

LAMPIRAN

FOTO BERSAMA NARASUMBER

A. Foto bersama Bapak Adityo dan Bapak Fuad Ali Addien selaku *Account Officer* pada Bank Muamalat Cabang Yogyakarta



B. Foto bersama Bapak Hedi dan Ibu Ika selaku nasabah pada Bank Muamalat Cabang Yogyakarta



C. Foto bersama Bapak Satria selaku Pakar Ahli



D. Foto Bukti Checklist Dokumen Pembiayaan Segmen Retail

CHECKLIST DOKUMEN PEMBIAYAAN SEGMENT RETAIL					KETERSEDIAAN DOKUMEN		MASA BERLAKU		WAKTU PEMENUHAN DOKUMEN
No	JENIS DOKUMEN (Sebuah dokumen copy setelah diok dengan salinan harus diberi stempel sesuai asli dan paraf oleh RM di Cabang)	JENIS PEKERJAAN			KETERANGAN	LENGKAP RM (ber tanda V Pada)	TIDAK LENGKAP PS (ber tanda V jika ada)	MASA BERLAKU (isi dengan tgl expired)	WAKTU PEMENUHAN DOKUMEN
		PEKERAWA	WIRASWASTA Individu	WIRASWASTA Non Individu					
I. DOKUMEN PENGHASILAN									
36	Aksi slip gaji 3 bulan terakhir/Surat Keterangan Gaji/Penghasilan nasabah ¹⁾	✓							Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
37	Aksi slip gaji 3 bulan terakhir/Surat Keterangan Gaji/Penghasilan pasangan nasabah (jika core income)	✓							Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
38	Copy Surat Keterangan Kerja/PWT/SK Pengangkatan	✓							Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
39	Copy mutasi rekening tabung/ giro (R/K) pribadi yang mencerminkan gaji/pendapatan Nasabah 3 bulan terakhir (khusus fixed income)	✓	✓	✓	✓				Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
40	Copy mutasi rekening tabung/ giro (R/K) yang mencerminkan gaji/pendapatan Pasangan Nasabah 3 bulan terakhir (khusus fixed income dan joint income)	✓	✓	✓					Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
II. LENGKAPAN DOKUMEN IDENTITAS DAN DOKUMEN LAIN DI CABANG									
41	Copy mutasi rekening Tabungan/Giro (R/K) pribadi/Band usaha yang mencerminkan transaksi usaha selama 6 bulan terakhir (khusus non fixed income)	✓	✓	✓					Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
42	Copy Surat Pajak Tahunan nasabah/ Form 1772-4) dan mutasi rekening min satu tahun terakhir jika gaji nasabah dan atau pasangan diterima secara tunai	✓							Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
43	Copy Surat Pajak Tahunan Pasangan nasabah/ Form 1772-4) untuk Pengajuan Joint Income dan mutasi rekening satu tahun terakhir (jika gaji nasabah dan atau pasangan diterima secara tunai)	✓							Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
44	Copy tanda terima tunggahan yang dibayarkan tunai dari Instansi terkait	✓							Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
45	Copy (jika ada) praktik profesi		✓						Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
46	Copy Laporan Keuangan Perusahaan (Neraca dan L/R) dan/atau Copy Buk. Catatan Transaksi (jika ada)	✓	✓	✓	✓				Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
47	Jika ada minimal penunahan/ Surat keterangan penghasilan terakhir/ Lan-ik Du ar Bersih-bersih/ (Cek/ Deposi/ Surat Tanda Terima Penuh/ STTP) bulan terakhir				✓				Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
III. DOKUMEN AGUNAN									
48	Copy surat Akat objek agunan/buk. kepemilikan agunan pembiayaan	✓	✓	✓	✓				Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
49	Copy surat titim Mendirikan Bangunan (MB)	✓	✓	✓	✓				Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
50	Copy PBB tahun terakhir	✓	✓	✓	✓				Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
IV. DOKUMEN BUKTI PENSIUN									
51	Asli Surat Keputusan pensunan (SK)				✓				Selambatnya pada saat Sub-ri PreScreen
52	Copy Kartu Inden. tas Pensun (KARIP)				✓				Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
53	Copy Surat Kuasa memotong gaji Pensun				✓				Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
54	Copy rekening listrik/PAM/telegon terakhir				✓				Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan

Keterangan:

- Untuk calon nasabah yang belum menikah, selambat-lambatnya pada saat penandatanganan akad, wajib menyerahkan Surat Pernyataan yang menyatakan bahwa baik benar-benar belum menikah (Surat Pernyataan Status Perkawinan)
- Ragi calon nasabah yang dik memiliki NPWP pribadi, harus menyerahkan Surat pernyataan bahwa ybs bersedia menyerahkan NPWP pribadi sebelum dilakukan akad pembiayaan. Khusus untuk calon nasabah yang berstatus sebagai istri/mais dapat menyerahkan NPWP suami/terpilih.
- Untuk orang tua/pemegang saham, Surat Keterangan Penghasilan dan Surat Keterangan lainnya beserta posisi jabatan terakhir dapat disampaikan dalam satu Surat Keterangan. Untuk profesional yang juga merupakan pegawai, tetap harus menyerahkan Slip Gaji.
- Buk. Catatan transaksi bisnis hanya diminta apabila diperlukan oleh Analisa Komite Atapuan Analisis untuk mendukung Proses Analisis.
- SLUP dik berlaku bagi perusahaan yang dicek/akan sesuai dengan Keputusan Menteri Perdagangan yang berlaku.

Dengan ini kami menyatakan bahwa:

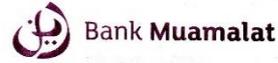
- Kami telah bertemu langsung dengan calon nasabah tersebut dan menyatakan bahwa calon nasabah tersebut adalah benar sebagai pihak pemohon pembiayaan
- Dokumen-dokumen yang diserahkan oleh calon nasabah tersebut kepada PT Bank Muamalat Indonesia sebagaimana di lampirkan bersama surat ini adalah benar-benar asli dan dokumen yang sah
- Cabang telah meyakinkan secara prinsip bahwa calon nasabah pembiayaan konsumen tersebut untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan konsumen dan akan bertanggung jawab terkait fasilitas pembiayaan konsumen yang diputuskan oleh Komite pembiayaan
- Nasabah sudah terinformasi dengan baik terkait akad pembiayaan dan fasilitas pembiayaan yang diambil selama masa pembiayaan
- Cabang telah memenuhi ketentuan untuk penkian agunan sesuai dengan PBI No 17/10/PB/2015 Pasal 4

Yogyakarta, _____ Menyetujui,

Nama Jelas _____ Nama Jelas _____

RM _____ BDM/BM _____

Diterima,	
Nama Jelas _____ Pre Screen Manager	Nama Jelas _____ Pre Screen Staff



DOCUMENT CHECK LIST SEGMENT RETAIL

Nama Nasabah: _____
 Cabang: _____
 Platón: _____
 Jenis Pekerjaan Nasabah: _____
 Jenis Pekerjaan: _____
 Status Nasabah: _____
 Status Restru: _____
 Segmen: _____
 Produk/Program: _____
 Baru / Eksisting: _____
 Salim / Pemisah: _____
 Consumer / SME / Mikro: _____

No	JENIS DOKUMEN	JENIS PEKERJAAN				KETERANGAN	KETERSEDIAAN DOKUMEN		MASA BERLAKU		WAKTU PEMENUHAN DOKUMEN
		PEKERJAAN	WIRASWASTA	PENSIUN	PENSIUN		LENGKAP RM	TIDAK LENGKAP	MASA BERLAKU	EXPIRES	
	(Sebuah dokumen copy setelah dicok dengan salinnya harus diberi stempel sesuai asli dan paraf oleh RM di Cabang)	Individu	Individu	Non Individu		(Ber tanda V jika ada)	(Jika ada)	(isi dengan tanggal expired)	(isi dengan tanggal expired)		
I. KELENGKAPAN DOKUMEN IDENTITAS DAN DOKUMEN LAIN DI CABANG											
1	Asli form aplikasi permohonan pembiayaan standar BMI	V	V	V	V	Isi semua field yang tersedia dengan benar dan di-cetak nasabahnya dan pasangannya (jika menikah)					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
2	Asli surat pernyataan nasabah sesuai SE BI No. 18/15/DKMP 5 Sep 2016 (khusus pembiayaan properti atau pembiayaan kendaraan bermotor)	V	V	V	V	Isi semua field yang tersedia dengan benar dan di-cetak nasabahnya dan pasangannya (jika menikah)					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
3	Copy KTP calon nasabah dan suami/istri	V	V	V	V	Copy KTP harus terlihat jelas (150%), Untuk E-KTP, tidak ada masa berlaku					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
4	Copy NPWP Pribadi/Suami	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas (150%)					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
5	Copy Kartu Keluarga (KK)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
6	Copy Akta Nikah/Akta Perkawinan (jika menikah)	V	V	V	V	Copy 1 set buku nikah mulai cover s.d halaman terakhir					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
7	Copy Akta Cerai/Akta Perceraian (jika cerai/hidai)	V	V	V	V	Muslim: akta cerai dari pengadilan agama Non Muslim: akta perceraian dan Catatan Sipil					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
8	Asli MOP (Lampiran Khusus pengajuan pembiayaan Non Fixed Income all segmen)	V	V	V	V	Asli dan paraf ke-35 lembar dan standatangan RM dan Head Financing/BOM/BM					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
9	Copy dokumen Rencana Pembebanan Barang / RAB di-cetak nasabahnya (RAB khusus untuk tujuan pembelian barang renovasi, pembangunan, pembelian bahan material)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas dan ditandatangani oleh nasabah					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
10	Asli Surat Puanan Rumah (SPR) khusus B KPR dari Developer, untuk KPR secondary memerlukan Surat Penerimaan Riwayat Khusus tujuan pembelian rumah	V	V	V	V	Nomor telepon penjual wajib dicantumkan untuk proses verifikasi					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
11	Asli undi/ing dokumen tujuan penggunaan (bila tujuan selain pembelian rumah)	V	V	V	V	Undir/ing misalnya untuk pembiayaan Murabahah dan MMQ seper PG, Invoice, surat penawaran, dll					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
12	Copy akta pendirian perusahaan dan perubahan terakhir yang membuat kami memiliki kewenangan untuk Tanda Tangan Akad (jika ada perubahan akta pendirian)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
13	Copy Pengesahan dari instansi berwenang yaitu SK Menkumham (jika badan usaha PT) atau pendirian pada PK (jika badan usaha CV)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
14	Copy SKU (khusus konsumen individu & mikro)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
15	Copy SKUP (jika pengajuan Non Fixed income dan non individu)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
16	Copy TDP (jika pengajuan Non Fixed income dan non individu)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
17	Copy NPWP badan usaha (jika non individu)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas (150%)					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
18	Copy KTP Seluruh Pengurus & Pemegang Saham	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas (150%)					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
19	Asli foto nasabah dan atau pasangannya	V	V	V	V	Foto terbaru dan tampak wajah yang jelas					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
20	Asli Laporan Kunjungan Nasabah	V	V	V	V	Di tandatangan RM dan BM serta dilampirkan foto usaha nasabah					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
21	Asli surat pernyataan belum menikah (jika status nasabah belum menikah)	V	V	V	V	Minimal dikeluarkan dari Kelurahan					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
22	Asli surat pernyataan ahli waris dan nasabah (jika agunan adalah milik pihak ketiga atau ada pemegang tebusan asuransi jiwa)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
23	Copy perjanjian pengikatan nasabah dari notaris yang di- arkan ke KUA/Let. atau spt (jika menikah dengan WNA atau membuat perjanjian pra nikah atas permintaan sendiri saat belum menikah)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas serta di- arkan ke KUA (muslim) atau catatan sipil (non muslim)					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
24	Copy perjanjian pra nikah pemilih agunan dari notaris yang di- arkan ke KUA/Let. atau spt (jika pemilih agunan ada pra nikah harta)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas serta di- arkan ke KUA (muslim) atau catatan sipil (non muslim)					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
25	Copy perjanjian pembagian harta gono gini pemilih agunan dari pengadilan agama (jika pemilih agunan statusnya cerai hidup dan mengemukakan agunan harta bersama)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
26	Asli surat keterangan beda nama atau tanggal lahir antara KTP/KK/Akta Nikah (jika berbeda - salah satunya)	V	V	V	V	Sesuai format standar BM atau instansi terkait (min. Kelurahan)					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
27	Asli surat Kematian dari RS/Puskesmas/Kelurahan (jika cacangan nasabah meninggal)	V	V	V	V	Dikeluarkan dari instansi terkait					Selambatnya pada saat Submisi Prescreen
28	Copy KTP pemilih agunan	V	V	V	V	Copy KTP harus terlihat jelas (150%), Untuk E-KTP, tidak ada masa berlaku					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
29	Foto Copy KTP Pasangan pemilih agunan (jika pemilih agunan menikah)	V	V	V	V	Copy KTP harus terlihat jelas (150%), Untuk E-KTP, tidak ada masa berlaku					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
30	Copy Kartu Keluarga pemilih agunan	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
31	Copy NPWP pemilih agunan	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas (150%)					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
32	Copy surat nikah pemilih agunan (jika pemilih agunan menikah)	V	V	V	V	Copy 1 set buku nikah mulai cover s.d halaman terakhir					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
33	Asli foto pemilih agunan dan pasangannya (jika menikah)	V	V	V	V	Foto terbaru dan tampak wajah yang jelas					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
34	Copy Akta Cerai/Akta Perceraian pemilih agunan (jika cerai/hidai)	V	V	V	V	Muslim: akta cerai dari pengadilan agama Non Muslim: akta perceraian dan Catatan Sipil					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan
35	Copy Perjanjian Kredit dengan bank yang di- FD atau offering letter (jika Take Over)	V	V	V	V	Copy harus terlihat jelas					Selambatnya pada saat order Akad Pembiayaan

E. Foto Brosur Produk Pembiayaan Bank Muamalat Cabang Yogyakarta




Bank Muamalat

Call/WA/SMS : **085643005505**
Fuad Uli Addien

Bank Muamalat

SYARAT DAN KETENTUAN

A. DOKUMEN UMUM PEMBIAYAAN

- 1 Formulir Aplikasi dan Pernyataan FTV
- 2 Foto Nasabah dan pasangan (3x4 - 1 Lembar)
- 3 Copy KTP Nasabah dan Pasangan
- 4 Copy Kartu Keluarga
- 5 Copy Surat Nikah / Akta Cerai / Pernyataan Belum Menikah dari Kelurahan
- 6 Copy NPWP

B. DOKUMEN PENGHASILAN

Pendapatan dari Gaji

- 1 Copy SK terakhir dari tempat kerja / SK dari tempat kerja
- 2 Asli Slip gaji 3 bulan terakhir
- 3 Copy buku tabungan gaji 3 bulan terakhir
- 4 SPT Tahunan PPH Pasal 21 bila gaji diterima tunai

Pendapatan dari Usaha

- 1 Copy Akta Pendirian Usaha beserta perubahannya (PT, CV, Yayasan, dll)
- 2 Copy Izin Usaha (NPWP, HO, TDP, SIUP, Domisili)
- 3 Laporan Keuangan 3 Tahun Terakhir (Neraca dan L/R)
- 4 Copy Mutasi Rekening Usaha 1 Tahun Terakhir

Pendapatan dari Profesi

- 1 Izin Profesi dan Praktek
- 2 Laporan Keuangan
- 3 Copy Mutasi Rekening 6 Bulan Terakhir

C. DOKUMEN LEGAL

- 1 Asli Surat Penawaran Harga Rumah
- 2 Copy Sertifikat Agunan
- 3 Copy IMB dan PBB Terakhir
- 4 Copy Data Penjual (KTP, KK, Akta Nikah, NPWP)
- 5 RAB Material - Bila mengajukan pembiayaan Renovasi

D. ESTIMASI BIAYA ADMINISTRASI DI BANK

Simulasi untuk Plafon Rp. 100.000.000,- selama 15 Tahun

1	Biaya Adm	1.200.000
2	Materai	60.000
3	Asuransi - Jiwa	1.426.000
	- Kebakaran	650.000
4	Notaris	1.700.000



KPR iB Muamalat

Fix & Fix Promo

Angsuran TETAP SAMPAI LUNAS dan memberikan keringanan pada 2 tahun pertama

KPR iB Muamalat Fix & Fix adalah fasilitas pembiayaan untuk Pembelian Rumah, Take Over & Take Over Plus dan Top Up yang sesuai dengan kebutuhan anda.



Bank Muamalat

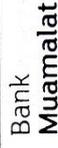
Angsuran TETAP SAMPAI LUNAS dan memberikan keringanan pada 2 tahun pertama

KPR iB Muamalat Fix & Fix adalah fasilitas pembiayaan untuk Pembelian Rumah, Take Over & Take Over Plus dan Top Up yang sesuai dengan kebutuhan anda.

Plafond	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun	6 Tahun	7 Tahun	8 Tahun	9 Tahun	10 Tahun	11 Tahun	12 Tahun	13 Tahun	14 Tahun	15 Tahun
150.000.000	4.804.943	4.862.302	3.768.471	3.854.019	3.150.719	3.254.710	1.940.863	2.169.652	1.749.560	2.058.872	1.566.337	1.906.598	1.406.598	1.749.560	1.566.337
200.000.000	6.406.546	6.483.189	5.074.627	5.138.693	4.200.372	4.339.639	2.587.951	2.892.870	2.392.746	2.745.162	2.088.449	2.544.797	1.880.449	2.392.746	2.088.449
250.000.000	8.008.137	8.103.986	6.280.784	6.423.366	5.250.465	5.424.449	3.234.939	3.616.087	2.915.933	3.431.453	2.610.562	3.180.996	2.300.562	2.915.933	2.610.562
300.000.000	9.609.885	9.724.783	7.536.941	7.708.039	6.300.558	6.509.459	3.881.927	4.399.004	3.499.120	4.117.744	3.132.674	3.817.195	2.817.195	3.499.120	3.132.674
350.000.000	11.211.532	11.345.580	8.793.098	8.992.712	7.350.651	7.594.469	4.528.915	5.062.222	4.062.306	4.804.034	3.654.786	4.453.395	3.353.395	4.062.306	3.654.786
400.000.000	12.813.180	12.966.378	10.049.255	10.277.985	8.400.745	8.679.279	5.175.902	5.785.239	4.665.493	5.490.325	4.176.899	5.089.594	3.876.899	4.665.493	4.176.899
450.000.000	14.414.827	14.587.175	11.305.412	11.562.058	9.450.838	9.764.189	5.822.800	6.508.957	5.248.680	6.176.615	4.699.011	5.725.793	4.419.011	5.248.680	4.699.011
500.000.000	16.016.474	16.207.972	12.561.568	12.846.713	10.500.931	10.849.099	6.469.778	7.292.174	5.881.866	6.862.906	5.221.123	6.361.992	4.811.123	5.881.866	5.221.123
550.000.000	17.618.122	17.828.765	13.817.725	14.131.405	11.551.024	11.934.008	7.116.866	7.955.392	6.445.053	7.549.197	5.743.236	6.996.192	5.243.236	6.445.053	5.743.236
600.000.000	19.219.770	19.449.562	15.073.882	15.416.078	12.601.117	13.018.918	7.763.953	8.678.609	6.998.239	8.235.487	6.265.348	7.634.391	5.743.348	6.998.239	6.265.348
650.000.000	20.821.417	21.070.364	16.320.039	16.700.251	13.651.210	14.103.828	8.401.041	9.401.826	7.581.426	9.321.778	6.787.460	8.270.590	6.265.460	7.581.426	6.787.460
700.000.000	22.423.065	22.691.361	17.586.196	18.006.424	14.701.303	15.188.738	9.027.929	10.125.044	8.164.613	9.608.068	7.309.573	8.906.789	6.265.573	8.164.613	7.309.573
750.000.000	24.024.712	24.311.598	18.893.353	19.349.581	15.751.396	16.273.648	9.704.817	10.848.861	8.747.799	10.294.359	7.831.665	9.542.989	6.265.665	8.747.799	7.831.665
800.000.000	25.626.360	25.932.725	20.098.509	20.544.770	16.801.489	17.358.958	10.351.805	11.571.479	9.330.986	10.980.650	8.353.737	10.179.188	6.265.737	9.330.986	8.353.737



Bank Muamalat KPR Muamalat iB ANGSURAN SUPER RINGAN



Miliki rumah idaman dengan ANGSURAN SUPER RINGAN

Tunjuk saja rumahnya biar kami yang mengurus...

- Partt tanpa was-was / kepastian total angsuran

- Pelunasan sebagian fleksibel & bebas

- Angsuran ringan yang lebih lama

- Jangka waktu pembayaran hingga 15 tahun

- Berliku untuk pembelian, take over & take over plus, renovasi dan top up

SIMULASI ANGSURAN

Plafond	5 Tahun			10 Tahun			15 Tahun				
	Angsuran Tahun 1 - 3	Angsuran Tahun 4 - 5	Total Angsuran Harga Jual	Angsuran Tahun 1 - 6	Angsuran Tahun 7 - 8	Angsuran Tahun 9 - 10	Total Angsuran Harga Jual	Angsuran Tahun 11 - 12	Angsuran Tahun 13 - 15	Total Angsuran Harga Jual	
150.000.000	2.830.685	4.143.093	201.338.883	1.990.983	2.545.572	3.769.465	266.111.655	1.413.633	2.120.449	2.708.736	350.546.006
200.000.000	3.774.247	5.524.123	268.451.845	2.121.310	3.394.096	5.025.953	354.815.941	1.884.843	2.827.265	3.611.648	467.394.675
250.000.000	4.717.808	6.905.154	335.564.806	2.651.638	4.242.621	6.282.442	443.519.426	2.356.054	3.534.081	4.514.560	584.243.344
300.000.000	5.661.370	8.286.185	402.677.767	3.181.965	5.091.145	7.538.930	532.223.311	2.827.265	4.240.898	5.417.472	701.092.013
350.000.000	6.604.932	9.667.216	469.790.728	3.712.293	5.995.669	10.055.419	620.927.356	3.298.476	4.947.714	6.320.384	817.940.682
400.000.000	7.548.493	11.048.247	536.903.689	4.242.621	6.788.193	11.308.955	709.631.081	3.769.687	5.654.530	7.223.296	934.789.351
450.000.000	8.492.055	12.429.278	604.016.650	4.772.948	7.786.717	12.564.884	798.334.966	4.240.898	6.361.347	8.126.208	1.051.638.019
500.000.000	9.435.617	13.810.309	671.129.611	5.303.276	8.485.241	13.821.372	887.038.851	4.712.109	7.068.163	9.029.120	1.168.486.668
550.000.000	10.379.179	15.191.339	738.242.572	5.833.603	9.337.765	15.077.860	975.742.622	5.183.319	7.774.979	9.932.032	1.285.335.357
600.000.000	11.322.740	16.572.370	805.355.534	6.363.931	10.182.289	16.334.349	1.064.446.622	5.654.530	8.481.795	10.834.944	1.402.184.026
650.000.000	12.266.302	17.953.401	872.468.495	6.894.258	11.030.814	17.590.837	1.151.150.807	6.125.741	9.188.612	11.737.856	1.519.032.695
700.000.000	13.209.864	19.334.432	939.581.456	7.424.586	11.879.338	12.481.834	1.241.854.922	6.596.952	9.895.428	12.640.768	1.635.881.363
750.000.000	14.153.425	20.715.463	1.006.694.417	7.954.914	12.727.862	13.847.325	1.330.558.277	7.068.163	10.602.244	13.543.680	1.752.730.032
800.000.000	15.096.987	22.096.494	1.073.807.378	8.485.241	13.576.386	15.210.384	1.419.262.162	7.539.374	11.309.061	14.446.592	1.869.578.701



Bank Muamalat

No. : 126 /BMI-JOG/II/2019

Yogyakarta, 21 Februari 2019
17 Jumadal Tsaniyah 1440 H

Kepada Yth :
Agus Alfisyahri
Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Perihal : Keterangan Penelitian

Assalamu 'alaikum wr wb,

Semoga kita selalu dalam lindungan Allah SWT, dan senantiasa dapat menjalankan aktivitas sehari-hari dengan baik. Amin.

Berikut ini kami menyampaikan bahwa telah dilakukan Penelitian Skripsi oleh mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dengan keterangan sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : **Agus Alfisyahri**
No. Mahasiswa : 20150730037
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam
Judul Penelitian : **"Analisis Peran Account Officer Dalam Memaksimalkan Pembiayaan dan Meminimalisir Terjadinya Resiko Pembiayaan"**

Demikian Surat Keterangan ini disampaikan, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu 'alaikum wr wb,

**PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, TBK.
CABANG YOGYAKARTA**



Deddy Setianto
Business Development Manager Funding

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk.
Cabang Yogyakarta
Jl. Margo Utomo No. 50
Yogyakarta 55232
T +62 (274) 544 416
F +62 (274) 589 995
W www.bankmuamalat.co.id

Lampiran 1

Transkrip Wawancara dengan Bapak Adityo

Bagian *Account Officer* di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Wawancara 1

Tempat : Kantor Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Waktu : Rabu 20 Februari 2019, Pukul 16:00 WIB

SOP	
Peneliti	Bagaimana <i>Standar Operational Prosedure</i> (SOP) pada <i>Account Officer</i> ?
Informan	<i>Standar Operational Prosedure</i> atau SOP itu kan aturan atau panduan yang tujuannya adalah memudahkan dalam pelaksanaan kegiatan sesuaikan dengan SOP yang ada, SOP itu sifatnya mengikat pada seluruh karyawan, nah jadi dalam pelaksanaan segala kegiatan lakuin aja sesuai dengan SOP yang ada. Untuk SOP <i>Account Officer</i> itu intinya adalah mencari calon nasabah dan menganalisis apakah calon nasabah tersebut memenuhi kriteria atau tidak.
Peneliti	Seperti apakah bentuk <i>Standar Operational Prosedure</i> pada <i>Account Officer</i> ?
Informan	Bentuk dari SOP adalah buku atau bentuk catatan yang sifatnya harus dipatuhi, dengan demikian ketika kita melaksanakan segala kegiatan dengan menerapkan SOP pastilah risiko-risiko akan terminimalisir.
Peneliti	Seberapa sering anda mengkaji SOP pada <i>Account Officer</i> ini?
Informan	Saya kalo membaca tentang isi SOP itu mungkin cuma awal dulu pas pertama masuk mas, tapi kalo penerapannya itu langsung. Jadi untuk mengkaji saya lebih dalam bentuk pengaplikasian aja dari pada mengkaji.
Peneliti	Apakah anda selalu mengaplikasikan SOP pada <i>Account Officer</i> ini dalam menilai kelayakan calon nasabah?
Informan	Iya pasti lah mas, penilaian kelayakan calon nasabah itu memakai prinsip 5C, <i>character, capacity, capital, condition</i> , dan <i>collateral</i> . Jadi segala penilaian tentang nasabah yaitu melalui prnsip 5C tersebut.
Peneliti	Dari pengaplikasiannya sendiri bagaimana anda menilai kelayakan nasabah tersebut?
Informan	Jadi bentuk pengaplikasian yang saya lakukan adalah dengan melihat langsung dari keadaan calon nasabah tersebut, jika dari penilaian 5C itu lolos maka dapat dilanjutkan ke proses selanjutnya.
Peneliti	Apakah jumlah plafon pembiayaan mempengaruhi kejelian analisa yang terdapat pada penerapan SOP?

Informan	Tidak, semua pembiayaan yang terdapat di Muamalat diperlakukan sama baik dari jumlah plafon kecil maupun besar semua pembiayaan tersebut akan dianalisis dengan kejelian dan sudut pandang yang sama.
Peneliti	Setelah pembiayaan itu disetujui dan tercairkan dananya, apakah ada pemantauan terhadap pembiayaan itu, dan bagaimana bentuk pemantauan tersebut?
Informan	Pembiayaan itu selesai bukan saat dana sudah cair, tetapi ketika nasabah sudah selesai membayar semua dana yang dipinjamnya. Jadi ketika nasabah masih mempunyai angsuran atau pembiayaan tersebut belum selesai maka kami selaku <i>Account Officer</i> masih melakukan pemantauan terhadap usahanya itu, bentuk pemantauan itu bisa melalui jalinan hubungan yang baik dengan nasabah, atau yang lebih bagus adalah kita datang langsung kepada nasabah untuk melihat keadaan nasabah tersebut.
Peneliti	Berapa kali dalam sebulan anda selaku <i>Account Officer</i> melakukan monitoring atas dana pembiayaan yang diberikan kepada nasabah anda?
Informan	Kegiatan yang kami lakukan di dunia perbankan itu kan bukan cuma dikantor, atau bahkan diluar kantor. Jadi ketika kami tidak terlalu padat kegiatan kantor maka sesekali dalam sebulan biasanya menyempatkan untuk melihat keadaan usaha nasabah kami.
Peran <i>Account Officer</i> dalam Memaksimalkan Pembiayaan	
Peneliti	Bagaimana sebab timbulnya pembiayaan?
Informan	Sebuah pembiayaan itu akan timbul ketika terdapat nasabah yang membutuhkan dana untuk usahanya, tetapi pembiayaan juga dapat timbul ketika seorang <i>Account Officer</i> mampu melihat peluang yang dapat disalurkan kedalam pembiayaan.
Peneliti	Bagaimana anda selaku <i>Account Officer</i> dapat melihat kondisi sekitar sebagai target peluang pembiayaan?
Informan	Peluang itu dapat ditimbulkan ketika kita peka akan kondisi sekitar, kita dekat dengan masyarakat, kita dapat memahami kondisi kebutuhan masyarakat maka peluang tersebut dapat kita peroleh.
Peneliti	Apakah nasabah pembiayaan itu harus berstatus pegawai dan mempunyai usaha agar bisa diberi pembiayaan?
Informan	Tidak mas, pembiayaan itu sifatnya untuk siapa saja yang memerlukan pembiayaan. Jadi semua masyarakat bisa mengajukan permohonan pembiayaan tetapi akan dilakukan analisa terlebih dahulu. Contohnya adalah seorang Pegawai yang waktunya habis untuk bekerja pagi sampai sore, dan nasabah tersebut tidak mempunyai waktu untuk berwirausaha ataupun bertani. Ketika ia membutuhkan dana untuk tambahan memenuhi kebutuhannya maka akan kita bantu, walaupun ia tidak mempunyai usaha tetapi nasabah tersebut mempunyai gaji tetap sebagai Pegawai. Intinya orang yang bisa melakukan pembiayaan adalah orang yang mampu membayar angsuran, bukan hanya orang yang mempunyai usaha saja

	melainkan orang yang mampu mengangsur atau membayar tanggungan atas pinjamannya tersebut sesuai akad.
Peneliti	Seperti apakah peran <i>Account Officer</i> dalam memaksimalkan pembiayaan di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta?
Informan	Peran seorang <i>Account Officer</i> dalam memaksimalkan pembiayaan adalah dengan mencari nasabah yang akan melakukan pembiayaan sebanyak-banyaknya dengan cara menawarkan produk-produk yang kita punya sesuai kebutuhan nasabah.
Peneliti	Selain mencari nasabah dengan cara menawarkan produk, cara seperti apalagi yang anda gunakan?
Informan	Cara lain yang saya gunakan adalah dengan menerapkan metode 4P memuat beberapa langkah yang harus dilakukan guna terjalinnya hubungan kemitraan dengan nasabah. Langkah tersebut yaitu <i>promotion</i> atau dengan menawarkan kepada calon nasabah yang potensial kemudian setelah itu dilakukan kunjungan terhadap nasabah potensial tersebut. Langkah selanjutnya adalah <i>price</i> atau penetapan harga. Margin yang di peroleh Bank Muamalat adalah tergantung dari besaran jumlah plafond. Selanjutnya produk merupakan hal penting yang perlu diperhatikan dalam strategi pemasaran, karena tanpa adanya produk maka strategi pemasaran lainnya tidak dapat dilakukan. Metode terakhir dalam memaksimalkan pembiayaan adalah <i>physical evidence</i> atau identitas atau ciri khas dari lembaga tersebut, dengan adanya <i>physical evidence</i> ini merupakan poin tambahan sebagai cara untuk menarik minat nasabah.
Peneliti	Ada berapa macam produk pembiayaan yang ada di Bank Muamalat ini?
Informan	Untuk Bank Muamalat sendiri lebih mengalokasikan semua permohonan pembiayaan yang ada ke dalam pembiayaan dengan akad murabahah, jadi contohnya seperti permohonan pembiayaan untuk modal usaha, penambahan modal, bahkan kebutuhan konsumtif masyarakat ini kami alokasikan ke dalam pembiayaan akad murabahah.
Peneliti	Cara seperti apa yang anda gunakan dalam menawarkan produk-produk pembiayaan tersebut?
Informan	Cara yang saya gunakan dalam memasarkan produk-produk itu berbagai macam, tapi yang pasti saya lebih melakukan pendekatan dengan masyarakat dan tidak lupa saya sebarkan brosur dan kalender agar masyarakat makin mengenal Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta.
Peneliti	Untuk cara lain apakah segi penampilan dan kostum ada perbedaan antara di dalam kantor dan diluar kantor sebagai cara menarik nasabah?
Informan	Hal yang sangat kami tekankan adalah pelayanan mas, jadi untuk segi pelayanan kami maksimalkan. Pemaksimalan tersebut mulai dari penampilan yang sopan, santun, ramah, adil, cepat, teliti itu

	semua kami berikan secara prima dengan tujuan agar nasabah merasa puas dengan pelayanan yang kami berikan.
Peneliti	Setelah mendapatkan calon nasabah maka aspek apa saja yang dinilai dalam kelayakan nasabah?
Informan	kelayakan seorang nasabah itu dapat dilihat atau dianalisis melalui unsur 5C, ketika semua unsur tersebut memenuhi maka akan maju ketahap selanjutnya. Namun ketika unsur tersebut tidak memenuhi maka akan diberikan surat penolakan yang isinya tidak menyakiti atau membuat perasaan nasabah tersinggung.
Peneliti	Apakah dalam setiap pembiayaan agunan atau jaminan selalu diikuti sertakan?
Informan	Kalo di Bank Muamalat sendiri jaminan itu harus diikuti sertakan sebagai syarat. Jaminan itu fungsi utamanya adalah sebagai pelindung atau pengcover dari pembiayaan tersebut, agar ketika nasabah mengalami kebangkrutan pihak bank masih mempunyai pegangan untuk melunasi pembiayaan nasabah tersebut.
Peran <i>Account Officer</i> dalam mengantisipasi risiko pembiayaan/pembiayaan bermasalah	
Peneliti	Seperti apa risiko pembiayaan itu sendiri?
Informan	Risiko pembiayaan adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak dapat melunasi kewajiban bayarnya terhadap pihak bank karena suatu hal. Risiko pembiayaan mulai akan timbul ketika pencairan dana pembiayaan tersebut telah dilakukan.
Peneliti	Bentuk antisipasi yang dilakukan oleh <i>Account Officer</i> itu sendiri seperti apa?
Informan	Bentuk pengantisipasi ini adalah mudah saja karena dengan kita menganalisis calon nasabah dengan unsur kehati-hatian dan ketelitian maka risiko-risiko yang akan timbul dapat diantisipasi.
Peneliti	Analisis standar yang diterapkan <i>Account Officer</i> untuk nasabah baru dan lama apakah sama?
Informan	<i>Account Officer</i> melakukan survey hanya sekali setelah pengajuan pembiayaan, survey pertama ini sifatnya agar kita mengetahui alamat nasabah tersebut dan ketika telah memenuhi syarat maka jika nasabah tersebut sebagai nasabah lama akan mengajukan pembiayaan lagi maka tidak akan disurvey kembali. Namun ketika nasabah tersebut pernah melakukan pelanggaran tunggakan pembayaran lebih 3 bulan maka survey akan tetap dilakukan walaupun itu nasabah lama.
Peneliti	Dari adanya suatu risiko pembiayaan, apakah risiko tersebut mulus timbul dari nasabah atau bagaimana?
Informan	Penyebab adanya risiko pembiayaan atau pembiayaan bermasalah sebenarnya ada dua faktor, yaitu dari pihak nasabah dan lembaga. Risiko yang disebabkan oleh nasabah adalah usaha yang dijalankan tersebut mengalami penurunan atau bahkan kebangkrutan, dan risiko yang ditimbulkan oleh lembaga adalah adanya mutasi pekerjaan dan

	atau hilangnya berkas-berkas yang diakibatkan oleh pindahanya kantor atau lainnya.
Peneliti	Ketika sudah terjadi pembiayaan bermasalah apakah agunan atau jaminan akan langsung disita?
Informan	Jadi dalam menangani pembiayaan bermasalah ada beberapa cara yang dilakukan sebelum penyitaan jaminan. Seperti membuat <i>rescheduling</i> , <i>reconditioning</i> , <i>restructuring</i> , dan barulah penyitaan jaminan. Intinya adalah proses penyitaan jaminan adalah tahap ahir ketika nasabah tersebut sudah benar-benar tidak mampu melunasi pinjamannya tersebut.

Lampiran 2

Transkrip Wawancara dengan Mas Fuad Uli Addien

Bagian *Account Officer* di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Wawancara 2

Tempat : Kantor Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Waktu : Rabu 20 Februari 2019, Pukul 16:00 WIB

SOP	
Peneliti	Bagaimana <i>Standar Operational Prosedure</i> (SOP) pada <i>Account Officer</i> ?
Informan	Untuk SOP <i>Account Officer</i> itu intinya adalah mencari calon nasabah dan menganalisis apakah calon nasabah tersebut memenuhi kriteria atau tidak. Dalam aturannya memang setiap pelaksanaan yang ada pada lembaga itu mempunyai aturan yang harus diterapkan atau nama lainnya yaitu tadi <i>Standar Operational Prosedure</i> atau SOP. Tujuannya dari adanya SOP itu adalah memudahkan dalam pelaksanaan kegiatan sesuaikan dengan SOP yang ada, nah jadi dalam pelaksanaan segala kegiatan lakuin aja sesuai dengan SOP yang ada.
Peneliti	Seperti apakah bentuk <i>Standar Operational Prosedure</i> pada <i>Account Officer</i> ?
Informan	Dari penjelasan mas adit tadi memang benar bentuk SOP itu adalah printout atau berbentuk buku yang sifatnya mudah dipahami, tetapi untuk SOP di system juga ada dan bisa berubah-ubah sewaktu-waktu mas.
Peneliti	Seberapa sering anda mengkaji SOP pada <i>Account Officer</i> ini?
Informan	Memahami isi dari SOP itu sifatnya wajib ya mas, tetapi lebih mudahnya adalah ketika kita eksekusi dengan langsung menerapkan SOP yang telah ditentukan tadi.
Peneliti	Apakah anda selalu mengaplikasikan SOP pada <i>Account Officer</i> ini dalam menilai kelayakan calon nasabah?
Informan	Pengaplikasian SOP pada <i>Account Officer</i> itu merupakan suatu kewajiban, karena penilaian kelayakan calon nasabah itu memakai prinsip 5C, <i>character, capacity, capital, condition, dan collateral</i> . Jadi segala penilaian tentang nasabah yaitu melalui prnsip 5C tersebut.
Peneliti	Dari pengaplikasiannya sendiri bagaimana anda menilai kelayakan nasabah tersebut?
Informan	Penilaian tentang kelayakan nasabah itu gampang-gampang susah mas, namun ketika kita menerapkan prinsip 5C itu tadi memenuhi maka pastilah nasabah tersebut layak untuk diberi pembiayaan.

Peneliti	Apakah jumlah plafon pembiayaan mempengaruhi kejelian analisa yang terdapat pada penerapan SOP?
Informan	Penerapan SOP itu sifatnya sama atau tidak ada kata pembeda, maka dari itu baik nasabah tersebut akan mengajukan pembiayaan besar atau kecil maka kejelian dalam menilai kelayakan nasabah tersebut sama.
Peneliti	Setelah pembiayaan itu disetujui dan tercairkan dananya, apakah ada pemantauan terhadap pembiayaan itu, dan bagaimana bentuk pemantauan tersebut?
Informan	Lembaga itu sifatnya sama dengan nasabah, ketika nasabah sudah mendapatkan dana pembiayaan tersebut maka akan mempunyai kewajiban kepada pihak bank dalam melakukan angsuran hutangnya tersebut. Sama halnya dengan lembaga, ketika dana tersebut sudah disalurkan maka tugas dari lembaga adalah tetap mengontrol atau memantau usaha atau keadaan nasabah tersebut agar tetap stabil dan selalu melakukan kewajibannya mengangsur kepada pihak bank.
Peneliti	Berapa kali dalam sebulan anda selaku <i>Account Officer</i> melakukan monitoring atas dana pembiayaan yang diberikan kepada nasabah anda?
Informan	Pemantauan yang kami lakukan itu sering mas, karena semakin sering kita berkunjung ke usaha nasabah tersebut maka hubungan silaturahmi akan terus terjalin namun kita juga harus tetap mengedepankan kesopanan dan aturan-aturan yang telah ditentukan seperti kita tidak boleh terlalu dekat ataupun terlalu jauh dengan nasabah.
Peran <i>Account Officer</i> dalam Memaksimalkan Pembiayaan	
Peneliti	Bagaimana sebab timbulnya pembiayaan?
Informan	Pembiayaan itu bisa timbul dari mana saja karena banyak metode yang kami gunakan seperti melalui cara gethok tular atau menawarkan kepada nasabah agar sanak sodaranya melakukan pembiayaan juga di bank kami. Dari adanya referensi yang diberikan oleh nasabah maka akan semakin tersebar jaringannya mas.
Peneliti	Bagaimana anda selaku <i>Account Officer</i> dapat melihat kondisi sekitar sebagai target peluang pembiayaan?
Informan	Peluang itu dapat timbul ketika kita mempunyai banyak chanel, atau kita sering melakukan pendekatan kepada masyarakat agar kita tau kekurangan apa yang dibutuhkan masyarakat yang bisa kita jadikan peluang pembiayaan.
Peneliti	Seperti apakah peran <i>Account Officer</i> dalam memaksimalkan pembiayaan di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta?
Informan	Seperti yang dijelaskan oleh mas adit tadi bahwa dalam memaksimalkan pembiayaan itu dengan menawarkan kepada masyarakat melalui cara menyebar brosur dan atau melakukan kunjungan langsung kepada usaha-usaha masyarakat.
Peneliti	Ada berapa macam produk pembiayaan yang ada di Bank Muamalat ini?

Informan	Permohonan pembiayaan untuk modal usaha, penambahan modal, bahkan kebutuhan konsumtif masyarakat ini kami alokasikan ke dalam pembiayaan akad murabahah.
Peneliti	Cara seperti apa yang anda gunakan dalam menawarkan produk-produk pembiayaan tersebut?
Informan	Cara yang saya gunakan dalam memasarkan produk-produk itu berbagai macam seperti dengan mengajak kepada sanak sodara nasabah agar melakukan pembiayaan juga di bank muamalat ini.
Peneliti	Untuk cara lain apakah segi penampilan dan kostum ada perbedaan antara di dalam kantor dan diluar kantor sebagai cara menarik nasabah?
Informan	Penampilan yang kami gunakan itu memang sudah ada aturannya mas senin-selasa hem polos, rabu-kamis batik, dan jum'at itu bebas tetapi rapih agar nasabah bisa tertarik. Hal yang paling penting adalah sikap dan kesopanan yang harus ditekankan agar nasabah merasa puas akan pelayanan diberikan.
Peneliti	Setelah mendapatkan calon nasabah maka aspek apa saja yang dinilai dalam kelayakan nasabah?
Informan	Penilaian kelayakan nasabah itu adalah melalui proses analisis 5C itu tadi, ketika semua analisis sudah terpenuhi maka nasabah tersebut dapat dikatakan layak diberikan pembiayaan.
Peneliti	Apakah dalam setiap pembiayaan agunan atau jaminan selalu diikuti sertakan?
Informan	Jaminan itu sifatnya adalah sebagai pelindung, pihak bank memerlukan jaminan agar mengurangi risiko yang dapat ditimbulkan ketika nasabah tersebut tidak dapat melunasi hutangnya. Adanya jaminan juga dapat membuat nasabah rajin membayarkan kewajibannya agar jaminan tersebut tidak sampai tersita oleh pihak bank.
Peran <i>Account Officer</i> dalam mengantisipasi risiko pembiayaan/pembiayaan bermasalah	
Peneliti	Seperti apa risiko pembiayaan itu sendiri?
Informan	Risiko pembiayaan adalah keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu melunasi hutangnya, atau dengan kata lain adanya suatu kemungkinan nasabah tersebut macet dalam melakukan pembiayaan.
Peneliti	Bentuk antisipasi yang dilakukan oleh <i>Account Officer</i> itu sendiri seperti apa?
Informan	Cara yang dilakukan dalam mengantisipasi risiko pembiayaan adalah dengan melakukan analisis yang maksimal kepada calon nasabah agar tidak terjadinya pembiayaan bermasalah dikemudian hari.
Peneliti	Analisis standar yang diterapkan <i>Account Officer</i> untuk nasabah baru dan lama apakah sama?
Informan	Seperti yang telah dijelaskan oleh mas adit tadi bahwa ada perbedaan pada analisis nasabah baru dan lama, ketika nasabah baru maka akan

	dilakukan analisis secara penuh tetapi ketika nasabah lama akan melakukan pembiayaan kembali pastilah pihak bank sudah tidak melakukan survey rumah atau dengan kata lain ketika nasabah tersebut rajin atau tidak mempunyai catatan jelek maka akan lebih mudah dalam prosesnya.
Peneliti	Dari adanya suatu risiko pembiayaan, apakah risiko tersebut mulus timbul dari nasabah atau bagaimana?
Informan	Seperti yang telah dijelaskan oleh mas adit tadi, jadi penyebab adanya risiko pembiayaan atau pembiayaan bermasalah sebenarnya ada dua faktor, yaitu dari pihak nasabah dan lembaga. Risiko yang disebabkan oleh nasabah adalah usaha yang dijalankan tersebut mengalami penurunan atau bahkan kebangkrutan, dan risiko yang ditimbulkan oleh lembaga adalah adanya mutasi pekerjaan dan atau hilangnya berkas-berkas yang diakibatkan oleh pindahnya kantor atau lainnya. Tetapi kami sebagai pihak internal bank selalu berusaha agar segala dokumen nasabah yang penting diamankan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti hilang.
Peneliti	Ketika sudah terjadi pembiayaan bermasalah apakah agunan atau jaminan akan langsung disita?
Informan	Penyitaan jaminan itu merupakan tahap akhir dalam menangani pembiayaan bermasalah. Tahap penanganan terhadap nasabah bermasalah adalah seperti membuat <i>rescheduling</i> , <i>reconditioning</i> , <i>restructuring</i> , dan barulah penyitaan jaminan. Intinya adalah proses penyitaan jaminan adalah tahap akhir ketika nasabah tersebut sudah benar-benar tidak mampu melunasi pinjamannya tersebut.

Lampiran 3

Transkrip Wawancara dengan Bapak Hedi

Nasabah pembiayaan di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Wawancara 3

Tempat : Kantor Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Waktu : Kamis 21 Februari 2019, Pukul 10:00 WIB

Peneliti	Sudah berapa lama jadi nasabah pembiayaan di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta pak?
Informan	Saya itu jadi nasabah baru 1 bulan mas, masih baru hehe.
Peneliti	Bapak secara langsung mengajukan pembiayaan apa ke Bank Muamalat pak?
Informan	Saya mengajukan pembiayaan KPR kepada Bank Muamalat secara langsung mas.
Peneliti	Awal pembiayaan apakah bapak yang murni ingin mengajukan untuk pembiayaan KPR ke Bank Muamalat atau Bank Muamalat yang menawarkan kepada bapak?
informan	Jadi awal mula saya melakukan pembiayaan pada Bank Muamalat adalah memang saya butuh mas, saya ingin punya rumah dan akhirnya saya mengajukan pembiayaan KPR ke Bank Muamalat ini.
peneliti	Bagaimana ketika awal pihak Bank menjelaskan pembiayaan kepada bapak apakah dijelaskan secara detail apa hanya sepintas saja?
Informan	Mas adit itu memperkenalkan dan menjelaskan produk yang ada di Bank Muamalat secara detail dengan memberikan brosur pembiayaan KPR kepada saya mas.
Peneliti	Dari segi persyaratan, apa saja yang diminta oleh pihak bank pak?
Informan	Persyaratan yang diminta itu foto copy KTP suami istri, foto copy surat nikah, foto copy KK, pas foto 3x4, SK dari tempat kerja karena kebetulan saya pegawai mas, foto copy NPWP, slip gaji 3 bulan terakhir, copy buku tabungan gaji 3 bulan terakhir.
Peneliti	Untuk proses pembiayaan tersebut butuh waktu berapa lama pak?
Informan	Prosesnya itu kalo saya cepet mas, soalnya kan emang saya yang mengajukan jadi segala macam persyaratan langsung dilengkapi dan bisa langsung diproses. Kalo tidak salah itu 2 minggu saya sudah ada persetujuan pembiayaan dari Bank tersebut. Tetapi memang untuk waktu normalnya 1 bulan mas biasanya.
peneliti	Setelah pembiayaan tersebut cair apakah pihak bank pernah datang ke rumah bapak? Berapa kali dalam sebulan pihak bank datang kerumah pak?

Informan	Kalo untuk sementara ini mas adit ini beliau sistemnya tidak langsung dating kerumah jadi kita saling kabar melalui HP gitu mas, dan sayapun berusaha agar sebelum jatuh tempo sudah mengangsur terlebih dahulu. Mas adit pun cuma paling mengingatkan saja kalo udah hampir jatuh tempo gitu aja mas.
Peneliti	Apa bapak pernah mengalami kendala yang menimbulkan kesulitan dana buat ngangsur pak?
Informan	Alhamdulillah untuk sementara ini saya masih tepat waktu mas, masih aman saya mas dan semoga kedepannya juga selalu aman mas hehe.

Lampiran 4

Transkrip Wawancara dengan Ibu Ika

Nasabah pembiayaan di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Wawancara 4

Tempat : Kantor Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta

Waktu : Kamis 21 Februari 2019, Pukul 10:00 WIB

Peneliti	Sudah berapa lama jadi nasabah pembiayaan di Bank Muamalat kantor cabang Yogyakarta ini bu?
Informan	Saya itu nasabah baru mas, baru 6 bulan saya melakukan pembiayaan ini di Bank Muamalat mas.
Peneliti	Awal mengajukan pembiayaan ini bagaimana bu? Apakah ibu yang datang langsung ke bank atau pihak bank yang datang lalu menawarkan kepada ibu?
Informan	Saya langsung ke kantor mas pas ngajuin dan pihak bank memang tidak menawarkan kerumah. Tapi memang sebelumnya saya sudah pernah lihat brosur pembiayaan dari Bank Muamalat ini.
Peneliti	Pembiayaan apa yang ibu ajukan ke Bank Muamalat ini?
Informan	Saya mengajukan pembiayaan Rumah mas, saya itu memang melihat kondisi untuk pasaran rumah kan makin lama makin mahal ya mas jadi saya pikir pengen ngajuin pembiayaan rumah biar bisa investasi gitu mas hehe.
Peneliti	Jadi kan ibu yang datang ke kantor, respon bagaimana yang dikasih oleh pihak bank kepada ibu?
informan	Respon dari mas adin ini sangat baik mas, beliau menjelaskan dengan produk yang saya inginkan dan dipaparkan dengan jelas dari kelebihan kelebihan pembiayaan tersebut sampai dengan segala persyaratan yang dibutuhkan ketika pengajuan semua diberitahukan.
Peneliti	Dari segi persyaratan, apa saja yang diminta oleh pihak bank bu?
Informan	Persyaratan yang diminta itu foto copy KTP suami istri, foto copy surat nikah, foto copy KK, pas foto 3x4, SK dari tempat kerja karena kebetulan saya pegawai mas, foto copy NPWP, slip gaji 3 bulan terakhir, copy buku tabungan gaji 3 bulan terakhir.
Peneliti	Untuk proses pembiayaan tersebut butuh waktu berapa lama bu?
Informan	Saya dulu itu pas ngajuin cuma butuh waktu seminggu mas terus ada jawaban persetujuan dari bank, saya merasa kalo muamalat emang gerak cepat soal penanganan nasabah pembiayaan. Pokoknya kurang lebih waktu sebulan saya udah pegang kunci rumah tersebut mas.

Peneliti	Setelah pembiayaan tersebut cair apakah pihak bank pernah datang ke rumah ibu? Berapa kali dalam sebulan pihak bank datang kerumah ibu?
Informan	Kalo untuk sementara ini mas adin ini beliau sistemnya tidak langsung datang kerumah jadi kita saling kabar melalui HP gitu mas, dan sayapun berusaha agar sebelum jatuh tempo sudah mengangsur terlebih dahulu. Mas adit pun cuma paling mengingatkan saja kalo udah hampir jatuh tempo gitu aja mas.
Peneliti	Apa ibu pernah mengalami kendala yang menimbulkan kesulitan dana buat ngangsur bu?
Informan	Alhamdulillah untuk sementara ini saya masih tepat waktu mas, masih aman saya mas dan semoga kedepannya juga selalu aman mas hehe doain yaa.

Lampiran 5

Transkrip Wawancara dengan Bapak Satria (Pakar Ahli)

Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Wawancara 5

Tempat : Lab. Minibanking Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Waktu : Kamis 21 Februari 2019 Pukul 13:30 WIB

Peneliti	Menurut bapak selaku pakar ahli seperti apakah <i>Standar Operational Prosedure (SOP)</i> yang ada pada <i>Account Officer</i> ?
Informan	<p>Jadi bahwasannya memang setiap lembaga itu pasti mempunyai SOP sendiri-sendiri berdasarkan kebutuhannya, tetapi pada dasarnya pokok dari SOP <i>account officer</i> adalah mencari nasabah baru lalu mengecek kelayakan nasabah tersebut dengan menerapkan prinsip dasar 5C. Ketika dilihat dari kelayakan nasabah tersebut memenuhi maka akan ditindak lanjuti proses pembiayaan tersebut. Tetapi pada dasarnya <i>Account Officer</i> pasti melakukan :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Melayani calon peminjam baru ataupun yang sudah pernah menjadi nasabah peminjam yang mengajukan permohonan fasilitas pembiayaan.2. Memberikan penjelasan secara lengkap, singkat dan padat mengenai pembiayaan di Bank Muamalat sekaligus persyaratannya.3. Melaksanakan identifikasi keabsahan persyaratan pembiayaan, identitas diri dan bukti pendukung lain atas pengajuan permohonan fasilitas pembiayaan.4. Melakukan analisa 5C dengan cermat dan teliti untuk mendapatkan kesimpulan layak atau tidaknya permohonan pembiayaan tersebut.5. Melakukan taksasi barang jaminan dengan cermat berdasarkan data yang diperoleh saat survei dilapangan.6. Bekerja sama dengan bagian Administrasi Pembiayaan dalam hal analisa calon peminjam guna menentukan layak atau tidaknya permohonan tersebut untuk diproses lanjut.7. Menyerahkan semua berkas permohonan pembiayaan serta hasil survei dan analisa data kebagian Administrasi Pembiayaan untuk langkah selanjutnya.8. Menginventarisir daftar keterlambatan dan tunggakan pembayaran angsuran pembiayaan serta melakukan penagihan dengan melalui cara-cara yang baik dan selalu berusaha untuk menyehatkan kembali pembiayaan yang bermasalah.

	<p>9. Membantu bagian pembiayaan dalam menyusun dan menyampaikan pelaporan pembiayaan bermasalah serta daftar hitam (<i>blacklist</i>) kepada pimpinan.</p> <p>10. Menjalin hubungan baik antar sesama karyawan Bank Muamalat lain.</p> <p>11. Menjaga dan memelihara inventaris yang menjadi tanggung jawabnya.</p> <p>12. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.</p>
Peneliti	Bagaimanakah sebab timbulnya risiko pembiayaan/pembiayaan bermasalah?
Informan	<p>Jadi adanya suatu risiko pembiayaan atau pembiayaan bermasalah itu dapat timbul dari pihak bank itu sendiri dan atau dari nasabah. Sebab timbulnya risiko yang disebabkan oleh nasabah biasanya adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Usaha yang dilakukan oleh nasabah mengalami penurunan atau bahkan kebangkrutan. 2. Pinjaman yang diajukan hanya pinjaman atas nama, maksudnya yang menggunakan dana pinjaman tersebut yaitu orang lain. 3. Kendaraan yang dijadikan jaminan hilang atau dijual dengan sengaja. 4. Nasabah tersebut berpindah alamat atau bekerja di luar negeri. 5. Tidak adanya itikad baik untuk mengembalikan pembiayaan tersebut. <p>Sedangkan sebab yang ditimbulkan oleh pihak kreditur (bank) adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya beberapa <i>Account Officer</i> yang cara penagihannya kurang efektif yaitu hanya melalui telepon dan SMS. 2. Adanya mutasi pekerjaan dari <i>Account Officer</i> sehingga mempersulit <i>Account Officer</i> baru dalam mengurus para nasabah yang macet dalam pembiayaan, dan sedikitnya informasi yang diberikan oleh <i>Account Officer</i> lama. 3. Adanya berkas-berkas yang kurang lengkap atau hilang. 4. Kurang memahami <i>trackrecord</i> pinjaman anggota. 5. Tidak dilakukannya survey. <p>Tapi memang biasanya sebab timbulnya pembiayaan bermasalah yang pokok itu adalah dari menurunnya kemampuan nasabah untuk membayar angsuran, usaha atau pendapatan seorang nasabah itu kan tidak menentu ya mas pastinya, tapi ketika pembiayaan tersebut untuk modal usaha dan usaha tersebut bangkrut maka pasti kemampuan bayarnya akan mengalami kendala. Ketika nasabah itu memang mempunyai rasa tanggung jawab atas hutangnya tersebut maka ada kemungkinan akan diusahakan selalu mengusahakan melunasi kewajiban bayarnya.</p> <p>Untuk perihal faktor yang disebabkan internal bank hanya menggunakan sms/telfon dalam menagih mungkin memang</p>

	<p>karakter nasabah itu berbeda-beda, ada nasabah yang malu kepada tetangga ketika langsung ditagih kerumah maka ada kemungkinan pihak bank akan menagih melalui telfon atau melalui sms tergantung nasabahnya. Dan untuk perihal terdapatnya berkas yang hilang itu bisa jadi memang keteledoran pihak internal lembaga dalam menyimpan berkas legal tersebut, yang saya tau itu pasti setiap lembaga akan menjaga semua berkas penting tersebut.</p>
Peneliti	<p>Seperti apakah metode atau cara yang dapat digunakan pada <i>account officer</i> dalam memaksimalkan pembiayaan?</p>
Informan	<p>Untuk metode atau cara yang dilakukan seorang <i>account officer</i> pada setiap lembaga itu pasti berbeda, tetapi biasanya yang mereka gunakan adalah melalui 4 cara ini. Pertama adalah <i>promotion</i> itu cara mereka untuk memperkenalkan produk yang mereka punya kenasabah, biasanya menggunakan brosur, meminta referensi dari nasabah lama, dan masih banyak lagi cara lain pastinya. Kedua itu <i>product</i>, jika melihat kebutuhan nasabah yang bermacam-macam maka yang dilakukan biasanya adalah memudahkan dalam persyaratan tetapi masih sesuai dengan apa yang diperlukan pihak lembaga. Ketiga dari segi <i>price</i> atau harga, biasanya setiap bank akan mempunyai perbedaan harga sesuai dengan kebijakannya, contoh untuk pembiayaan akad murabahah itu kan menggunakan margin berarti memang pasti ada keputusan kebijakan yang diambil oleh lembaga tersebut. Terakhir adalah <i>physical evidence</i> atau biasa kita tau dengan ciri khas dari lembaga tersebut, biasanya dari logo atau simbol, seragam, dan bisa juga dari segi fasilitas yang ada pada bank tersebut.</p>
Peneliti	<p>Bagaimana cara yang dapat digunakan <i>account officer</i> dalam mengantisipasi terjadinya risiko pembiayaan? Dan langkah apa yang dapat diambil ketika sudah terdeteksi adanya pembiayaan bermasalah?</p>
Informan	<p>Dalam pelaksanaannya setiap lembaga perbankan pasti akan menjaga atau mengantisipasi atas terjadinya suatu risiko atas penyaluran pembiayaan. Pihak yang berkecimpung dalam penyaluran pembiayaan adalah <i>account officer</i>, maka cara yang dapat dilakukan guna mengantisipasi terjadinya risiko pembiayaan itu bisa melalui beberapa cara yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Berhati-hati dan selalu menerapkan SOP dalam pemberian pembiayaan. Maksudnya adalah ketika <i>account officer</i> selaku pihak yang mencari dan menilai akan kelayakan nasabah tersebut melaksanakan SOP sesuai semestinya maka risiko-risiko yang kemungkinan timbul dapat diantisipasi. 2. Melakukan pendekatan kepada nasabah. Maksudnya adalah dengan <i>account officer</i> tersebut selalu menjaga hubungan baik dengan nasabah maka kendala atau problem yang dihadapi nasabah dapat dimengerti oleh <i>account officer</i> yang mana

	<p>dengan adanya risiko-risiko yang mungkin timbul dapat diminimalisir</p> <p>3. Melakukan pengawasan pada setiap pembiayaan. Adanya suatu pembiayaan bukanlah sekedar dana cair langsung dibiarkan, melainkan setiap pembiayaan yang sudah tercairkan selalu diawasi agar kemungkinan buruk yang terjadi dapat diantisipasi. Sedangkan apabila suatu pembiayaan sudah terdeteksi bermasalah/macet maka dalam menyelesaikannya adalah dapat menggunakan cara sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none">1. <i>Reconditioning</i>2. <i>Rescheduling</i>3. <i>restructuring</i>4. Penyitaan jaminan <p>Dari keempat cara tersebut memang langkah yang harus diambil untuk menyelamatkan dana dari lembaga yang sudah dikeluarkan.</p>
--	--

CURRICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama : AGUS ALFISYAHRI
Tempat, tgl lahir : Banjarnegara, 17 Agustus 1997
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Status : Belum menikah/mahasiswa
Alamat : Desa Pingit Rt. 07/04, Kecamatan Rakit,
Kabupaten Banjarnegara
Telepon/WA : 083862422904
Email : agusalfisahri1212@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

1. 2005-2010 : MI Muhammadiyah 03 Pingit
2. 2010-2013 : MTS N 1 Rakit
3. 2013-2015 : SMA N 1 Wanadadi
4. 2015- Sekarang : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
5. Alamat Domisili :

PENGALAMAN ORGANISASI

1. 2010-2011 : Wakil ketua OSIS MTS N 1 Rakit