

Klasifikasi : Pemerintahan : BUMN Swasta

REFERENSI

1. Nama : _____	2. Nama : _____
Perusahaan : _____	Perusahaan : _____
Posisi / Jabatan : _____	Posisi / Jabatan : _____
Alamat/Telp : _____	Alamat/Telp : _____

Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar. Informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini saya mengizinkan Bank Muamalat untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan. Bersama ini saya memberi kuasa kepada bank untuk memotong dari rekening koran / tabungan / deposito saya guna melunasi angsuran pembiayaan dan/atau kewajiban lainnya kepada Bank jika terjadi penundaan pembayaran. Dengan ini pula saya menyatakan bersedia dan akan patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan Bank dan saya mengetahui dan menyetujui bahwa Bank berhak menyetujui / menolak permohonan ini tanpa memberitahukan alasannya.

Pemohon : JUSTINA HALUNDAKA Suami/Istri : WILHELMUS BOTHA Penjamin : _____

(Nama / TTD) (Nama / TTD) (Nama / TTD)

Salah In Referral Solicit IBP Kode Cabang/Capem/Kt. Kas : _____



RIWAYAT HIDUP

(Curriculum Vitae)

Nama : Saidatul Humayrah Bethan
Tempat & Tanggal Lahir : Kupang, 3 Januari 1996
Alamat : Jl. Beringin Km. 11 Kel. Lasiana Kec.
Kelapa Lima RT. 17/RW. 04 Kota
Kupang Provinsi NTT
Email : irahumayrah96@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. SD Inpres Lasiana Kupang
2. MTs Madrasah Muallimaat Muhammdiyah Yogyakarta
3. MA Madrasah Muallimat Muhammdiyah Yogyakarta
4. S1 Ekonomi & Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Yogyakarta, 29 April 2018

Penulis

Saidatul Humayrah Bethan