

LAMPIRAN

Lampiran (verbatim)

1	P : Bagaimana awal proses permohonan kredit?	
2	I. Nrl : dari bank lain.. ini kita ngomong di bank kita	
3	ya..	
4	P : iya.. dibank kita dibank X ini ya pak..	
5	I. Nrl : di bank X seperti itu alurnya mulai bertemu	*Ketemu dengan nasabah
6	nasabah sampai proses kreditnya.	
7	P : Kalau di bank X ini pak ya, ini ada suatu	
8	<i>prosedure</i> tertulis. Apakah ada <i>prosedure</i> tertulis	
9	yang dijadikan pedoman atau pegangan seorang	
10	<i>Account Officer</i> dalam melakukan analisa sebelum	
11	mereka mengambil keputusan apakah permohonan	
12	kredit seorang calon debitur layak ditindak lanjuti	
13	atau diproses?	
14	I. Nrl : Memang ee.. kalau di bank X ini juga semua	*Terdapat <i>prosedure</i> mengenai kelengkapan dokumen dan kelayakannya meliputi rekening koran dan jaminan * Jika sesuai dengan <i>procedure</i> permohonan akan diproses * Jika cukup bagus dan besar akan diproses.
15	ada <i>prosedure</i> nya ya.. mungkin mengenai dokumen	
16	segala macam kelayakannya dia dokumen itu	
17	macam-macam ya mungkin dari rekening koran,	
18	jaminan, kita juga e.. harus sesuai <i>prosedure</i> juga jadi	
19	kita harus tahu satu <i>prosedure</i> dari bank itu sendiri	
20	kemudian baru kita melihat ke nasabah tersebut kalau	
21	memang nasabah tersebut sesuai <i>prosedure</i> oke, kita	
22	lanjutkan prosesnya, kalau memang gak sesuai	
23	<i>prosedure</i> mungkin nyimpang sedikit gitu kita pasti	
24	ada <i>adjust</i> lain. Tapi memang kalau e.. kondisinya	
25	kita lihat nasabah itu begitu cukup bagus dan cukup	
26	besar itu biasanya kita sich sering kita proses.	

27	P : Cukup besar dalam artian?	
28	I. Nrl : E..kayak PT ya.. PT yang sudah punya nama	*PT yang punya nama
29	itu kayak e.. PT besar-besar kayak Jawa Pos	besar
30	contohnya begitu yang punya nama di masyarakat.	dimasyarakat kayak Jawa
31	P : Jadi <i>prosedure</i> disini itu <i>prosedure</i> berupa	Pos.
32	dokumennya, rekening koran harus sekian harus	
33	sekian terus kemudian jaminannya harus sekian	
34	begitu pak?	
35	I. Nrl : E.. betul kita kan lihat rekening korannya	
36	seberapa jauh sih, dia <i>omzetnya</i> kan dilihat dari	
37	rekening koran sih	* Dari rekening
38	P : <i>Omzet</i> penjualan?	Koran dapat
39	I. Nrl : He.'e. ya dari situ plus aktivitasnya itu	diketahui
40	gimana, trus kedua juga dari rekening koran	<i>omzetnya</i> .
41	usahanya itu apa, sistem pembayarannya bagaimana	
42	karena kan kelihatan ada yang e.. perusahaan itu	* Selain <i>omzet</i>
43	pembayarannya ngomongnya mundur pakai BG	penjualan
44	ternyata disitu kok ada setor tunai kan beda kecuali	juga sistem
45	kayak toko, toko kan kebanyakan setor tunai itu kita	pembayarannya
46	lihat juga kita analisa, bisa aja rekening koran itu kan	ya
47	saat ini banyak orang yang istilahnya ya.. palsu ya..	* Adanya
48	memalsu rekening koran juga sehingga kita lihatnya	rekening
49	harus lebih seksama.	koran palsu
50	P : Ok, mungkin ada suatu rekening koran yang palsu	
51	dan sebagainya berarti harus melakukan apa, <i>cross</i>	
52	<i>check</i> gitu?	
53	I. Nrl : <i>Cross check</i> itu susah kita	* <i>Cross check</i>
54	P : Susah?	rekening
		koran susah

55	I. Nrl : He.'ee karena kebanyakan di bank lain juga	* Cross check
56	gak mau kan itu kan memang kerahasiaan bank harus	sendiri
57	kita jaga untuk nasabah, sehingga kita <i>cross check</i> nya	dengan
58	kita sendiri. Dia itu usahanya apa, sistem	melihat sector
59	pembayarannya itu gimana kalau toko sih setor tunai-	usahanya dan
60	setor tunai ok iya kan itu kan masuk akal gitu. Kalau	sistem
61	perusahaan besar trus ada setor tunai, satu-satu sih	pembayarann
62	gak masalah ya kadang kala satu ada setor tunai kalau	ya
63	ternyata transaksinya setor tunai itu kan juga kendala	* Perusahaan
64	atau tanda tanya juga.	besar yang
65	P : Jadi di bank X ini terdapat <i>prosedure</i> ?	sering
66	I. Nrl : Pasti ada ya.. acuan buat AO kan pasti ada	melakukan
67	yang harus dipelajari	setor tunai
68	P : Acuan itu lebih ke teknis maksudnya lebih ke	menjadi tanda
68	bagian administratif artinya dokumen-dokumen dan	tanya
70	sebagainya?	
71	I. Nrl : Juga bisa dokumen harus ini harus riil segala	* Terdapat
72	macam trus kedua kita harus analisa di rekening	acuan buat
73	korannya itu memang ada. Rekening koran harus	AO yang
74	sesuai dengan <i>prosedure</i> .	harus
75	P : Pak Nrl sudah berapa lama kerja di bank X?	dipelajari
76	I. Nrl : Di bank X mulai tahun 93	
77	P : Sekitar 13 tahun ya?	*Dokumen
78	I. Nrl : Iya...13 tahunan	harus riil, trus
79	P : Pertama kali masuk menjabat sebagai apa? AO?	analisa
80	I. Nrl : Enggak.. e.. akunting tahun 96 ikut	rekening
81	pendidikan ke Jakarta, 97 kembali ke Surabaya di AO	Koran sesuai
82	P : Jadi mulai tahun 97 jadi AO iya?	<i>prosedure</i>
		*anamnesa,
		kerja di bank
		X mulai tahun
		93
		* 13 tahunan
		*anamnesa,
		jadi akunting

83	I. Nrl : Iya betul	tahun 96
84	P : Pengalaman kerja, sebelum di bank X	pendidikan di Jakarta tahun
85	I. Nrl : Dulu di Prima Express	97 kembali ke Surabaya jadi
86	P : Iya.. cukup lama, sudah berkeluarga bapak?	AO
87	I. Nrl : Sudah	
88	P : Pitra-putrinya berapa pak?	*anamnesa, sudah berkeluarga
89	I. Nrl : putranya dua mau tiga	
90	P : Kita kembali ke pengambilan keputusan tindak	
100	lanjut permohonan kredit, menurut bapak selama dari	*anamnesa, putra dua
101	pengalaman bapak beberapa tahun di <i>Account</i>	maunya tiga
102	<i>officers</i> , sebenarnya hal-hal mendasar apa yang perlu	
103	diperhatikan dalam pengambilan keputusan artinya	
104	hal-hal yang menyangkut calon debitur itu diluar	
105	dokumen-dokumen yang lebih mengarah ke	
106	manajemen atau ekonomi, hal-hal apa yang menjadi	
107	pertimbangan bagi <i>Account officers</i> untuk memproses	
108	permohonan kredit?	
109	I. Nrl : kalau yang paling utama sih jaminan sama	
110	karakter	* Yang utama jaminan dan karakter
111	P : Kenapa jaminan?	
112	I. Nrl : Jaminan itu e.. istilahnya <i>back up</i> kita suatu	* Jaminan merupakan <i>back up</i> jika debitur tidak mampu bayar kredit.
113	saat kan kalau dia gak bayar otomatis kan satu orang	* Jika jaminannya besar, debitur mau nakal kan pasti mikir-mikir
114	itu kalau sudah jaminan besar dia pasti mikir kalau	
115	mau nakal iya kan atau kalau mau dia e.. istilahnya	
116	mau <i>kolaps</i> itu kan dia pasti minta pertimbangan ke	
117	kita karena jaminannya kan cukup besar sehingga dia	
118	nanti kalau memang benar-benar macet ini jeleknya	
119	macet nanti itu pasti mempertimbangkan bagaimana	

120	cara menjual asset tersebut. Seandainya jaminannya	sehingga
121	itu gak ke <i>caver</i> bisa aja lepas, iya nomor satu itu	kalau mau
122	jaminan. Orang jadi punya rasa tanggung jawab	<i>kolaps</i> akan
123	debitur itu.	minta
124	P: Dan kita pihak bank yang memberikan kredit lebih	pertimbangan
125	<i>safe</i> begitu pak?	dari analis
126	I. Nrl : Iya.. lebih <i>safe</i>	kredit.
127	P : Disini jaminannya yang menurut bapak lebih <i>safe</i>	* Jaminan
128	jaminan seperti apa?	nomor satu
129	I. Nrl : Jaminan <i>safe</i> itu e.. kalau tempat untuk usaha,	* Orang jadi
130	kayak pabriknya sebaiknya kan gitu, nomor dua sih	punya
131	rumah, rumah tinggal ya bukan untuk rumah kontrak-	tanggung
132	kontrakkan. Kalau orang itu punya rumah tinggal itu	jawab
133	lain.	* Jaminan
134	P : Jadi jaminan adalah hal yang utama?	yang <i>safe</i> itu
135	I. Nrl : Hal yang utama	adalah tempat
136	P : Kita ke karakter, kita melihat karakter seseorang	usaha calon
137	tidak begitu mudah, dari pengalaman bapak selama	debitur, kedua
138	ini kira-kira apa yang dilakukan untuk melihat	tempat tinggal
139	karakter calon debitur?	bukan
140	I. Nrl : <i>Cross check</i> . Kita sering lakukan <i>cross check</i>	kontrakkan
141	P : <i>Cross check</i> maksudnya?	
142	I. Nrl : e.. <i>cross check</i> ke istilahnya mungkin	*Jaminan
143	<i>buyernya</i> dia, <i>supplier</i> , atau pesaingnya dia kalau ada	adalah hal
144	yang kita tahu.	yang utama
145	P : Apa yang dilakukan pada saat <i>cross check</i> ?	
146	I. Nrl : Yang kita tanya ya kemungkinan ya	
147	bagaimana orang itu e... bisnisnya gimana o.. lancar	

148	iyakan trus untuk apa, kalau memang untuk <i>buyers</i>	* Tanyakan bagaimana orangnya, bisnisnya, pengiriman barang, sistem pembayarannya, dan harga barang-barangnya bersaing atau tidak.
149	gitu bagaimana sih barangnya yang dijual apakah	
150	sering dikembalikan reject gitu, kalau dari <i>supplier</i>	
151	contohnya e.. gimana pembayarannya debitur	
152	tersebut ke ini.. selama ini gak pernah mundur atau	
153	gimana, kalau sama pesaing juga tanya usahanya	
154	yang mengenai mungkin biasanya kalau pesaing kan	
155	saling menjatuhkan kebanyakan tapi kita kan	
156	tanyanya kan bukan langsung bagaimana orang itu	
157	kadangkala usahanya gimana kalau memang e.. harga	
158	segala macam gimana bersaing atau gak.	
159	P : Jadi melalui <i>cross check</i> paling tidak dapat	
160	melihat karakter calon debitur?	
161	I. Nrl : Iya	
162	P : Hanya melalui <i>cross check</i> saja?	
163	I. Nrl : e.. kita juga ke tempat hasil dari wawancara	
164	kita seandainya ketemu debitur plus kita lihat untuk	
165	ke lokasi usahanya bener gak dia langsung ke lokasi	
166	usaha.	
167	P : Kaitan karakter dengan keputusan tindak lanjut	
168	permohonan kredit?	
169	I. Nrl : e.. sangat berkaitan tapi gak mutlak ya,..	
170	P : Dalam <i>interview</i> apa yang dipertanyakan pada	
171	calon debitur?	
172	I. Nrl : Satu bisnisnya dia, sudah berapa lama dia	* Bisnisnya gimana, berapa lama sudah
173	bisnis	
174	P : Itu aja Pak?	
175	I. Nrl : trus hubungan dengan pihak-pihak luar kayak	

176	<i>supplier</i> , <i>buyer</i> , pembayarannya bagaimana tapi kita	ditekuni.
177	setelah dari <i>interview</i> kan kita <i>cross check</i> kan iya	* <i>Cross check</i>
178	bener gak, seandainya dia ngomongnya ke <i>supplier</i>	hasil
179	saya bayar <i>cash</i> ke <i>supplier</i> itu dengan bayar <i>cash</i>	<i>interview</i>
180	tentunya diakan kan juga butuh dana tapi setelah kita	dengan
181	<i>cross check</i> ternyata dikasih <i>term</i> 1 bulan itu kan	keterangan
182	sudah menunjukkan e.. karakternya kan oo..	dari <i>supplier</i>
183	P : Jadi pada saat wawancara pihak bank juga	dan <i>buyer</i>
184	menanyakan calon debitur mendapatkan barang dari	* Hasil <i>cross</i>
185	<i>supplier</i> mana dan sebagainya gitu pak?	<i>check</i> dapat
186	I. Nrl : Iya.. biasanya kita langsung minta data	mengetahui
187	P : Data berupa?	karakter calon
188	I. Nrl : Data ya ini <i>supplier</i> <i>buyernya</i> dia, data-data,	debitur
189	ngambil barangnya dimana, jualnya dimana itu kita	
190	minta listnya	
191	P : Bagaimana kaitan antara <i>capacity</i> dengan	
192	terjadinya kredit bermasalah?	
193	I. Nrl : Mungkin bukan yang utama ya.. kita ini agak	* Yang utama
194	memang sih kalau kita ninjanya banyak ya kalau	pasti jaminan,
195	yang utama kan kita lihat pasti jaminan selanjutnya	<i>capacity</i>
196	kan bertahap mungkin kemampuan itu	bukan yang
197	P : Setelah jaminan apa pak?	utama
198	I. Nrl : Jaminan trus karakter ya.. setelah itu	
199	kemampuan <i>capacitynya</i>	* Setelah
200	P : Bagaimana mengetahui <i>capacity</i> dari calon	jaminan terus
201	debitur, apa yang dilakukan?	karakter baru
202	I. Nrl : kita juga e.... kalau memang perusahaan itu	<i>capacity</i>
203	sebagian besar sih.. ada laporan keuangan ya kita	

204	yang minta kebanyakan itu audit. Laporan keuangan	
205	yang audit berartikan benar-benar dari pihak	* Dari laporan
206	eksternal ya kalau memang gak ada itu kan <i>in house</i>	keuangan
207	miliknya dia sendiri.	yang audit
208	P : Laporan keuangan audit ini maksudnya apa pak?	dan <i>in house</i>
209	I. Nrl : tahunan audit, kalau memang biasanya kalau	* Laporan
210	khususnya kebanyakan itu sekarang kan banyak yang	keuangan
211	usaha keluarga ya.. sehingga gak gak terlalu ada yang	tahunan jika
212	audit laporan keuangannya. Kadang kala juga gak	tidak ada
213	punya ya.. mungkin internalnya sendiri gak punya	digunakan
214	kadang kala gitu otomatis kita ya pakai SIUP sama	SIUP,
215	data-data rekening koran benar gak <i>omzet</i> segini	rekening
216	tanya perputarannya persediaan itu seberapa jauh sih	koran untuk
217	nilainya berapa persediaan penjualannya itu kita juga	mengetahui
218	<i>interview</i> kurang lebih seberapa per bulannya, terus	<i>omzetnya</i>
219	pembayarannya bagaimana dari <i>supplier</i> maupun	* Dari <i>omzet</i>
220	<i>buyer</i> sehingga nanti kita bisa menentukan	dan sistem
221	keuntungan yang dia dapat sehingga kita bisa	pembayarann
222	menentukan seberapa besar sih kemampuan nasabah	ya terhadap
223	tersebut. Kita juga dari situ kita lihat dari <i>cross</i> dari	<i>supplier</i> dan
224	BI <i>checking</i> kan kadang kala, Bank Indonesia kita	<i>buyer</i> dapat
225	kan dapat informasi untuk kreditnya itu juga kita	ditentukan
226	ambil kita masukkan sebagai kewajibannya dia.	keuntunganny
227	Kalau dia mampu berarti dia.	a. Untuk
228	P : Berarti dari jaminan, karakter, dan <i>capacity</i> ya	melihat
229	pak?	kemampuan
230	I. Nrl : Iya	nasabah
231	P : Kita bicara mengenai kredit macet selama ini pak	tersebut.
		* <i>Cross</i> BI
		* Informasi
		BI untuk
		mengetahui
		kreditnya

232	Nrl debitur ada yang termasuk kredit bermasalah?	
233	I. Nrl : yang saya pegang selama ini gak ada itu	* Debiturnya tidak ada yang bermasalah
234	kredit macet	
235	P : Kaitan keputusan AO dengan kredit bermasalah?	
236	I. Nrl : ya.. mungkin ya (tertawa) ya.. nasib-nasib pan	* Mungkin tapi belum tentu keputusannya, karena analisa saat ini baik, terus karena kondisi <i>global</i> bisa juga usaha tersebut gulung tikar.
237	gini tapi belum tentu juga keputusannya berkualitas	
238	apa enggak karena analisa pada saat ini analisisnya	
239	baik maksudnya kondisi usahanya dia saat ini lancar	
240	kita gak tahu kapan usaha, suatu saat usaha itu	
241	mungkin besok, lusa, dan sebagainya tahun depan	
242	gulung tikar kan kita tidak tahu iya kan mungkin	
243	kayak krisis secara global kan kita juga gak tahu	
244	mungkin di situ.	
245	P : Jadi selama ini tidak ada ya debiturnya pak Nrl	
246	yang mengalami kredit bermasalah?	
247	I. Nrl : Gak ada	
248	P : Lancar-lancar semua ya pak?	
249	I. Nrl : e.. ada salah satu debitur ya.. ini juga	* Karakter yang baik dapat menghindari terjadinya kredit bermasalah/ macet * Karakter debitur yang baik akan ngomong ke analisa kredit bagaimana solusinya
250	pengaruh karakter ya kalau dia punya karakter baik	
251	seandainya dia sudah mau <i>kolaps</i> dia ngomong yak	
252	apa enak nya tak lunasi atau tolong di <i>reschedule</i>	
253	ulang fasilitasnya kalau dia modal kerja dijadikan	
254	angsuran supaya dia bebannya ringan, itu kan berarti	
255	karakternya dia bagus atau dia yak apa ini menjual	
256	jaminan sebelum dia termasuk macet	
257	P : Di <i>reschedule</i> ulang artinya?	
258	I. Nrl : modal kerja dalam bentuk rekening koran gitu	
259	ya upama satu milyar terpakai semua ya.. keadaan	

260	mau wis gak kuat kondisi usahanya otomatis kan dia	
261	kalau dia punya karakter baik mesti kan ngomong ke	
262	kita bagaimana solusinya untuk memecahkan	
263	masalah ini	
264	P : Jadi ada itikad baik dari debitur ini agar kreditnya	
265	tidak macet?	
266	I. Nrl : hee'e...sehingga kita sebaiknya <i>interview</i>	* <i>interview</i>
267	lagikan bagaimana ini kita tawarin kalau untuk	untuk
268	diangsur bagaimana kalau ok ya..	menawarkan
269	P : Sudah makan siang pak?	diangsur
270	I. Nrl : Belum..belum jam 12	
271	P : Bisa tolong dijelaskan urutan proses mulai dari	
272	awal bertemu debitur sampai pada pengikatan?	
273	I. Nrl : jadi kita pertama kali kita langsung ketemu	
274	dengan calon debitur dulu ya kita iya kan.. tanya-	* Pertama
275	tanya sekitar usahanya dulu sambil kita minta	bertemu
276	datanya, rekening Koran, NPWP, tujuannya untuk	dengan calon
277	<i>trade checking</i> apakah dia di bank lain ada masalah	debitur,
278	segala macam kreditnya juga berapa besar, rekening	melakukan
279	Koran kan tujuannya setelah dari NPWP dia gak	wawancara
280	punya fasilitas kredit dan segala macam dari rekening	*Meminta
281	Koran kan kita tahu <i>omzet</i> sebulannya berapa	kelengkapan
282	sehingga seberapa besar sih yang kita kasih apakah	data, rekening
283	sesuai dengan permintaan calon debitur apakah masih	koran, NPWP
284	dibawa itu sehingga perlu data tersebut, kemudian	untuk
285	jaminan dokumennya jaminan. Semua ini merupakan	melakukan
286	langkah awal agar kita tidak sia-sia ya kita kan gak	<i>trade</i>
287	ingin sia-sia baik waktu karena kita juga ditarget jadi	<i>checking</i> dan
		menentukan
		jumlah kredit
		yang
		diberikan

288	agar waktu kita tidak terbuang kita perlu segera	
289	melakukan <i>trade checking</i> itu baik ke Bank Indonesia	
290	kalau gak lancar sudah gak kita proses	
291	P : Pak Nrl selama ini jika data-data nasabah ok, hasil	
292	<i>interview</i> juga ok sehingga pak Nrl memutuskan	
293	untuk memproses permohonan kredit kemudian	
294	proposal kredit diajukan tapi akhirnya oleh atasan	
295	ditolak?	
296	I. Nrl : Pernah juga	
297	P : Kira-kira kenapa sampai atasan menolak	
298	permohonan kredit?	
299	I. Nrl : kemungkinan usahanya itu kita <i>trade checking</i>	
300	sih segala macam sih ok tapi usahanya gak prospek	
301	ya. Mungkin kondisi <i>property</i> saat ini sedang lesu	
302	gitu	
303	P : Bidang usahanya apa begitu?	
304	I. Nrl : Iya betul.. bidang usahanya apa kita lihat	
305	secara makro ya saat ini yak apa, jadi kayak kayu	
306	usahanya lesu beresiko kan banyak <i>illegal</i> nah..	
307	disitu.	
308	P : Jadi <i>sector of business</i> juga menentukan?	
309	I. Nrl : Iya.. betul menentukan juga trus kadang kala	
310	juga sudah terlalu besar kreditnya kan melalui BI	
311	<i>checking</i> kan kelihatan tapi kalau kita analisa	
312	kemampuannya juga ok tapi atasan memang terlalu	
313	besar nilainya. Mungkin di bank lain juga sudah ada	
314	kredit yang cukup besar.	
315	P : Untuk langkah yang kedua?	
		* Pada langkah awal perlu dilakukan <i>trade checking</i> baik ke BI dan sebagainya agar prosesnya tidak sia-sia. * Analisis kredit juga ditarget
		* Usahanya tidak prospek, seperti <i>property</i> sedang lesu
		* Usaha kayu lesu, banyak yang <i>illegal</i>

316	I. Nrl : Setelah kita <i>trade checking</i> semuanya kita	
317	proses.	
318	P : Dalam proses ini apa saja yang dilakukan?	
319	I. Nrl : kita sudah dapat data apa.. yang valid iya	
320	kan.. kita proses ya.. kita menghitung segala macam	
321	mengenai kebutuhan modal kerjanya kita analisa	* Sudah
322	usahanya sesuai <i>prosedure</i> .	terdapat kredit
323	P : Dalam analisa usaha apa yang dilakukan?	yang besar di
324	I. Nrl : e.. analisa usaha itu kayak usahanya mulai	bank lain.
325	kapan, berapa lama berdiri, <i>omzetnya</i> berapa sampai	
326	sekarang kita kan tahu benar-benar berkembang gak	
327	usahanya.	
328	P : Setelah melakukan proses sedemikian rupa?	
329	I. Nrl : Ya analisa rekening koran juga ya tadi	* Setelah
330	termasuk dalam proses itu. Analisa rekening koran	<i>trade</i>
331	jaminan juga. <i>Mengcaver</i> atau gak	<i>checking</i>
332	P : <i>Mengcaver</i> maksudnya?	dilakukan
333	I. Nrl : <i>mengcaver</i> itu e... jaminan itu dibawah nilai	proses
334	yang diajukan atau gak meskipun rekening koran	pengajuan
335	bagus, kita nilai rekening Koran bisa dapat 1 M, tapi	kredit
336	jaminan 500 kan kita gak mungkin	* Setelah
337	P : Jika debitur minta 1 M nilai jaminan yang	dapat data
338	memenuhi kira-kira berapa, kriteria berapa?	yang valid,
339	I. Nrl : kriteria itu ya paling minim 70 %	dilakukan
340	P : 70 % dari permintaan kreditnya ya?	perhitungan
341	I. Nrl : iya seumpama ya dianggap 100% ya.. karena	modal
342	kita hitungnya kan e.. bukan nilai pasar ya langsung	kerjanya dan
343	hitungannya kan dikali 70 % dulu baru 70 % bisa	analisa
		usahanya
		sesuai
		<i>prosedure</i>
		* Lama usaha,

344	masuk. Seumpama 1 M ya 1 M dikali 70 % dulu	omzetnya untuk ketahui perkembangan usahanya	
345	sehingga 700 sehingga dia itu mintanya kalau 700		
346	kan 100% maksimal itu dapatnya 1 M ya istilahnya	* Analisa rekening koran dan jaminan	
347	fifty-fiftylah seratus persen. Cuman hitungannya		
348	bank seperti itu. Maksimal kita kasih 1 M kalau bisa		
349	di bawah itu karena risiko orang gak bayar kan bisa		
350	aja pakainya <i>full</i> gak bayar bunga, bunganya beranak		
351	pinak		
352	P : Bagaimana calon debitur mengajukan kredit?		
353	I. Nrl : ada banyak macam, ada yang kesini ada yang		
354	by telpon ada yang kita cari ada yang kita dapat		* Jaminan di bawah nilai yang diajukan
355	referensi dari <i>supplier</i> maupun <i>buyer</i> kita pasti akan		
356	datang kesana, sebaiknya kita datang ke tempat itu	* Jaminannya dikali 70 % baru kredit yang diberikan disesuaikan	
357	sekalin lihat usahanya itu.		
358	P : Pernah dapat referensi dari bank lain?		
359	I. Nrl : bank lain pernah tapi kita lihat dulu siapa		
360	yang mereferensikan dari bank lain kalau temen kita		
361	kita percaya mungkin disana gak bisa kalau bukan		
362	temen kita kemungkinan dia debitur jelek di sana yak		
363	an supaya mau di bersih-bersih disana direferensikan		
364	ke kita		
365	P : Jika sudah ada referensi apakah bapak tetap		
366	melakukan <i>interview</i> ?		
367	I. Nrl : Masih tetap, kalau dia layak kita biayai kita		
368	biayai		
369	P : Setelah <i>interview</i> , analisa dan sebagainya langkah		
370	ketiga apa?		
371	I. Nrl : kalau sudah jadi proposal ya kita ajukan		

372	P : Jadi proses tadi merupakan proses penyusunan	
373	proposal?	
374	I. Nrl : ya.. data-datanya kan kita <i>split checking</i> BI	
375	<i>checking</i> , jaminannya kita appraisal sehingga jadi	
376	kesatuan bareng	
377	P : Kemudian diajukan kemana?	
378	I. Nrl : ke atasan langsung Team leader sesuai	* Ada yang
379	wewenang nya nominal kita kan ada kualifikasinya.	telpon, ada
380	P : Kalau memang disetujui, proses selanjutnya	yang ke bank,
381	gimana?	ada yang kita
382	I. Nrl : Kalau memang ok kita inform ke nasabah,	cari
383	kalau nasabah tidak ada masalah mengenai <i>provisi</i> ,	
384	administrasi dan segala macam ok yang penting gak	
385	ada masalah, supaya cepat ya.. kita minta jaminan	* Siapa yang
386	yang asli sertifikat. Jadi begini proposal itu setelah	mereferensika
387	disetujui kita inform ke nasabah kalau ok kita masuk	n
388	ke <i>legal</i> , <i>legal</i> untuk kevalidtan data dan kekurangan	* Ada
389	data. <i>Checking</i> ke BPN (Badan Pertanahan Nasional)	kemungkinan
390	kan juga waktu, untuk menentukan sertifikat itu	dia adalah
391	bermasalah atau tidak.. <i>Legal</i> setelah dapat data	debitur jelek
392	sertifikat yang lengkap langsung <i>order</i> ke notaris.	
393	Jika sudah lengkap tinggal pengikatan.	
394	P : Kira-kira berapa orang yang terlibat dalam setiap	
395	tahapan proses?	
396	I. Nrl : Kalau <i>interview</i> biasanya pakai atasan team	
397	leader 1 AO dengan 1 team leader, penyusunan	
398	proposal sendiri, pengajuan proposal sesuai	
399	nimonalnya, kemudian divisi <i>legal</i> , BI <i>checking</i> ,	

400	appraisal jaminan sekitar sepuluh lah	
401	P : Dari permohonan kredit sampai persetujuan kredit	
402	membutuhkan waktu berapa lama?	
403	I. Nrl : kita tergantung ya.. dari satu nilai <i>privatnya</i>	
404	tadi sampai kemana, kalau besar bisa sampai Jakarta	
405	bisa sampai ini kan tertentu. Kalau seandainya	
406	<i>privatnya</i> Surabaya itu maksimal itu 2 minggu dari	* kredit
407	data yang kita terima bukan dari kunjungan ya, kita	diajukan ke
408	kunjungan tapi gak diberi data kan gak bisa proses.	atasan sesuai
409	Kalau nilainya kecil bisa 1 minggu.	dengan
410	P : Biasanya yang lama pada tahap apa pak?	kewenangan
411	I. Nrl : Data, permintaan data kadang kala juga	<i>plafonnya</i>
412	pimpinan tidak ada di tempat sering keluar ke Jakarta	
413	dan segala macam.	* Inform ke
414	P : Keahlian atau kemampuan apa saja yang harus	nasabah
415	dimiliki oleh seorang AO?	mengenai
416	I. Nrl : Kalau di bank X kita, AO kan juga jualan	<i>provisi,</i>
417	harus pintar jualan juga, kedua juga harus bisa analis	administrasi,
418	supaya kita tahu dari kemampuan bayarnya itu	minta
419	gimana, lebih menganalisa usahanya dia, kita harus	sertifikat
420	tajam dan pandai-pandai kita saat ini usaha apa sih	jaminan asli.
421	yang lagi buming atau usaha apa sih yang sedang lesu	
422	kita juga lihat e.. pandai untuk melihat kondisi.	*Kemudian
423	Analisisnya harus tajam.	masuk ke
424	P : Supaya analisisnya dapat tajam dan sesuai dengan	<i>legal</i> untuk
425	keinginan bank, apa yang harus dilakukan oleh	<i>check</i>
426	seorang AO?	kelengkapan
427	I. Nrl : ya.. kadang kala kalau junior kan analisisnya	data ke BPN
		setelah itu
		<i>legal order</i> ke
		notaris dan
		terakhir

428	kan gak bisa gitu, kalau di bank kita kan ada training	pengikatan.
429	seperti ODP biasanya ke Jakarta.	
430	P : Bagaimana dengan pengalaman?	
431	I. Nrl : bisa juga kalau sudah pengalaman, sudah	
432	kerja agak lama sudah tahu berdasarkan pengalaman	
433	itu bisa tapi biasanya tajarnya itu dari ini kan	* Satu AO,
434	detailnya supaya tahu kayak ODP tadi itu.	satu Team
435	P : Pada setiap tahap proses analisa pengambilan	leader,
436	keputusan apakah ada <i>scoring</i> ?	penyusunan
437	I. Nrl : <i>Scoring</i> itu kita di awal itu tadi kita bukan	proposal,
438	langsung data ini ok ok gitu kita sih prinsipnya kalau	divide <i>legal</i> ,
439	di AO data yang paling penting itu rekening Koran	<i>appraisal</i>
440	bukan data <i>scoring</i> sudah lengkap-sudah lengkap gitu	jaminan
441	ya itu ndak kita ya itu bagian <i>legal</i> terpenuhinya data-	sekitar
442	datanya, kalau kita prinsipnya pada rekening koran	sepuluh orang
443	harus sudah kita minta di depan. Rekening koran,	
444	NPWP.	* tergantung
445	P :Jadi <i>score</i> hanya untuk kelengkapan data aja	nilai
446	I. Nrl : iya	<i>privatnya</i>
447	P : Apa yang dapat dilakukan AO untuk	* Kalau
448	meminimalkan terjadinya kredit bermasalah?	Surabaya 2
449	I. Nrl : kalau kredit bermasalah itu memang kita lihat	minggu dari
450	itu karakter, usahanya gimana, kalau jaminan kan	data kita
451	bisa lihat dari nilai aja iya kan kalau yang kita tahu	terima
452	karakter, karakter dari orang itu sendiri gimana, trus	
453	usahanya itu gimana kalau usahanya lesu turun	* Permintaan
454	ngapain kita dibiayai iya kan, kalau usahanya naik	data
455	iya pasti butuh modal kalau turun dia butuh modal	

456	berarti ada sesuatu.	
457	P : Apa pernah terjadi seorang analis kredit menutupi	
458	fakta dari calon debitur?	
459	I. Nrl : Bisa saja, kebanyakan yang terjadi di bank	* Pintar
460	mandiri itu kan seperti itu sehingga banyak kredit	jualan, analis
461	bermasalah jadi tidak memberikan <i>early warning</i> . Di	kemampuan
462	awal kita diberi informasi bahwa kondisi orang ini	bayar debitur,
463	sebenarnya kurang bagus tapi gak di inform karena	dan kondisi
464	mungkin kalau di mandiri ya mungkin dapat target	usaha
465	besar dan segala macam atau kong kalikong dengan	
466	debiturnya itu juga masalah karakter dari AOnya.	
467	P : Ok saya kira cukup pak Nrl Terimakasih banyak	
468	I. Nrl : Terimakasih banyak juga.	
	P : Apakah di bank X terdapat <i>prosedure</i> tertulis	
469	yang dapat dijadikan pedoman bagi AO untuk	* Training
470	menganalisa permohonan debitur?	<i>Officer</i>
471	I. Int : Ada sih.. jadi ada <i>format standart</i> cuman kita	<i>Development</i>
472	biasanya mengembangkan sendiri. <i>Format standart</i>	<i>Program</i>
473	isinya apa saja yang kira-kira mau dipertanyakan.	* Pengalaman
474	Cuman ya .. gak setiap ini ngikutin itu <i>full</i> karena kita	bisa membuat
475	biasanya mengembangkan sendiri supaya lebih detail	analisisnya
476	tentang nasabah yang kita tahu calon nasabah-	tajam,
477	nasabah itu kayak apa.	detailnya
478	P : Kira-kira pertanyaan seperti apa yang diajukan	dapat dari
479	pada nasabah?	ODP
480	I. Int : Jenis usaha, lama usaha terus.. hubungan	

481	dengan <i>supplier buyer</i> berapa lama terus e.. ininya	* <i>Scoring</i>
482	apa aktivitasnya dibank sudah berapa lama.	dilakukan
483	P : Bagaimana urutan proses mulai dari calon debitur	diawal
484	mengajukan permohonan kredit sampai pada	* <i>Scoring</i>
485	persetujuan kredit atau pengikatan?	untuk
486	I. Int : kita mesti wawancara dia ya itu tadi tentang	kelengkapan
487	usaha, tentang apa-apa semuanya trus kita minta	data
488	data-data kelengkapan maksudnya kalau perorangan	
489	ya.. misalnya NPWP itu kan pasti kan yaa..NPWP	
490	trus SIUP, trus lama usahanya dia trus apa yang akan	
491	diagunakan ke kita.	
492	P : Jaminan?	
493	I. Int : He'ee trus rekening koran mutasinya apa trus	
494	upama ada kontrak-kotrak atau apa kita pelajari	
495	semua sambil jaminan yang akan dijaminan ke kita	
496	itu di <i>apprais</i> .ya.. waktu rekening koran itu kan kita	* Kredit
497	lihat aktivitas mutasinya, total aktivitas mutasinya	bermasalah
498	dengan <i>sales</i> yang diomongin dia itu sama atau	dapat melihat
499	enggak ya.. kita <i>cross check</i> kan kalau memang jauh	karakter dan
500	sekali ya kita mesti inform ke dia mengapa jauh	kondisi usaha
501	mungkin ada PO PO yang tidak dimasukkan jadi	*kondisi
502	mesti ada alasan-alasannya trus jaminannya sesuai	usaha naik
503	dengan sama <i>plafon</i> yang diminta dia juga trus kita	perlu
504	<i>cross check</i> kan semua kalau sudah ya kita bikin	dibiayain
505	<i>reportnya</i> ajukan ke pimpinan manajemen	kalau turun
506	manajemen setuju baru bisa pengikatan	tidak perlu
507	P : Manajemen maksudnya?	
508	I. Int : Ya..dia ada wewenang kan sesuai dengan	* tidak

509	nominal yang diajukan	memberikan
510	P : Diajukan ke pihak <i>legal</i> juga?	<i>early warning</i>
511	I. Int : Kalau sudah disetujui oleh pihak manajemen	* Target
512	<i>legalnya</i> kan tinggal memeriksa data-data aja	besar, kong
513	kekurangan data apa.	kalkong
514	P : Jadi <i>legal</i> hanya untuk memeriksa datanya ada	dengan
515	yang kurang atau tidak?	debitur,
516	I. Int : Iya.. gitu trus dia yang <i>order</i> ke notaris dia	karakter dari
517	yang tahu proses hukumnya apa yang perlu dan apa	AOnya
518	yang enggak.	
519	P : Kira-kira berapa waktu yang diperlukan untuk	
520	setiap tahapan analisa?	
521	I. Int : Normalnya mulai dari dia mengajukan sampai	
522	dana dikucurkan, normalnya harusnya paling enggak	
523	2 minggu an aja untuk yang <i>level</i> sini ya. Kalau <i>level</i>	
524	ke Jakarta ya.yang besar-besar. mundur lagi karena	
525	kita kan harus lempar ke Jakarta dulu. Tapi untuk	
526	jaminan yang deposito itu kita sehari aja bisa.	* Terdapat
527	P : Dalam pengambilan keputusan permohonan kredit	format
528	selain data-data kira-kira hal-hal apa yang perlu	<i>standart</i>
529	diperhatikan?	
530	I. Int : karakter, karakter debitur pasti katakter dan	
531	<i>trade checking</i> kita harus <i>trade checking</i> dia ke yang	
532	kita kenal ataupun ke yang berhubungan dengan	
533	bisnisnya karena jika data-datanya baik tapi	
534	karakternya jelek kan harus kita hindari	
535	P : karakter jelek maksudnya?	
536	I. Int : Ya kadang-kadang tabiatnya memang suka	* Jenis usaha, lama usaha,

537	ngemplang atau apa itu memang orangnya	dan hubungan
538	karakternya gitu ada dari debitur yang lain mungkin	dengan
539	bilang oh.. jangan orangnya kayak gini lah dan	<i>supplier</i> dan
540	sebagainya tapi kita kan gak percaya satu orang aja	<i>buyer</i>
541	kita mesti <i>trade checking</i> ke tempat orang lain.	
542	P : Biasanya <i>trade checking</i> nya kemana?	
543	I. Int : ya.. itu ke tempat bisnisnya dia ke teman-	* Lakukan
544	temannya ke <i>supplier</i> ke <i>buyernya</i> dia. <i>Trade</i>	wawancara
545	<i>checking</i> bisa ke teman kita, rekan bisnis, pimpinan	lama
546	kita bisa minta tolong departemen lain gak harus kita	usahanya,
547	sendiri malah kalau kita sendiri bisa jadinya gak <i>fear</i>	meminta
548	ya.	kelengkapan
549	P : Jadi untuk mengetahui karakter debitur hanya	data, dan
550	melalui <i>trade checking</i> saja?	agunan yang
551	I. Int : Dari cara ngomongnya saat kita wawancara	akan
552	kan bisa kelihatan karakter orangnya gimana kita kan	dijaminkan.
553	bisa menilai	
554	P : Menurut Mbak Int, karakter menjadi hal utama	* Aktivitas
555	yang perlu diperhatikan?	mutasi
556	I. Int : iya,, karakter utama	rekening
557	P : Jadi jika semua data bagus tapi karakternya jelek,	koran <i>cross</i>
558	permohonan kredit pasti ditolak?	<i>check</i> dengan
559	I. Int : kita mesti diskusikan dengan pimpinan kita ya	salesnya
560	mungkin <i>trade checking</i> nya kita perluas lagi ya.. tapi	* Penyesuaian
561	kalau dari semua <i>trade checking</i> juga menganjurkan	penilaian
562	bahwa ini memang bad karakter ya sudah kita tolak	jaminan
563	P : Menurut Mbak Int, terjadinya kredit bermasalah	dengan <i>plafon</i>
564	pada suatu bank apakah ada kaitannya dengan	yang diminta
565		* Buat <i>report</i>
		ajukan ke
		pimpinan
		manajemen
		* Manajemen
		setujui

566	seorang AO dalam analisa maupun keputusannya	kemudian pengikatan
567	dalam mengajukan permohonan kredit?	
568	I. Int : bisa juga, bisa juga mungkin pada waktu itu	*Manajemen setujui <i>legal</i> hanya memeriksa kelengkapan data dan melakukan <i>order</i> ke notaris
569	AOnya tidak teliti, <i>trade checkingnya</i> tidak terlalu	
570	luas dan tidak terima laporan keuangan atau apa..	
571	rekening korannya yang dikasih ke kita itu palsu	
572	kalau kita tidak teliti bisa saja terjadi ke kredit macet.	
573	Bisa juga bukan karena kesalahan kita mungkin	
574	karena memang pada sudah disetujui semua dia ada	
575	drop mungkin ada ya.. kita gak minta juga ya..	
576	mungkin ada kebakaran dan apa ya.. semua itu kan	
577	juga bisa jadi kredit macet.	
578	P : Bagaimana supaya kita dapat yakin kalau data	
579	atau rekening koran yang diberikan itu asli?	
580	I. Int : Ya.. kita ini kan dapat copyannya saja jadi	
581	lebih baik kita minta aslinya trus kita copy sendiri.	
582	P : Jadi karakter yang utama?	
583	I. Int : Iya..	
584	P : Bagaimana dengan jaminan atau <i>collateral</i> ?	
585	I. Int : jaminan kan pasti kita <i>apprais</i> tapi yang	
586	<i>apprais</i> kan bukan kita ya..e.. supaya ada e... apa ya	
587	bukan kita semua yang memutuskan juga ada campur	
588	tangan dari pihak lain, kita juga gak bisa mencampuri	
589	oh.. aku jaminkan ini trus kamu kasih berapa, kita	
590	gak bisa kita gak mau kayak gitu, kita kan ada	
591	model-modelnya sendiri jadi kita kasih kreditnya kan	
592	secara <i>fear</i> ya, ada <i>appraisalnya</i> sendiri jadi dia kasih	
593	nilai berapa sih dan ada <i>comment-commentnya</i> dia	
		* Untuk <i>level</i> Surabaya mulai pengajuan sampai dana dikucurkan

594	apa. Jadi agunan pun juga kita lihat ya tapi bukan	butuh waktu 2 minggu
595	saya yang kasih nilai itu ndak ya..	
596	P : Jadi ada campur tangan divisi lain ya?	* Kalau <i>level</i> Jakarta lebih lama
597	I. Int : Iya sehingga keputusan finalnya lebih bagus	
598	ya, lebih <i>fear</i> ya	
599	P : Bagaimana cara melihat <i>capacity</i> seorang calon	
600	debitur?	
601	I. Int : Dari rekening Koran kan kelihatan dari	* Karakter,
602	mutasi-mutasi yang ada di kita kalau ada di rekening	dan <i>trade</i>
603	kita kan kelihatan dia ininya apa saja,, dia ada	<i>checking</i>
604	deposito atau ada apa trus upama ada proyek-proyek	* Data-data
605	itukan semua ada kontraknya kan kita bisa lihat kan	baik tapi
606	kita <i>trade checking</i> juga ke PO PO itu yang ngasih	Karakter jelek
607	siapa bener gak dia kerja disini dari situ kan	harus
608	kelihatan.	dihindari
609	P : Menjadi AO sudah berapa lama?	
610	I. Int : 3 tahunan ya	* Tabiatnya
611	P : Kalau kerja di bank X sudah berapa lama?	suka
612	I. Int : Kerja di bank X.. 9-10 tahun	ngemplang
613	P : Awalnya diterima dibagian mana:	
614	I. Int : Di cabang ya	* <i>Trade</i>
615	P : Sudah berkeluarga	<i>checking</i>
616	I. Int : Sudah ya, anakku kembar ini mau tiga	harus luas
617	P : Selama jadi AO, debiturnya mbak Int ada yang	
618	menjadi kredit bermasalah?	
619	I. Int : ada hampir tapi syukur ya bisa diatasi..ya jadi	* <i>Trade</i>
620	gak ya.. karena faktor <i>force majour</i> itu, waktu	<i>checking</i> ke
621	stoknya dia banyak-banyaknya dia gak sempet	<i>supplier,</i>
		<i>buyer,</i> rekan
		bisnis, dan

622	asuransi trus dia kebakaran tahun 2004- 2005	pimpinan
623	dananya sih masih cukup tahun 2006 mulai goyah	* <i>Trade</i>
624	tapi bulan mei 2006 sampai sekarang sudah mulai	<i>checking</i> oleh
625	pulih ya	departemen
626	P : Apa ada kemungkin seorang AO menutupi fakta	lain agar lebih
627	dari seorang calon debitur?	<i>fear</i>
628	I. Int : Bisa,,bisa sangat-sangat bisa karena kan kita	
629	kadang-kadang melakukan <i>trade checking</i> atau bikin	
630	analisis keuangan itu kan kita sendiri cuman ya	* Dari cara
631	tergantung dari hati nurani AOnya sendiri masing-	ngomong saat
632	masing ya tidak professional. Itu sangat-sangat	wawancara
633	dimungkinkan	
634	P : Biasanya hal seperti itu berakibat pada kredit yang	
635	ok atau yang bermasalah?	
636	I. Int : Lebih banyak ke kredit yang bermasalah	* Karakter
637	P : Kira-kira komponen apa saja yang menjadi	merupakan
638	penentu keputusan akhir?	yang utama
639	I. Int : di awal ya ya itu tadi rekening korannya dia	
640	mutasi rekening korannya kita cocokkan sama	* <i>Trade</i>
641	agunannya dia itukan kita <i>apprais</i> bagian <i>appraisal</i>	<i>checking</i>
642	kan keluar <i>trus checking</i> dari BI <i>checking</i> , nantikan	diperluas
643	keluar dia kreditnya dimana saja dari situ kan kita	* Kalau
644	juga wawancara dari <i>omzetnya</i> berapa. Sebelum kita	memang <i>bad</i>
645	kerjakan kan kita awal itu ada ternyata di bank lain	karakter ya
646	udah <i>full</i> sudah buanyak sebenarnya dia tidak perlu	ditolak
647	tambahan lagi malah nanti kita kasih <i>over finance</i> itu	
648	salah satu pertimbangan juga trus agunannya yang	
649	dikasih ke kita agunannya sangat jelek itu juga gak	* Bisa juga

650	bisa.	AO tidak
651	P : Pada setiap tahapan proses apakah ada proses	teliti, <i>trade</i>
652	<i>scoring</i> ?	<i>checking</i> tidak
653	I. Int : Sekarang kita gak ada dulu memang ada	terlalu luas,
654	tahun-tahun berapa,, dulu waktu saya masuk sini saya	rekening
655	pernah lihat <i>file-file</i> yang terdahulu itu pernah ada	koran yang
656	P : Pola <i>scoring</i> nya gimana?	diberikan
657	I. Int : Saya gak begitu paham ya soalnya sudah lama	palsu
658	sekali sejak saya masuk sini sudah gak pakai ya.	* Faktor
659	Karena gitu kadang-kadang juga bisa dimanipulasi ya	kebakaran
660	kalau <i>scoring</i> kan kita pasti ini ini kan soalnya dulu	(<i>force</i>
661	ada yang bermasalah mungkin AOnya sendiri yang	<i>majour</i>)
662	<i>scoring</i> kan	
663	P : Jadi tidak ada <i>scoring</i> sekarang diganti dengan	
664	analisa?	
665	I. Int : Iya.. tapi data-datanya kan juga kita lampirkan	*Lebih baik
666	semua	kita minta
667	P : Keahlian apa yang harus dimiliki AO agar kredit	aslinya
668	yang mereka ajukan berkualitas?	kemudian kita
669	I. Int : Yang pertama pasti kejujuran, trus cara kita	copy sendiri
670	menghadapi nasabah, dan juga cara kita untuk	
671	menilai baik buruknya nasabah itu gimana dan	*Jaminan itu
672	menilai yang diawal-awal itu gimana, jangan karena	dinilai tapi
673	kita sungkan trus kita berusaha Bantu meskipun kita	yang
674	tahu itu kurang baik itu harus dihilangkan, jadi kita	melakukan
675	harus yang <i>fear</i> karena dengan <i>fear</i> akan baik buat	penilaian
676	kita dan baik juga buat nasabahnya karena jika kita	jaminan
677	tahu nasabahnya gak mampu trus kita paksakan nanti	bukan kita

678	ditengah-tengah kan dia juga bermasalah.	
679	P : Apakah adanya kredit bermasalah berpengaruh	
680	pada penilaian (PA) terhadap AO?	
681	I. Int : Harusnya iya.. karena dia yang porsinya	
682	terbanyak untuk analisis itu kan.	
683	P : Jadi disini ada pedoman atau <i>standar</i> untuk	
684	analisisnya ya?	
685	I. Int : Ada,, <i>Guidance</i> nya ya tapi kita gak harus	
686	mengikuti itu <i>full</i> kan enggak ya.	
687	P : Apakah dari awal seorang AO sebenarnya sudah	
688	dapat mengetahui prospek bisnis calon debitur untuk	
689	kedepannya?	
690	I. Int : Ndak.. jadi gini itu kan kalau itu kan	*Dari mutasi-
691	upamanya usahanya apa usahanya musiman atau apa	mutasi
692	ya kita mangkannya itu seorang AO itu gimana	rekening
693	caranya dia bukan hanya menghandel <i>account</i> itu tapi	koran,
694	harus mengenal nasabahnya lebih deket trus kita juga	deposito,
695	lihat tiap bulan kita bisa <i>print</i> kan rekening yang ada	proyek-
696	di kita turun apa gak sih <i>omzetnya</i> bulan ini kalau	proyeknya.
697	turun kan kita bisa telpon kita cari tahu dari tempat	
698	lainnya memang waktu itu mungkin usahanya dia	
699	lagi surut kayak sekarang ada banjir lapindo he:e	
700	Lumpur itu, itu kan disana ada pabrik jam upaya	Anamnesa,
701	yang kan yang dikoran itu dia kan pasti aktivitasnya	jadi AO 3
702	turun karena itu pabriknya tutupkan karena itu, itu	tahun
703	kita kan mesti mendeteksi jangan tiba-tiba nanti	
704	waktu perpanjangan, kita satu tahun sekali kan pasti	Anamnesa, 9-
705	renual waktu renual ternyata dia <i>omzetnya</i> turun	10 tahun

706	drastis kita gak tahu sama sekali itu AOnya yang	Anamnesa, dicabang
707	sangat salah seharusnya dia dapat memprediksi dari	
708	awal bahwa sebenarnya itu ada masalah, walaupun di	
709	awalnya pengajuan bagus ya artian tidak ada yang	Anamnesa, sudah
710	ditutupi ya, tapi karena ada faktor <i>force majour</i> itu	berkeluarga
711	yang kita gak tahu untuk seorang AO itu gak boleh	anak kembar
712	harusnya AO itu tahu.	
713	P : Saya banyak membaca mengenai wan prestasi,	* Tidak ada
714	apa itu?	debitur yang
715	I. Int : wan prestasi itu artinya jelek berarti	bermasalah
716	nasabahnya itu gak bisa apa ya.. kayak karakternya	* Faktor <i>force</i>
717	jelek ya itu termasuk wan prestasi	<i>majour</i>
718	P : Mengingkari janji termasuk?	
719	I. Int : Iya.. itu termasuk wan prestasi juga jadi salah	
720	satu kelemahan nasabah yang sisi negatifnya nasabah	
721	P : Siapa saja yang terlibat dalam tahapan proses?	
722	I. Int: Ya.. banyak ya,,AOnya, atasan, TL,	
723	manajemen, <i>legal</i> sampai notaris	* bisa saja
724	P : Apakah mungkin, AO setuju tapi atasan menolak?	AO menutupi
725	I. Int : sangat mungkin ya... mungkin jenis usahanya,	fakta
726	atau <i>trade checking</i> kita kurang luas ya	mengenai
727	P : Bagaimana kaitan <i>capacity</i> dengan keputusan?	debitur,
728	I. Int : e.. data-data itu memang perlu ya untuk	karena yang
729	menentukan jumlah kredit, trus nunjukkin transaksinya	<i>trade</i>
730	selama ini dan kemampuannya tapi karakter juga	<i>checking</i> dan
731	penting ya	bikin analis
732	P : Apakah AO yang berpengalaman analisa pasti	keuangan kan
733	lebih baik daripada AO junior?	AOnya sendiri

734	I. Int : harusnya iya karena dia lebih berpengalaman	* Akibat dari
735	lebih banyak mengandel usaha-usaha sejenis ataupun	AO menutupi
736	usaha yang lain harusnya dia kan lebih pintar atau	fakta adalah
737	lebih tahu ya lebih mendalam tentang usaha itu,	terjadinya
738	misalnya AO baru dia barusan menghandel	kredit
739	perusahaan sepatu gitu ya, dia kan yang pengalaman	bermasalah
740	mestinya jauh lebih tahu ya produksinya dimana,	* Mutasi
741	mungkin nasabahnya ada yang sama jadi analisisnya	rekening
742	kan harusnya lebih baik, pembuatannya dimana dan	koran,
743	sebagainya seharusnya kan lebih detail ya.. tapi	disesuaikan
744	kadang-kadang ada kan AO senior yang gak mau	dengan
745	belajar ya udah lah ini cukup kok, akhirnya	penilaian
746	kemampuannya kan bisa di salip ama yang junior atu	agunan, BI
747	sama jadi tergantung masing-masing AOnya tapi	<i>checking</i>
748	idealnya harusnya lebih bagus dalam analisisnya.	jumlah kredit
749	P : Ok saya rasa cukup, terimakasih atas waktunya	yang dimiliki,
750	I. Int : Ok sama-sama	jangan <i>over</i>
751		<i>finance</i>
		<i>omzetnya</i> dan
		hasil
		wawancara
		* Agunan
		sangat jelek
		juga gak bisa
	P : Mbak Snt, sudah berapa bekerja di bank X?	
752	I. Snt : 10 tahun	
753	P : Pertama kali berada diposisi apa?	
754	I. Snt : sebagai teller trus <i>CS</i> trus <i>BO</i> trus <i>CRM</i>	
755	sekarang <i>CRM</i> , <i>Teller</i> cuman sebentar paling 3 bulan,	* dulu pernah
756	trus <i>CRM</i> nya lumayan lama , trus di AO mulai tahun	ada <i>scoring</i>
757	2001	sekarang tidak
758	P : Putra-putrinya dua ya?	ada
759	I. Snt : Iya.. betul (tertawa) dua	

760	P : Di bank X ini apakah terdapat suatu <i>prosedure</i>	* <i>scoring</i> dapat dimanipulasi karena dulu ada masalah mungkin
761	tertulis atau pedoman bagi AO untuk melakukan	
762	analisa sebelum pengambilan keputusan?	ada masalah mungkin
763	I. Snt : ehm.. kalau tertulis mungkin tertulis juga	AOnya sendiri yang
764	yang pertama kita paling gak <i>macth</i> antara	<i>scoringkan</i>
765	keterangan nasabah sama hitam diatas putih data-	
766	datanya dia seperti rekening koran apa segala macam	
767	trus usahanya itu yang pertama, yang kedua itu	
768	mungkin jaminannya dia, trus <i>track recordnya</i> .	
769	Pertama sih itu yang kita lihat itu dulu untuk	* <i>Scoring</i> di ganti dengan analisa
770	meneruskan akan diproses atau ndak	
771	P : Jadi di bank X ini ada <i>prosedure</i> tertulisnya?	
772	I. Snt : ya... ada dilapangan ya.. harus bisa	
773	dikembangkan sendiri oleh AOnya	
774	P : Bagaimana urutan suatu proses dari diajukannya	
775	permohonan kredit sampai pada pengikatan?	
776	I. Snt : Yang pertama itu misalnya ada dua ya	* Kejujuran, cara menghadapi dan menilai nasabah, professional dalam bekerja (<i>fear</i>)
778	nasabah yang datang atau kita cari nasabah, kalau	
779	nasabah yang datang dia telpon, kalau kita kan kita	
780	yang ke sana, kita kontak trus kita datang kunjungan	
781	untuk lihat usahanya trus sama kita <i>collec</i> data	
782	setelah <i>collec</i> data ya kita proses dari situ kita lihat	
783	mutasinya, apa segala macam kita proses trus BI	
784	<i>checking</i> dari BI <i>checking</i> kita kan bisa tahu dia	
785	punya pinjaman di bank lain atau gak trus statusnya	
786	dia kayak apa trus LPA untuk lihat agunan, trus <i>trade</i>	
787	<i>checking</i> ke <i>supplier</i> ke <i>buyer</i> (terbatuk) semua baru	
788	biasanya kita ajukan ke atasan	



789	P : Jadi semua itu langkah awal?	
790	I. Snt : trus kan bikin proposal kurang lebih seminggu	
791	lah.. seminggu trus ajukan ke atasan kalau revisi ya	* Kredit
792	balik lagi direvisi ladi trus diajukan lagi kalau	bermasalah
793	nilainya 2M keatas harus ke <i>risk management</i> kalau	pengaruhi
794	di bawah 2M langsung ke head of, trus habis itu baru	penilaian
795	ke <i>final approval</i> , <i>final approval</i> nya siapa tergantung	terhadap AO
796	<i>limit</i> nya setelah itu ok, kita sudah kontak nasabah	
797	dengan kondisi seperti ini itu dia ok, dia nyerahin	
798	sertifikat jaminan asli trus kita <i>checking</i> ke BPN trus	
799	keluar check list dari <i>legal</i> apa saja yang mesti	
800	dilengkapin sudah semua ok siap pengikatan.	
801	P : Apa saja yang disusun dalam penyusunan	
802	proposal?	* Penting
803	I. Snt : kayak latar belakang usaha, bila usahanya	untuk ketehui
804	baru tapi dulunya dia pernah ikut orang atau apa	jenis
805	dengan usaha yang sama, trus tujuannya dia minta	usahanya,
806	kredit ini untuk apa itu yang paling pentingkan trus	usahanya
807	neraca keuangan, trus analisa kemampuan membayar	musiman dan
808	apa segala macam trus sama ini strategi kita untuk	mengenal
809	orang ini seperti apa, apa orang ini punya potensi	debitur lebih
810	lebih dari ini atau apa sama seperti itu yang paling	dekat dan
811	penting itu <i>trade checking</i> ke <i>supplier buyer</i> kita kan	<i>maintain</i>
812	minta daftar <i>suppliernya</i> dan <i>buyernya</i> trus	debitur
813	pembayarannya berapa lama	dengan baik
814	P : Hal-hal apa yang perlu diperhatikan dalam	* Wawasan
815	pengambilan keputusan permohonan kredit	seorang
816	disamping data-data keuangan?	AO juga
		penting
		* Faktor <i>force</i>
		<i>majour</i>

817	I. Snt : Dari pribadinya debitur itu sendiri dan satu itu	
818	tadi <i>trade checking</i> itu, bisa saja semuanya baik tapi	
819	ternyata diluar dia sering tidak selalu memenuhi	
820	komitmen atau segala macam karakter, ada lima C	
821	kita sebenarnya <i>character</i> , trus <i>capital</i> , trus apalagi	
822	ya.. <i>capacity</i> ..ya.. itu benar-benar harus diperhatiin.	
823	Sebenarnya dari awal kita sendiri kita bisa nyaring	
824	nasabah ini bisa diteruskan apa tidak ya.. ya itu.	
825	P : Menurut mbak Snt dari 5 C, hal apa yang utama?	
826	I. Snt : sebetulnya sih karakter itu penting-penting	
827	banget, jadi meskipun orang itu kaya raya atau dia	
828	kemampuan membayarnya bagus banget tapi kalau	* Wan
829	karakternya itu <i>bad character</i> itu bisa kendala juga	prestasi dapat
830	buat kita, bisa saja dia gak kasih data buat kita, trus	diartikan
831	dia ngesampingi waktu pembayarannya segala	karakter
832	macam, diluar dari rekening korannya dia kan	debitur yang
833	jaminannya, jadi kalau ada apa-apa jaminannya kan	jelek misalnya
834	bisa di... (tertawa)	mengingkari
835	P : Siapa saja yang terlibat dalam proses kredit?	janji
836	I. Snt: Si AO, debiturnya, <i>team leader</i> , <i>head of</i>	* AO, atasan,
837	tergantung <i>limitnya</i> , ngecek data di <i>legal</i> dan	<i>Team Leader</i> ,
838	pengikatan ke notaris	manajemen,
839	P : Karakter dapat diketahui melalui <i>trade checking</i> ?	<i>legal</i> , notaris
840	I. Snt : he,ee karena biasanya kita melihatnya itu dia	* Data-data
841	bergerak di bidang usaha apa kalau dia uda pemain	perlu untuk
842	lama pasti orang tahu oh si itu ta oh.. si ini a oh	tentukan
843	orangnya kayak begini, emang susah banget	jumlah kredit
844	ngelakuin dia gak mau temannya tahu kalau dia ada	dan kihat
		transaksinya
		karakter juga
		penting

845	bakal utang segala macam jadi kadang bagaimana	
846	caranya kita memancing-mancing informasi.	
847	P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk	
848	prosesnya sampai pada pengikatan?	*AO yang berpengalaman
849	I. Snt : tergantung nominalnya, rata-rata 1 bulan	n harusnya
850	untuk nominal <i>limit</i> Surabaya untuk Jakarta bisa lebih	analisnya
851	dari itu.	lebih baik
852	P : Menurut Mbak Snt terjadinya kredit macet	daripada AO
853	berkaitan dengan peran seorang AO?	<i>junior</i> ,
854	I. Snt : e...bisa jadi karena kita adalah orang yang	tergantung
855	paling enggak <i>day-to day</i> nya itu kita tahu dan orang	AOnya mau
856	itu dia bakal macet itu sebenarnya bisa kelihatan dari	belajar atau
857	awalnya dia nunggak, karena kondisi sekarang kan	enggak
858	jelek amat ya usaha segala macem, dari awalnya	
859	misalnya biasanya nasabah ini transaksinya sekian	* anamnesa,
860	kok jadi mundur kita sebenarnya bisa lihat. Biasanya	10 tahun
861	gak pernah <i>over</i> trus <i>over</i> , trus buka kliring di luar	
862	<i>limit</i> nya biasanya enggak, kalau satu dua kali <i>is okey</i>	* anamnesa,
863	mungkin dia lupa kalau sering itu dalam satu bulan	sebagai <i>teller</i> ,
864	sering kita harus curiga, trus biasanya di koran-koran	<i>CS, BO,</i>
865	ada inikan bahwa untuk jenis usaha ini lagi warning	<i>CRM</i> , trus di
866	itu juga kita.. biasanya paling gampang banget dia	AO
867	mulai <i>over</i> , itu bisa jadi dua dia udah mulai <i>kolaps</i>	* Jadi <i>teller</i> 3
868	atau dia usahanya maju banget jadi uang dari kita gak	bula
869	cukup, trus bayar bunga.	* anamnesa,
870	P : Di Bank X ini ada kriterianya?	putra-putrinya
871	I. Snt : ee.. ada ya itu dari kriteria itu masuk bahwa	dua
872	itu yang harus kamu lihat salah satunya misalnya	* Terdapat
		<i>prosedure</i>
		tertulis
		* <i>Cross check</i>
		antara data-
		data dengan
		keterangan
		nasabah
		* Apa

873	cerukan kayak <i>over</i> tadi gak boleh lebih dari	usahanya,
874	beberapa hari, trus itu itu ada kalau kita mau	jaminan dan track
875	mengajukan proposal kredit atau perpanjangan atau	<i>recordnya</i>
876	segala macam itu sudah ada kamu tinggal ngisi aja	pertama itu yang di lihat
877	yang mana kalau dia mana dari sepuluh pilihan itu 3	* Yang
878	yang ke jawab iya itu nanti keluar nilainya berapa.	pertama
879	P : Bagaimana kaitan karakter dengan kredit	kunjungan ke
880	bermasalah?	nasabah untuk
881	I. Snt : Oh.. itu penting banget ya..kalau dia misalnya	lihat
882	meskipun dia itu gak mampu kalau karakternya enak	usahanya,
883	dia kooperatif gitu kan lebih memudahkan, apalagi	kemudian
884	kalau sampai terjadi sita itu kalau orangnya <i>bad</i>	minta
885	<i>character</i> kan susah juga ke kita untuk sita.	kelengkapan
886	P : jadi <i>bad character</i> juga menyusahkan pihak bank?	datanya,
887	I. Snt : Iya sangat itu..	*Kemudian
888	P : Selama menjadi AO, debitur mbak Snt ada yang	dilakukan
889	termasuk dalam kredit bermasalah?	<i>trade</i>
890	I. Snt : ada.. itu barusan lewat (tertawa) sebenarnya	<i>checking</i> ke
891	kita salah juga masalahnya itu sebenarnya	BI dan ke
892	<i>accountnya</i> warisan kita lihat bidang usahanya dia itu	<i>supplier</i> dan
893	kayak apa trus sebenarnya kebutuhan modal usaha	<i>buyer</i>
894	untuk bidang usaha itu gak sebesar itu tapi karena ada	kemudian
895	tanda petik dia temennya inilah temannya itulah	diajukan ke
896	akhirnya kita ngeluarkan dengan usahanya yang baru	atasan
897	berjalan dan tanpa dia pengalaman dan dia terlalu	* buat
898	banyak inves ke situ akhirnya uangnya keserap terus	proposal
899	dan sekarang gak balik.	kredit kurang
900	P : Kira-kira berapa lama, seorang debitur dapat	lebih
		seminggu
		* Permintaan
		kredit lebih
		dari 2 M
		harus ke <i>risk</i>
		<i>management</i> ,
		kalau dibawah
		2 M langsung
		ke <i>head Of</i>
		* <i>final</i>
		<i>approval</i>
		tergantung

901	dikatakan telah berpengalaman di bidang usahanya?	<i>limitnya</i>
902	I. Snt : paling gak kalau di kita itu usahanya itu tiga	* Kontak
903	tahun, itu paling muda banget di bawah itu kita gak	dengan
904	berani berarti dia benar-benar hijau kan kalau di	nasabah,
905	bawah itu kita gak berani, kalau tiga tahun usaha	nasabah
906	sendiri trus dia pernah ikut usaha yang sama jadi	setuju, kita
907	paling enggak.	serahkan data-
908	P : Di bank X ini ada kriteria ini?	data ke bagian
909	I. Snt : Ada ya.. kita sih sebelum bulan-bulan tahun	<i>legal</i> untuk di
910	tahun ini kita kan semua usaha sedang macet itu	<i>check</i>
911	kriteria dari kita itu dua tahun dua tahun usaha jadi	kelengkapann
912	misalnya si A ngajukan kredit dia baru mendirikan	ya kemudian
913	usaha setahun itu kita masih tanda tanya, kalau sudah	dilakukan
914	jalan 2 tahun lebih kita masih bisa ngajukan	pengikatan
915	kreditnya dan itu bisa berubah ya setiap tahunnya	
916	tergantung kondisinya,, tapi pada umumnya 2 tahun	* Latar
917	keatas lah.	belakang
918	P : Apa ada kemungkinan seorang AO menutupi	usaha,
919	fakta dari seorang calon debitur?	pengalaman
920	I. Snt : hee... untuk kejar target he.. (tertawa) apalagi	bisnisnya,
921	kalau AOnya sudah lama paling enggak 3-4 tahun itu	tujuan
922	kita sudah <i>instingnya</i> udah main tapi ya gitu lah, tapi	permintaan
923	kalau aku bilang ya bunuh diri juga gitu lah kalau	kredit, data-
924	kamu sudah tahu begitu, gimana pun juga penilaian	data keuangan
925	kita kan berputar di situ kan kalau kamu sampai ada	untuk analisa
926	nasabahmu yang macet berarti penilaianmu akan	kemampuan
927	berkurang iya.. setiap 16 kan ada penilaian nasabah	membayarnya
928	macetmu berapa dan sebagainya.	* Dilakukan
		<i>trade</i>
		<i>checking</i> ke
		<i>supplier</i> dan
		<i>buyernya</i>
		*Strategi
		untuk debitur,
		berpotensi
		untuk diberi
		lebih

929	P : Jadi peran AO terhadap terjadinya kredit macet	
930	sangat vital?	
931	I. Snt : iya.. kita kan bisa sebelum kita ketahuan	
932	orang itu udah batuk-batuk kita kan uda bisa kasih	
933	apa ya macam-macam <i>alternative</i> apa kamu harus	* Pribadi
934	menurunkan <i>plafonmu</i> apa.. kamu ubah <i>plafonmu</i>	debitur dalam
935	jadi bentuk angsuran segala macam kalau AOnya	memenuhi
936	benar-benar konsen dengan AOnya. Sebenarnya	komitmen,
937	disini gampang kok, kecuali-kecuali orangnya ini ya	bisa saja
938	punya tipikal yang jelek ya itu lain lagi ya itu kalau	semuanya
939	memang dia itu.. dia pasti aku rencana macetkan	baik tapi dia
940	disini itu lain-lain banget ya kita gak bakalan tahu,	sering tidak
941	ada kejadian soalnya dia baik baik banget bisnisnya	memenuhi
942	juga jalan ternyata beberapa tahun yang lalu dia di	komitmen
943	bank lain juga punya karakter yang sama dimacetkan	*Ada lima C
944	dia jual kan sekarang jual <i>asset</i> sekarang gak	<i>character,</i>
945	gampang gitu kan proses ke bawah kan dia sih cuek	<i>capital,</i>
946	aja pokok aku sudah dapat duit gitu lho.	<i>capacity,</i> serta
947	P : Jadi terjadinya kredit macet bisa karena AO	melakukan
948	melakukan salah analisa?	<i>trade</i>
949	I. Snt : Iya.. betul	<i>checking</i>
950	P : Salah analisa dalam hal apa?	* <i>Capacity</i>
951	I. Snt : e.. kesalahan analisa itu harusnya dia lebih di	harus
952	karakter kalau saya bilang, kalau hitam diatas putih	diperhatikan
953	kayak laporan keuangan, rekening koran atau segala	agar dari awal
954	macam itu enggak, karena jarang banget kita akan	bisa nyaring
955	membiayai orang yang <i>over finance</i>	nasabah
956	P : Bagaimana dengan menutupi fakta?	* Karakter

957	I. Snt : eh.. atau debiturnya yang pintar ya..	bagus
958	(tertawa) debiturnya yang pintar menyembunyikan	* bisa tidak
959	P : Biasanya apa yang disembunyikan atau ditutupi	data, mengesakan
960	oleh debitur?	mpingkan waktu
961	I. Snt : kalau aku bilang ya karakter itu karena bisa	pembayaran
962	jadikan dia pimpong rekeningnya iya kan	* Jaminan,
963	rekeningnya dia bikin kan jadi kelihatan bagus dan	kalau ada apa-apa bisa di
964	dia kasih kita referensi ini-ini	
965	P : Menurut mbak Snt jaminan apa yang paling baik	
966	untuk dijaminan?	* AO, debitur, Team Leader, Head Of,
967	I. Snt : e.. jaminan yang paling <i>caver</i> ya <i>cash</i> ya,	tergantung limit legal dan notaris
968	emas, deposito,, e.. tapi jarang banget ya orang	
969	jaminan itu kalau biasanya kita sih bakal seneng	
970	kalau yang dijaminan itu rumah, rumah yang dia	
971	tinggali, karena kalau dia mau nakal gitu akan	
972	berpikir beribu-ribu kali karena jika dia macetin kan	* Karakter bisa dilihat melalui debitur bergerak dibidang usaha apa, lama usaha
973	rumah untuk keluarganya itu kan hilang, tempat	
974	kerjanya juga, karena ada beberapa orang yang awal	* Bagaimana kita pancing informasi
975	mulanya kerja dari situ dia akan pertahankan tempat	
976	kerjanya itu mungkin karena segala macam lah	
977	P : Kembali ke tadi, AO yang menutupi fakta dari	
978	fakta calon debitur, bagaimana bisa terjadinya?	
979	I. Snt : Ya... mungkin itu seribu satu ya karena kita	
980	AO ini karena dia kan akan memperkirakan akan	
981	terjadinya apa di bagian <i>comersialkan</i> kan kerjanya	
982	bukan hanya sebelum dana itu dilemparkan tapi lebih	* Tergantung nominal, untuk Surabaya 1
983	setelah pada dana kredit itu di lemparkan, sebenarnya	
984	kerja kita mulai dari itu, cara kita pantau uang itu	

985	kemana kan kamu harus tahu	bulan kalau
986	P : Kaitan kredit macet dengan pejabat kredit?	Jakarta bisa lebih
987	I. Snt : mungkin ada ya ya.. biasa kalau hubungan	
988	gitu kadang orang itu seneng kalau punya temen yang	
989	berada di bagian wewenang kredit, tapi itu tergantung	
990	sistem dan pribadi dari pejabat kreditnya dibanknya	*Bisa jadi..
991	apa kita tetap gak boleh ya seperti itu ya gitu jika kita	karena AO
992	tetap sesuai dengan sistem gak peduli itu akan	adalah orang
993	normal. Dengan kita pelajari orang itu tidak layak	yang tahu
994	dapat kredit ya tidak dapat kalau memang layak ya..	hari-hari
995	dari awal sih kita sudah hati-hati kenalan atau teman	debitur
996	pasti enggak kok tapi kalau ada tanda petik ya..	berikut
997	biasanya kalau bank-bank pemerintah itu biasanya	transaksi-
998	lebih mudah ya karena untuk memutihkan kredit	transaksinya
999	bermasalah kan lebih mudah kalau bank swasta kan	
1000	agak sulit	*Terdapat
1001	P : Jadi dari apa tadi ?	kriterianya
1002	I. Snt : Dari sistem dan pribadinya AO itu sendiri ya,	untuk diisi
1003	boleh sih pejabat kredit mengenalkan ini rekan saya	kemudian
1004	tapi jika tetap sesuai dengan <i>prosedure</i> pasti aman	akan keluar
1005	jadi boleh sih kita kenalkan ini rekan saya tapi kalau	nilainya
1006	jalannya sesuai <i>prosedure</i> pasti aman kok	
1007	P : Jadi kredit bermasalah karena si AO tadi tidak	* Karakter
1008	sesuai <i>prosedure</i> ya?	sangat penting
1009	I. Snt : Iya.. karena dapat pesan. Itu tadi, atau bisa	* Karakternya
1010	jadi dia cuman lihat agunan, orang ini punya agunan	enak akan
1011	banyak tidak produktif, nah padahal kebutuhannya	kooperatif
1012	tidak segitu, karena kadang kalau orang diberi lebih	* <i>Bad</i>
		<i>character</i>
		dapat
		menyusahkan
		bank untuk
		melakukan
		penyitaan
		* Mempunyai

1013	dari yang dia butuhkan malah akan investasi yang	debitur
1014	gak-gak sebetulnya dia kan gak ngerti dan akhirnya	dengan kredit
1015	bisa ke sedot disitu	bermasalah
1016	P : Keahlian apa yang perlu dimiliki AO dalam setiap	* Debitur
1017	tahapan proses?	merupakan
1018	I. Snt : Menilai orang, untuk tahu karakter calon	<i>account</i>
1019	debitur ya.. trus <i>trade checking</i> juga dan trus.. analisa	warisan
1020	keuangan	* Pemberian
1021	P : Bagaimana dengan calon debitur referensi tapi	kredit
1022	kurang baik?	melampaui
1023	I. Snt : kalau aku biasanya akau ngomong ke sih	modal usaha
1024	pemberi referensi kalau ini kurang baik dari e.. kita	* Debitur
1025	gak bisa beri kredit sekian mungkin kita cuman bisa	merupakan
1026	beri sekian mungkin suruh nambah jaminan atau apa	teman dari...
1027	tetap kembali pada <i>track record</i> kita hasilnya kayak	* Debitur
1028	gini, kadang aku berani kasih sih debitur segini malah	tidak
1029	dia yang gak berani katanya segini aja kalau dia	berpengalaman
1030	memang benar-benar orang yang dewasa dan	pada bidang
1031	bertanggung jawab dengan kerjaan dia. Tapi ya...	usahanya
1032	P : Ya... terakhirnya juga diproses juga ya?	* tiga tahun
1033	I. Snt : ya itu tergantung pintar-pintarnya AO nya	
1034	untuk menolak, barusan aku nolak nasabah besar sih	* Ada
1035	sepuluh dan dia bawain dari komisaris, kan lumayan	umumnya 2
1036	lah ternyata data yang dia kasihnya, jaminan <i>caver</i>	tahun lebih
1037	tapi dia gak masuk dari urutan-urutannya, iya kan	bisa berubah
1038	<i>salesnya</i> berapa, katanya dia akan kasih tahu bapak	tergantung
1039	itu, saya bilang ya gak papa, akhirnya bapak itu	kondisinya
1040	telpon kamu pelajari gak masuk akal ya sudah. Ya	
		* Iya,, untuk kejar target
		* Iya,, Seorang AO sebenarnya dari awal susah mengetahui sehingga

1041	mungkin dia kan masuk targetku tapi setelah itu	dapat di beri
1042	dibawa kemana lari uang itu, bisa di gantung.	<i>alternative</i>
1043	P : Apakah di bank dalam setiap tahap ada proses	* Debitur
1044	<i>scoring</i> ?	mempunyai
1045	I. Snt: e.. saya rasa gak ada ya.. semuanya dianalisa	tipikal jelek
1046	P : Mengapa atasan menolak proposal kredit yang	mempunyai
1047	telah anda ajukan?	rencana untuk
1048	I. Snt: ya.. mungkin dia lihatnya beda yaa.. trus lebih	macetkan
1049	pengalaman atau dalam analisa kita ada yang	kreditnya
1050	kelewatan..	*Sengaja
1051	P : Iya resikonya besar juga ya?	dimacetkan
1052	I. Snt : Iya.. karena itu kan bukan uang kita, itu kan	Minta kredit
1053	uang nasabah uang deposan, biaya administrasi, nah	untuk jual
1054	kita kan harus bayar bunga kalau uang ini gak	asset
1055	kembali kan..	
1056	P : Ini berhubungan dengan turunnya <i>profit</i> dari	
1057	bank?	
1058	I. Snt : Iya.. <i>profitnya</i> segala macam ininya bank jadi	
1059	jelek gitu.	
1060	P : Kalau dari five'C apa yang paling utama yang	
1061	harus diperhatikan?	
1062	I. Snt : Semuanya itu penting,, ya saling mendukung	* kalau saya
1063	lepas dari yang lain tapi kalau menurut aku pribadi	bilang salah
1064	yang paling penting ya karakter itu, dari karakter itu	analisa lebih
1065	dapat meng <i>caver</i> semuanya semua faktor itu kalau	ke karakter
1066	karakter itu ok, welcome banget, minta dari apa di	*Kalau
1067	kasih jadi untuk kita yang memantau e.. kreditnya lari	laporan
1068	kemana itu gampang tapi kalau udah karakter itu	keuangan
		jarang ya

1069	tertutup itu susah. Itu kan bisa ditambahi	
1070	P : Bagaimana awal proses analisa mbak Snt, kok	
1071	sampai pada kredit bermasalah?	* Debitur yang pintar menyembunyi kan atau menutupi
1072	I. Snt : ya kita salah membiayai usahanya dia itu	
1073	sebetulnya kita gak bisa biayai usaha itu karena dia	
1074	itu baru masuk ke usaha baru dan dia belum	
1075	mempunyai kemampuan ke usaha itu, dia banyak	
1076	invest ke usaha itu dan akhirnya modalnya itu gak	* Karakter dapat ditutupi dan melakukan manipulasi rekening
1077	balik	
1078	P : Berapa besarnya?	
1079	I. Snt : Ya kira-kira sekitar dua an ya	
1080	P : Sudah termasuk pada kredit macet?	
1081	I. Snt : Sudah ya karena dia kan untuk bayar bunga	
1082	aja gak mampu, paling jual jaminannya	
1083	P : Apakah hal itu termasuk karena adanya miss	
1084	analisa?	* Jaminan yang paling <i>caver</i> adalah cash , emas dan deposito. Tapi jarang yang jaminkan itu
1085	I. Snt : e.. itu bisa juga dengan kondisi perekonomian	
1086	karena dia itu usahanya dia yang utamanya kan vcd	
1087	kan itu musiman ya itu.. pengaruh faktor luar itu juga	
1088	waktu itu kan masih rame-ramenya yang waktu itu f4	
1089	segala macam itu he... sekarang dia itu ke station tv	* Senang kalau jaminannya itu rumah yang ditinggali dan tempat kerjanya, karena mau dimacetin berpikir beribu-ribu
1090	swasta itu sudah di dek oleh orang dalamnya sendiri	
1091	kan sudah gaka rame lagikan kan otomatis salesnya	
1092	dia kan drop banget, trus dia inves ke penangkapan	
1093	ikan itukan juga musiman mungkin kalau ada angin	
1094	lebih kan ini, jadi sebetulnya kalau di kita itu kalau	
1095	sampai di kita itu usahanya musiman itu nilainya	
1096	bakal jelek.	

1097	P : Lho kok kreditnya bisa disetujui?	kali
1098	I. Snt : ya.. itu dia kan nasabah warisan dulu grupnya	
1099	itu cukup besar di kita dan usahanya cukup	
1100	menjanjikan cuman memang aku bilang salah di	
1101	awalnya salah proyeksi juga bahwa itu akan berhasil	
1102	ternyata enggak dan grup ini udah pecah dari dia, dan	* Pekerjaan
1103	sudah gak bakal <i>back up</i> dia gitu, jadi terlalu positif	AO
1104	ya..	sebenarnya
1105	P : Hanya itu aja ya kredit bermasalahnya?	dimulai
1106	I. Snt : hi.. ini mau lagi (tertawa) tapi kalau ini	setelah dana
1107	kesalahannya benar-benar ada di aku, aku tadi bilang	kredit
1108	karakter ya dia itu orang madura ya kalau lihat dia	diluncurkan
1109	asset dia ok, dari kerjaannya dia ok masih jalan	
1110	sampai sekarang karena orangnya ini,, waduh.. benar-	
1111	benar kalau ini udah karakter, dia bilang daripada	
1112	bayar bunga lebih baik aku belikan bahan baku	* ya.. tapi itu
1113	padahal pakai duitnya orang kan seharusnya	juga
1114	dikembalikan dulu. Jadi dia itu benar-benar karakter	tergantung
1115	jadi dia itu tidak punya itikad baik untuk selesaikan	dari sistem
1116	kewajibannya padahal dia mampu untuk bayar itu, ini	dan
1117	sudah hampir tiga bulan padahal jika sudah tiga bulan	kepribadian
1118	kita bakal <i>over</i> dia ke bagian kredit macet, nah orang	dari pejabat
1119	ini kan perlu perlakuan khusus kalau sampai dia	kredit
1120	dihandel ama bagian kredit macet perlakuan mereka	* Bank
1121	kan kayak orang ini sudah bermasalah banget, kita	Pemerintah
1122	gag bisa kita gak bakal terima duit dari dia, itu, gitu	lebih mudah
1123	lho kenapa waktu itu aku bilang sama dia aku pikir	memutihkan
1124	aku bisa ngatur orang ini , kenapa karena anaknya ini	kredit
1125		bermasalah
		* Diproses
		sesuai sistem
		akan normal
		*
		Mempelajari
		kelayakan

1126	juga terjun di usaha ini dan anaknya itu juga sudah	seseorang
1127	SI kan sudah berpendidikan jadi tak pikir bisa bantu..	mendapatkan
1128	eh ternyata anaknya ya kalah dengan bapaknya	kredit
1129	P : Jadi dia gak mau bayar bunga kreditnya?	
1130	I. Snt : Iya.. itu kan sudah kewajibannya dia, dia kan	
1131	sudah pakai duit kita duit bank apapun yang terjadi	
1132	dia kan harus bayar kewajibannya	
1133	P : Mestinya dia bisa bayar kan?	
1134	I. Snt : Mestinya bisa, misalnya ya dia punya uang	* Dari sistem
1135	seratus kalau niat baik kan paling gak ngangsur	dan pribadi
1136	sedikit untuk bank paling gak 50 untuk bank 50 untuk	AOnya
1137	beli bahan baku eh.. memang dia bilang kalau aku	sendiri
1138	bayar ke bank aku kan gak bisa belanja kalau aku kan	* Sesuai
1139	gak bisa ambil untung aku gak bisa bayar bunga, iya	dengan
1140	betul tapi kalau sekarang aja bungamu gak kamu	<i>prosedure</i>
1141	bayar kan makin numpuk, harusnya dua puluh trus	pasti aman
1142	jadi seratus gitu nanti dia kan jadi lho kok tambah	
1143	seratus, itu kan aku sudah kesabaran aku, waktu itu	* Bisa karena
1144	kan aku harap back up dari anaknya aku pikir aku	ada "pesan"
1145	bisalah karena dia juga <i>handel supplier</i> kita yang	dan analis
1146	besar juga, tapi kalau sudah masalah karakter ya	kredit hanya
1147	susah ya.. itu kesalahan yang benar-benar salah	lihat agunan
1148	P : Tapi kan tidak setiap orang madura seperti itukan?	* Pemberian
1149	I. Snt : Mestinya iya tapi sejak sekarang kalau	modal
1150	orangnya Madura sudah gak usah, aku waktu itu	berlebihan
1151	mau nekad ya kalau diterima syukur gak diterima ya	sehingga
1152	gak papa, lagian waktu itu aku lagi kering, jelek gitu	investasi ke
1153	ya kita ambil aja, dulu ada sih juga nasabah madura	yang gak-gak.

1154	juga bermasalah juga sampai penyelesaiannya	*Menilai orang, <i>trade checking</i> untuk mengetahui karakter debitur dan analisa keuangan
1155	berlarut-larut sekarang aku jadi kebawa.	
1156	P : Apakah sudah jadi <i>brand image</i> begitu?	
1157	I. Snt : Iya bener dulu itu kan juga ada nasabah orang	
1158	madura yang bermasalah, trus sejak itu kita gak	
1159	pernah ngajuin kredit ke orang Madura, trus aku	
1160	kemarin coba ya,, seandainya siapa tahu dia bisa	
1161	memperbaiki <i>image</i> itu eh.. sekarang malah merusak	
1162	<i>image</i> itu sampai atasan itu snt..snt uh.. aku	
1163	P : Apakah semua AO juga seperti itu ?	
1164	I. Snt : Iya.. iya apapun itu gak usah baru telpon aja	
1165	logatnya kayak apa madura sudah gak usah langsung	
1166	di <i>cut</i> di awal. Dulu kita kan bahas masalah kredit	
1167	bermasalah itu setiap AO kan mesti ada satu-dua dari	
1168	lima puluh, sampai pada nasabah aku.. ditanyain	
1169	kenapa gak ditagih,, iya,, mau nagih itu takut orang	
1170	madura sudah tahu madura jual besi lagi ya atos	
1171	akhirnya rasanya ya wislah,, orang madura yaa.. gitu	
1172	itu yak arena kita yang bawa ya beban. Kalau	
1173	masalah yang tadi kan bisa aja AO nya yang bawa	
1174	yang salah kan nasabah warisan, kalau ini jelas saya	
1175	yang salah kan gak bisa salahkan <i>final appraisal</i> nya	
1176	karena mereka kan tahu hitam diatas putih aja, yang	
1177	tahu dilapangannya kan AOnya.	
1178	P : Jadi hal ini melahirkan stereotype?	* Pintar-pintarnya AO untuk menolak
1179	I. Snt : Iya... yang kita lihat itu PT atau orangnya	
1180	<i>welcome</i> banget, trus dia buka satu <i>invest</i> yang terlalu	
1181	gede trus mulai batuk-batuk, tapi kita ngerti e..	

1182	sesama AO kan tahu	
1183	P : Selama ini yang di “kotak” hanya orang-orang	
1184	madura aja atau ada kalangan lain?	
1185	I. Snt : Enggak ya saya rasa enggak itu diluar dari	
1186	bisnis ya.. kalau bisnis kan kita dari BI biasanya ada	
1187	bisnis apa yang rawan kayak kita gak boleh masukin	
1188	sepatu, gak boleh masukin apa kalau kayak suku ras,	
1189	ini kita belajar betul-betul dari pengalaman jadi tidak	
1190	ada <i>guidancenya</i> dan pengalaman itu ya sudah	
1191	mungkin bisa merubah kayak nasabahku tadi tapi ya	
1192	sekarang tambah memperburuk aja. Tak suruh tak	* Tidak ada
1193	<i>over</i> ke bank lain tapi gak mau, karena dia pertama	<i>scoring,</i>
1194	kali dibantu oleh Bank X, karena biasanya nasabah	hanya
1195	kan juga loyal ke kita, tapi kalau nasabah ini.. mabuk	dianalisa
1196	aku.	
1197	P : Untuk bidang usaha yang termasuk dalam daftar	*Cara lihat
1198	warning Bank Indonesia, setiap tahun mengalami	beda, lebih
1199	perubahan?	pengalaman,
1200	I. Snt : eh.. mungkin di BI lampu kuning kita akan	analisa tidak
1201	lihat lagi usahanya bagus, orangnya kooperatif	teliti
1202	P : Tahun ini bidang usaha apa yang jadi warning?	
1203	I. Snt : Kayu..kayu industri,, mereka bahan bakunya	* Resiko
1204	susah, sepatu juga masih, tekstil tapi tekstil tidak	pemberian
1205	begitu banyak.	kredit besar
1206	P : Jadi karakter benar-benar penting?	
1207	I. Snt : iya.. paling tidak kalau ada niatan baik kan	
1208	mencicil dua jutaan lah.	
1209	P : Pada waktu melakukan <i>trade checking</i> dengan	* <i>Profit</i> dan
		reputasi bank

1210	supplier maupun <i>buyernya</i> gimana?	jelek
1211	I.Snt : Iya.. waktu itu memang ada kemunduran	
1212	pembayaran ,, pabrik kan biasanya bayar dia kan dua	
1213	minggu mundur satu bulan setengah, padahal dia	* Semuanya
1214	ambil besi setiap hari kan harus <i>cash</i> , trus duitnya	harus saling
1215	entar ditukarin ke orang lain tapi dipotong lima	mendukung
1216	persen itu jadi mestinya jatuh temponya 21 Juni, eh..	* Menurutku
1217	21 Mei dia tuker ke orang trus di potong lha uangnya	yang paling
1218	habis untuk beli bahan baku setiap harinya,, lha kalau	penting
1219	orangnya punya itikad baik kan ya kamu jangan beli	adalah
1220	terus dahulukan kewajibanmu ampun kok aku. Kalau	karakter
1221	ini masuk kredit bermasalah jeblok aku.	* Karakter ok,
1222		<i>welcome</i> bisa
	P : Mas Imr bekerja di bank X sudah berapa?	mempermuda
1223	I. Imr : e.. dua tahun ya	h memantau
1224	P : Begitu masuk langsung jadi AO?	kreditnya, tapi
1225	I. Imr : enggak..	kalau karakter
1226	P : <i>Backgroundnya</i> apa?	tertutup susah
1227	I. Imr : <i>Backgroundnya</i> di perbankan juga,	
1228	sebelumnya di BDNI 4 tahun BPTN 5 tahun , trus di	
1229	bank X ini.	
1230	P : Sudah berkeluarga?	
1231	I. Imr: Sudah, anak ku satu	
1232	P : Semuanya berada di posisi kredit?	
1233	I. Imr : Iya..	
1234	P : Dari pengalaman Mas Imr selama menggeluti	
1235	dunia perkreditan dari satu bank ke bank lain, proses	* Sudah
		termasuk

1236	analisa atau pengambilan keputusannya sama atau	kredit macet
1237	ada yang berbeda?	
1238	I. Imr : e... kurang lebih sama dalam artian <i>check</i>	
1239	dataanya itu kurang lebih sama e.. dari mulai ketemu	* bisa juga
1240	sama nasabah trus <i>collec</i> data analisa e...	<i>miss</i> analisa,
1241	berdasarkan data-data yang ada kemudian	juga karena
1242	persetujuannya sesuai dengan porsi atau <i>plafon</i> yang	kondisi
1243	diajukan.	perekonomian
1244	P : Dalam melakukan analisa, apa saja yang	dan usahanya
1245	dilakukan?	dia yang
1246	I. Imr : e... dalam analisa itu ya five C itu yang	termasuk
1246	dilakukan intinya itu, five C itu kan pertama	usaha
1248	<i>character, capacity, capital, condition, dan collateral.</i>	musiman
1249	P : Menurut Mas Imr mana yang lebih dominan atau	
1250	penting?	
1251	I. Imr : Yang paling dominan itu karakter, kita kalau	
1252	udah pegang karakter trus karakter itu bagus.	
1253	P : Bagus dalam artian?	
1254	I. Imr : E.. bagus itu dalam artian,, kita kan dalam	
1255	wawancara bisa kita <i>match</i> kan macam-macam dari	* Merupakan
1256	kondisi usahanya, macam-macam dari kondisi	debitur
1257	keuangannya e.. apa namanya kondisi rekening	warisan
1258	Koran lain-lainnya kita kan bisa. Dari <i>first</i>	* AO salah
1259	<i>Impression</i> kita bisa menangkaplah kira-kira	proyeksi
1260	karakternya gimana trus dari <i>checking-checking</i> .	prospek usaha
1261	P : Biasanya <i>checking</i> dilakukan kemana?	
1262	I. Imr : <i>Checking</i> bisa personal <i>checking</i> mungkin	
1263	kalau <i>trade checking</i> itu bisa dari <i>customernya</i> dia	

1264	trus dari apa namanya <i>competitor</i> trus apa namanya	* Aku tadi
1265	kalau dia bergerak dibidang apa kita bisa cari tahu	bilang
1266	dari bidang yang sama kalau personal <i>checking</i> .	karakter ya
1267	P : Kalau dari supplier <i>buyer</i> standarnya apa yang	dia itu orang
1268	ditanyakan?	madura ya
1269	I. Imr : Kalau standarnya biasanya, pengambilan dia	kalau lihat
1270	bagaimana kalau ke <i>supplier</i> ya, trus pembayarannya	asset dia ok,
1271	bagaimana tepat waktu apa gak e... dari <i>customer</i> ya	dari
1272	kebalikannya.. <i>customer statisfac</i> gak dan	kerjaannya
1273	kualitasnya	dia ok masih
1274	P : Jadi dari five C itu yang paling dominan itu	jalan
1275	karakter?	* Benar-benar
1276	I. Imr : Karakter.. urut ya biasanya karakter ke apa	karakter, dia
1277	namanya ke <i>capacity, capital, condition</i> dan	bilang
1278	<i>collateral</i> . Tapi kita gak bisa menomor limakan	daripada
1279	<i>collateral</i> ya.. karena kan itu.. oleh karena itu	bayar bunga
1280	<i>collateral</i> kan juga kita lihat di awal karena apa	lebih baik aku
1281	<i>collateral</i> itu kan gampangkan dari depan kita dapat	belikan bahan
1282	menentukan nilainya, kalau dari depan dapat	baku
1283	ditentukan nilainya kan jadi untuk menilai 4 C yang	* Karakter dia
1284	lainnya,, 4 C yang lainnya itu kan bisa sambil proses.	tidak punya
1285	P : Bagaimana cara melihat <i>capacity</i> dari calon	itikad baik
1286	debitur?	untuk
1287	I. Imr : Capacity dari <i>background</i> dia, jam terbang	selesaikan
1288	dia bisa ini dari kemampuan dia menjelaskan visi-	kewajibannya
1289	misinya dia.	padahal dia
1290	P : <i>Backgroundnya</i> dia maksudnya?	mampu untuk
1291	I. Imr : <i>backgroundnya</i> dia maksudnya misalnya dia	bayar itu

1292	bergerak di bidang kontraktor trus <i>backgroundnya</i>	
1293	dia dari teknik sipil.	
1294	P : Kalau lama usaha minimal berapa tahun?	
1295	I. Imr : Minimal usahanya dia itu 3 tahun	* Merupakan kewajiban untuk bayar bunga kredit
1296	P : Menurut Mas Imr jaminan apa yang paling	
1297	bernilai bagi bank?	
1298	I. Imr : Kalau dana itu kan gak usah di bilang kita	
1299	kan gak ada resiko sama sekali ya..e.. apaya kalau	
1300	industri kan kita minta pabriknya industri dia kan	* Tidak ada niat baik dari debitur
1301	pasti dia pertahankan, trus rumah dari <i>owner</i> .	
1302	P : Kalau gudangnya tapi tidak beroperasi?	
1303	I. Imr : Ya bisa, tapi karena kita kan biaya usaha itu	* Sejak sekarang orang Madura gak akan diproses
1304	jadi kita minta langsung dari usaha itu karena	
1305	kelangsungan itu kan dari e.. apa namanya kan	
1306	operasional itu kan bergantung dari sarana di tempat	
1307	itu.	
1308	P : Bisa tolong dijelaskan urutan proses mulai dari	
1309	permohonan kredit sampai pada terjadinya	
1310	pengikatan?	
1311	I. Imr : e... mungkin secara <i>procedural</i> beda dengan	
1312	yang diharapkan ya.. biasanya kita yang pertama kan	
1313	nasabah yang datang itu atau kita yang datang ke	* Dulu pernah ada nasabah Madura bermasalah, trus aku coba ee.. semakin merusak image
1314	nasabah itu dari situ kita minta data-data dari nasabah	
1315	nah.. berikut kita <i>interview</i> keadaan usaha dan	
1316	sebagainya, dari hasil data-data tersebut plus data-	
1317	data selanjutnya baik dari BI <i>checking</i> trus dari	
1318	laporan keuangan trus kita bentuk suatu proposal	
1319	dengan melampirkan data-data, berikut aplikasi	

1320	permohonan kredit kalau ada trus kita ajukan sesuai	
1321	porsi atau <i>plafonnya</i> ya... kita terima kita buat	
1322	<i>offering letter</i> , nasabahnya setuju trus kita buat	
1323	surat pengikatan.	
1324	P : Gimana proses pada bagian <i>legal</i> ?	
1325	I. Imr : Kalau itu kan berasal dari satu paket ya..kalau	
1326	atasan sudah setuju kan kita lempar ke bagian <i>legal</i>	
1327	trus bagian <i>legal</i> yang akan lempar ke notaris trus	
1328	<i>legal</i> juga untuk persiapan <i>check list</i> apa saja yang	
1329	dibutuhkan atau ada kekurangan data	
1330	P: Siapa saja yang terlibat dalam setiap tahapan	
1331	proses?	
1332	I. Imr: e... ya si AO, <i>Team leader</i> , <i>Head of</i> ,	
1333	<i>menegement risk</i> trus orangnya <i>legal</i> dan notaris	
1334	P : Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk proses	
1335	tersebut?	
1336	I. Imr : e.... dari AO menerima data tapi tergantung	
1337	sampai mana kalau wilayah Surabaya bisa sangat	
1338	cepat bisa satu minggu bisa kalau diluar Surabaya	
1339	bisa sampai dua atau tiga minggu.	
1340	P : Biasanya yang paling lama pada tahap apa?	
1341	I. Imr : Biasanya kalau ke Jakarta ya.. kita kan nanti	
1342	dapat.. itu yang kadang-kadang lama	
1343	P : Di bank X ini terdapat <i>Prosedure</i> tertulis tapi di	
1344	lapangannya beda maksudnya?	
1345	I. Imr : E.. enggak kan kalau <i>prosedure</i> itu harusnya	
1346	ada permohonan e... itu kan bisa gak mati	
1347	P : jadi di bank X ini ada ketentuan tertulis?	
		* iya baru telpon aja, logatnya Madura udah langsung di cut di awal
		* Melahirkan <i>stereotype</i>
		* Tidak ada, karena kalau suku atau ras itu benar-benar dari pengalaman
		* Bisnis

1348	I. Imr : E... tapi bukan ketentuan standart ya, tapi	rawan seperti sepatu
1349	bisa dimodifikasi ya	
1350	P : Jadi dari aplikasi masuk sampai pengucuran dan	
1351	itu ada berapa tahapan proses pak?	
1352	I. Imr : e.. tahapan proses e.. permohonan, <i>interview</i> ,	
1353	<i>cross check</i> , pembuatan proposal, pengajuan, trus	
1354	pengikatan	
1355	P : Pada saat pengikatan AO ikut?	
1356	I. Imr : Ikut ya.. dengan bagian <i>legal</i> dan notaris ya	
1357	P : Sekarang kan banyak terjadinya kredit macet,	
1358	menurut Mas Imr, terjadinya kredit macet apakah	
1359	berkaitan dengan analisa atau keputusan yang	
1360	diambil oleh seorang AO?	
1361	I. Imr : E.. bisa ya..bisa kekeliruan analisis, bisa	* Penting dilihat kondisi usahanya dan karakter calon debitur
1362	keadaan nasabahnya dalam penyediaan datanya	
1363	kurang benar trus..	
1364	P : analisa datanya kurang benar maksudnya?	
1365	I. Imr : e.. iya mungkin datanya yang diberikan gak	* Kayu, sepatu dan tekstil
1366	benar ya.. dia memang kasih rekening koran tapi	
1367	<i>omzet</i> yang mungkin bisa jadi yang dia berikan itu	
1368	palsu	
1369	P : Kalau rekening Koran itu palsu, seorang AO tidak	* Karakter merupakan paling penting
1370	bisa mengetahui?	
1371	I. Imr : Mestinya bisa ya.. e... apa namanya kadang	
1372	nasabah kan bisa juga lebih pintar tapi itu kan bisa	
1373	diantisipasi kalau kita minta aslinya trus kita yang	
1374	foto <i>copy</i> sendiri cuman kebanyakan biasanya	* Ada kemunduran pembayaran
1375	nasabah itu ngasihnya kan fota <i>copy</i> cuman kita bisa	

1376	antisipasinya	
1377	P : Selama ini debitur yang di maintain Mas Imr	
1378	pernah mengalami kredit bermasalah?	
1379	I. Imr : belum ya..	
1380	P : Bagaimana dengan AO yang mungkin menutupi	
1381	fakta dari calon debitur?	
1382	I. Imr : e.. mestinya gak gitu ya..kan kita mesti	
1383	sampaikan segala macamnya,, karena kalau nantinya	
1384	terjadi sesuatu kan kalau dari awal sudah kita	
1385	sampaikan trus setelah diketahui tetap disetujui dan	
1386	itu biasanya kan ada di tindakannya e.. apa yang	
1387	memberatkan itu ada penjelasannya jadi kita bisa	
1388	antisipasi dengan apa-apa gitu jadi sesuatu karena	
1389	sebab itu itu yang kena	*Anamnesa, kerja di bank X dua tahun
1390	P : Kalau AO nya kenal dengan nasabah itu?	
1391	I. Imr : Nah itu berarti ada faktor kesengajaan	
1392	P : Dalam setiap pengajuan aplikasi atau analisa di	
1393	bank X ini apakah ada semacam <i>scoring</i> gitu?	
1394	I. Imr : e.. selama ini belum ya e.. pada saat proposal	*Anamnesa, <i>Background</i> Perbankan di BDNI empat tahun, BPTN lima tahun, kemudian di bank X
1395	itu ada semacam <i>scoring</i> tapi bukan pada saat	
1396	aplikasi lho.. maksudnya gimana. Kita bikin proposal	
1397	trus ya itu ada faktor industri, manajemen, kondisi,	
1398	itu ada <i>scoring</i> nya.	
1399	P : <i>Scoring</i> nya seperti apa?	
1400	I. Imr : dalam bentuk angka 1-10	*Anamnesa, sudah berkeluarga, putranya satu
1401	P : Trus pengolahannya gimana apa di total?	
1402	I. Imr : Ya itu seperti saya bilang tadi itu kan ada	
1403	faktor manajemen, <i>collateral</i> , pokoknya saya bilang	

1404	yang pokoknya saja.. trus masing-masing ada	
1405	skornya gitu trus nti kita total skornya berapa	
1406	P : Semakin tinggi skornya bagaimana?	
1407	I. Imr : semakin tinggi skornya semakin jelek	* Proses analisa data hampir sama
1408	P : Jadi kalau semakin rendah skornya semakin baik.	
1409	Jadi <i>scoring</i> itu terdapat pada pengajuan proposal?	* Bertemu nasabah, kelengkapan data dan pengajuan sesuai <i>plafonnya</i>
1410	I. Imr : Iya betul pada pengajuan proposal.	
1411	P : <i>Scoring</i> itu juga berpengaruh pada pengambilan keputusan?	
1412	I. Imr : Iya.. pasti berpengaruh	
1414	P : Apakah ada kemungkinan bila five C sudah terpenuhi tapi permohonan kredit tetap ditolak oleh atasan?	
1415	I. Imr : ya kalau atasan nolak itu pasti sebab keadaan dari five C itu tidak terpenuhi. Ya mungkin dari kacamata AO terpenuhi tapi dari kacamata atasan tidak terpenuhi ya.. kalau dari five C itu terpenuhi pasti disetujui	* <i>Five C</i> yang meliputi <i>character, capacity, capital, condition, dan collateral</i>
1417	P : Biasanya yang tidak terpenuhi itu dalam bidang apa?	
1418	I. Imr : ya.. semuanya bisa karakter dan semuanya	* Yang paling dominan adalah karakter
1419	P : Bisa tolong dijelaskan arti dari wan prestasi?	
1420	I. Imr : Wan prestasi itu artinya kan tidak memenuhi e... kayak ingkar janji gitu	
1421	P : Apakah dari awal seharusnya seorang AO sudah dapat memprediksi apakah bisnis debitur ini berprospek atau tidak?	* <i>Cross check</i> kondisi usaha dan keuangan * Dari <i>first Impression</i> kita bisa
1422	I. Imr :e.. iya kita dari awal seharusnya sudah ada	

1432	gambaran ya e... jadi kalau dari awal kita nilai sudah	menangkap kira-kira karakternya gimana trus dari <i>checking-checking</i> . * Kondisi rekening koran	
1433	tidak berprospek ngapain kita ini.. jadi buang-buang		
1434	waktu		
1435	P : Bagaimana seorang AO bisa tahu bisnis calon		
1436	debitur itu berprospek atau enggak?		
1437	I. Imr : iya ada beberapa bisnis yang dalam tanda		
1438	petik kita harus selektif seperti kayu, garmen e.. dari		
1439	awal itu kita mesti tahu dia ada di usaha itu atau gak		
1440	dari awal kan kita bisa tahu kemungkinannya gimana		
1441	P : Keahlian apa yang harus dimiliki seorang AO		
1442	agar tepat dalam mengambil keputusan?		* <i>Personal checking trade checking customer, competitor</i> * Dia bergerak dibidang apa bisa kita cari tahu dari bidang yang sama melalui <i>personal checking</i> * Pengambilan barang gimana, pembayarannya bagaimana tepat waktu, dan <i>customer</i> puas gak
1443	I. Imr : e... Ahli dalam analisa ya.. trus lihat orang itu		
1444	gimana..		
1445	P : Bagaimana dengan <i>first impression</i> yang tadi		
1446	dikatakan Mas Imr?		
1447	I. Imr : Ya.. kalau itu susah tergantung jam terbang		
1448	e... dari cara dia menyampaikan sesuatu itu kita-kita		
1449	gak bisa menjelaskan e.. orang begini pasti begini		
1450	P : Jadi ini lebih ke pengalaman dari AOnya gitu?		
1451	I. Imr : iyap... sebagian besar sih memang benar		
1452	P : Selama ini <i>first impression</i> nya tepat?		
1453	I. Imr : Ya.. 75 % ya.. tapi kan gak bisa langsung gitu		
1454	P : Apakah karakter calon debitur berkaitan dengan		
1455	keputusan AO?		
1456	I. Imr : iya.. itu tadi seperti yang saya bilang,, kalau		
1457	karakternya bagus kan enak.. kalau karakternya		
1458	sudah buruk ya susah ya ntar diproses tambah		
1459	bermasalah		

1460	P : Kalau <i>capacity</i> ?	
1461	I. Imr: e.. <i>capacity</i> juga nentukan yaa... dari rekening	
1462	korannya dia.. <i>omzetnya</i> cuman karakter penting,,	
1463	kalau rekening koran sih cuman jadikan dasar aja	*Karakter yang paling dominan
1464	buat kita untuk mau kasih kredit berapa	* <i>Collateral</i> dari awal juga menentukan karena dapat ditentukan nilainya, 4C lainnya bisa sambil proses
1465	P : Jadi komponen apa saja yang menjadi penentu	
1466	keputusan pengajuan kredit?	
1467	I. Imr : Ya.. itu tadi five C itu semuanya	
1468	P : Ok.. saya cukup ya	
1469	I. Imr : cukup..	
1470		
	P : mas Rd sudah berapa lama kerja di bank x ?	
1471	I. Rd : ini kan mulai <i>merger</i> sudah mulai disini,	
1472	dulunya di universal, dari sejak di universal mulai	
1473	tahun 90, jadi sudah sekitar 16 tahun,	
1474	P : Jadi AO sudah berapa lama?	
1475	I. Rd : saya jadi AO, ya sudah 8 tahunan ya, saya	* <i>Capacity</i> dari <i>background</i> calon debitur, lama usaha dan kemampuan jelaskan visi misi usahanya
1476	tidak langsung jadi AO sekitar 2 th waktu itu , saya di	
1477	kredit, di universal, ya di <i>reporting, appraisal</i> , terus	
1478	ada sekarang itu kayak KPR, KPM.	
1479	P : Sudah berkeluarga bapak?	
1480	I. Rd : sudah.	
1481	P : putra putrinya?	
1482	I. Rd : Dua	* <i>Background</i> pendidikan calon debitur
1483	P : sudah besar2 bapak?	
1484	I. Rd : masih kecil kecil.	
1485	P : bisa tolong di jelaskan urutan proses pengambilan	

1486	keputusan tindak lanjut permohonan kredit sampai	* Lama usaha minimal 3 tahun
1487	pada persetujuan kredit?	
1488	I. Rd : jadi ee,, kalau dari awal, kita ketemu nasabah,	* Dana kan tidak ada resikonya, kalau industri pabriknya, dan rumah tinggal calon debitur
1489	paling ngga kita <i>interview</i> ya, mengetahui	
1490	perkembangan usaha dan minta data2 nya, <i>collect</i>	
1491	data itu yang paling akurat dari rekening koran, kalau	
1492	usahanya udah mapan, rekening koran 3 bulan sudah	
1493	cukup, tapi kalau baru sekitar 6 bulan.	
1494	P : sudah mapan?	
1495	I. Rd : ya dia sudah <i>exist</i> 2 th dibidangnya. Jadi kalau	
1496	usahanya baru itu minta rekening 6 bulan, kalau	
1497	lama, 3 bulan sudah bisa <i>mengcover</i> transaksi2nya...	
1498	Seorang kan mungkin punya bank lebih dari satu, jadi	*Secara procedural beda dengan yang diharapkan * Pertama datang ke nasabah dan minta kelengkapan data-data * <i>Interview</i>
1499	kemudian kita minta rekening koran dari masing2,	
1500	laporang keuangan. Jadi ee..selain rekening koran,	
1501	kita juga minta laporan keuangan setelah itu kita	
1502	minta data2 pendukung, data perusahaan kayak	
1503	karyawannya, jadi kalau surat2 perijinan kayak	
1504	perusahaan kita bisa minta akte dari perusahaannya	
1505	seperti NPWP, jadi pada saat awal kita bisa liat kita	
1506	bakal masuk apa engga, itu aja seharusnya kita bisa	
1507	tau, itu mau dilanjutkan atau ngga, kalau mau	
1508	diterusin kita minta data sekalian.	
1509	P : kira2 pertanyaan apa aja yang diajukan ke	
1510	debitur?	
1511	I. Rd : ee...jenis usaha ya? Terus <i>flownya</i> usaha itu	
1512	gimana? Misalkan dia dari bentuknya bahan mentah,	
1513	setengah jadi kita harus tau prosesnya, dan itu	

1514	bersangkutan dengan masalah <i>stock</i> ya.. ini kan	keadaan usaha
1515	terjadi kalau <i>stock</i> nya dijadikan jaminan, jadi	* Dari data-
1516	mungkin untuk jaminan ga cukup, <i>stock</i> nya juga	data BI
1517	dijadikan jaminan. Umpama mesin industri, <i>stock</i> nya	<i>checking</i> dan
1518	dia kan, jadi kita harus tau kan. Kita harus	laporan
1519	menyampaikan di proposal, kalau <i>stock</i> bahan	keuangan
1520	mentah jadi mesti bisa dijual, kalau setengah jadi kan	disusun
1521	ga bisa dijual, kalau sudah jadi bisa dijual.	proposal
1522	P : jadi <i>interview</i> adalah langkah awal pak?	* Pengajuan
1523	I Rd. : ya he ee” itukan menentukan itu di proses apa	sesuai
1524	ngga	<i>plafonnya</i>
1525	P : langkah keduanya pak?	* Buat
1526	I. Rd : kita langkah keduanya sih... <i>cross check</i>	<i>offering letter</i>
1527	dengan laporan keuangannya, terus kita <i>confirm</i> ke	, nasabah
1528	debiturnya juga melalui tanya2 juga...iya kan kalau	setuju buat
1529	orang itu jujur ga akan jauh beda dengan rekening	surat
1530	Koran, tapi kalau orang itu ga jujur, bisa aja rekening	pengikatan
1531	Koran di naik-naikin, jadi setelah <i>interview</i> kita bisa	
1532	tau,,iya kan,, jadi omset per bulan gimana, iya kan!	* Bagian <i>legal</i>
1533	Terus rekeining Koran kita cocokkan, kalau jauh	untuk <i>check</i>
1534	beda kita tanyakan apa ada rekening Koran yang	kelengkapan
1535	belum diberikan, nah kalau misalkan ada ya kita	data dan <i>order</i>
1536	minta, tapi kalau tidak ada kita bisa mulai tau gitu,	ke notaris
1537	terutama karakternya, bisa aja semua transaksi ga di	
1538	masukkan ke rekenig Koran, misal kebutuhan	*AO, <i>Team</i>
1539	sehari2, jadi itu bisa kita tambahin,.	<i>leader, Head</i>
1540	P : <i>character</i> , selain dari kecocokan rekening Koran	<i>of,</i>
1541	hal apa yang bisa diketahui untuk mengetahui	<i>menegement</i>
		<i>risk, orangnya</i>
		<i>legal</i> dan
		notaris
		* Dari AO

1542	karakter seseorang.	terima data
1543	I Rd. : hal yang paling susah memang membaca	kalau wilayah
1544	karakter ya, itu kita perlu berhubungan, selain	Surabaya satu
1545	bertermu, ee kita kan engga apa itu maksudnya, kita	minggu, di
1546	bisa ketemu secara <i>continue</i> , tidak hanya sekali atau	luar Surabaya
1547	dua kali aja. Bisa kita <i>check</i> lagi ke yang lebih atas	dua-tiga
1548	lagi, selain itu kita harus sering <i>checking</i> , makanya	minggu
1549	dalam bagian kredit <i>trade checking</i> itu adalah hal	* Permintaan
1550	mutlak. Ee kita taulah, dari beberapa nasabah yang	sampai
1551	kita kenal atau orang2 yang dekat dengan dia,	Jakarta
1552	ditanyai siapa aja <i>buyernya</i> , <i>supplier</i> nya siapa aja,	
1553	terus kita <i>trade checking</i> , misalnya dia usaha plastik,	* Tidak harus
1554	kita <i>trade checking</i> dengan pengusaha yang lain,	ada
1555	mereka saling kenal engga, tau ngga prusahaan ini, o	permohonan
1556	iya kenal, berarti tidak masalah, kadang2 suara2 itu	
1557	ada pastilah.	* bukan
1558	P : bisa aja nasabah itu memberikan data <i>supplier</i>	ketentuan
1559	yang punya hubungan baik dengan nasabah tersebut?	<i>standart</i>
1560	I. Rd : ya itu ya, tapi mungkin ee kalau kita tidak bisa	
1561	tau dia gimana, ya mungkin <i>plafon</i> yang dia minta ga	
1562	bisa kita penuhi sebesar itu, iya kan. Tapi kalau	*tahap
1563	jaminannya kalau lumayan besar ya ga masalah sih.	permohonan,
1564	P : jadi karakter paling penting?	<i>interview</i> ,
1565	I Rd : ya karakter itu paling penting seberapa mampu	<i>cross check</i> ,
1566	dia membayar, kalau karakter jelek, dia ga mau bayar	pembuatan
1567	ya gimana, iya kan.	proposal,
1568	P : langkah ketiga pak setelah melakukan analisa?	pengajuan dan
1569	I Rd : langkah ketiga kita buat proposal, kita coba	pengikatan

1570	diskusi dengan atasan kalau mungkin AO dan team	
1571	leadernya masuk terus OD, terus ke bagian kredit, ee	
1572	setelah disetujui OK kita konfirmasi ke nasabah,	
1573	kalau OK kita buat kan surat <i>offering letter</i> , jadi	* Bisa
1574	disitu sudah tertera apa aja mengenai <i>plafon</i> , jaminan,	ya..kekeliruan
1575	terus membuat appointment dengan debitur dan	analisis,
1576	melakukan pengikatan. <i>Offering letter</i> tadi kita	keadaan usaha
1577	serahin ke debitur, terus bagian <i>legal</i> memeriksa	nasabah,
1578	data2 yang kurang, kemudian mereka mengeluarkan	penyediaan
1579	check list data2 apa aja yang kurang, kita minta ke	datanya
1580	dia kemudian, kita buat <i>appointment</i> untuk	kurang benar
1581	pengikatan.	
1582	P : menurut mas Rd jaminan apa yang paling	* Data yang
1583	qualified buat bank ?	diberikan gak
1584	I Rd : pertama itu pasti sertifikat, ee sertifikatnya	benar.
1585	terserah, toko, pabrik, ya,,toko hak milik dan	<i>Omzetnya</i>
1586	letaknya juga harus dipikirkan serta <i>compatible</i> , jadi	palsu
1587	misalnya wah ini besar sekali tapi kita harus mikir	
1588	letaknya ga strategis, jadi kita harus mikir gimana	* Hindari
1589	jualnya, kalau kecil tapi dijangung kota, harga jual	rekening
1590	tinggi. Itu yang pertama, jaminan yang paling bagus	Koran palsu,
1591	bagi saya.	kita harus,
1592	P ; jadi terdapat 5 proses tahapan ya pak ya?	minta aslinya
1593	I Rd :Mulai dari <i>interview</i> dengan pengumpulan data	trus kita <i>copy</i>
1594	sama, proposal diajukan, terus ke <i>legal</i> , kemudian	sendiri
1595	pengikatan.	
1596	P: bisanya kalau datangi nasabah sendiri atau?	
1597	I. Rd : ee..biasanya dengan rekan atau <i>team leader</i>	* Tidak punya
		debitur yang

1598	bisa saja dengan <i>head off</i> , karena penilaian itu kan	bermasalah
1599	tidak bisa juga dari satu orang, tiap orang punya	
1600	penilaian beda2. dan itu kalau misalkan yang junior,	* Segala
1601	kalau melihat belum bisa dilepas gitu ya, kenapa	sesuatu harus
1602	harus pake 2 orang, itu ga akan mati, kalau saya	disampaikan,
1603	datang sendiri kan saya bisa kehabisan pertanyaan.	jadi kalau
1604	Dan kalau yang senior itu biasanya bisa lebih	tetap disetujui
1605	pengalaman lihat seseorang, seperti atasan kita itu,	dan terjadi
1606	cepat untuk mengetahui orang, karena dia udah lebih	sesuatu tidak
1607	pengalaman. Ini maunya baik atau jelek. Terus kalau	memberatkan
1608	dia datang gitu, ok terusin, udh ga usah, gitu dia, itu	dan bisa
1609	semua karena pengalaman, jadi untuk AO junior	diantisipasi
1610	tidak boleh, harus ditemani, terus biasanya di	
1611	proposal itu ada kolom2nya, dia kunjungan ama	* AO kenal
1612	siapa, kalau sendiri mendapatkan komen dari <i>risk</i>	dengan
1613	<i>management</i> . Kalau dia setuju biasanya ya <i>coment</i> ,	nasabah dan
1614	kalau kepala wilayah ya harus kunjungan segala. Jadi	tutupi fakta
1615	kalau kunjungan pasti didampingi oleh AO senior	merupakan
1617	atau <i>team leader</i> .	faktor
1618	P: kira2 butuh waktu berapa lama AO junior bisa	kesengajaan
1619	dilepas sendiri?	
1620	I Rd : ya tergantung AO nya, tergantung apa ya,, ya	* Bukan pada
1621	analisnya bisa dilihat dari <i>supervise</i> , seberapa dalam	aplikasi
1622	pengusaan AO, tapi AO-AO yang lama yang masih	<i>scoring</i> pada
1623	kurang, biasanya kan gaya bahasanya berbeda tiap2	saat
1624	AO.	pembuatan
1625	P: berapa lama waktu yang dibutuhkan mulai dari	proposal
1626	permohonan kredit sampai terjadi pengikatan?	terdiri dari
		faktor
		industri,
		manajemen

1627	I Rd : tergantung ya kalau <i>plafon</i> nya bisa disetujui	* <i>Scoring</i> dalam bentuk angka satu sampai sepuluh
1628	oleh cabang, jadi ya 1 minggu 2 minggu bisa kelar.	
1629	P : kalau sampai pak X (<i>Head Area</i>) itu sampai	*Faktor manajemen, <i>collateral</i> , masing-masing ada skornya trus di total
1630	berapa ya pak?	
1631	I Rd : sampai 7,5 M an ya..kalau team leader bisa 400	* Skor semakin tinggi semakin jelek
1632	sampe 500 jt kalau ga salah, kalau head off nya kalau	
1633	ga salah 1 M an, terus untuk jaminan itu 70%, nilai	* <i>scoring</i> terdapat pada pengajuan proposal
1634	jaminan itu dibandingkan dengan, jdi kalau orang	
1635	minta 1 M, jaminannya harus 700 jt, dibawah itu	* <i>Scoring</i> berpengaruh pada pengambilan keputusan
1636	hanya, misalnya kalau 5 M, terus jaminannya itu 40-	
1637	50 persennya itu bisanya pak X (<i>Head Area</i>) harus	* atasan tolak sebab keadaan dari <i>five C</i> tidak terpenuhi
1638	eskalasi. Jadi jaminan itu memang cuman untuk	
1639	meminimalkan resiko.	
1640	P : management resiko itu sudah pada tahap apa ya?	
1641	I Rd : kalau management resiko itu setelah	
1642	penyusunan proposal kredit.	
1643	P ; jadi sebelum ke atasan yang sesuai <i>plaffonnya</i> jadi	
1644	ke management resiko dulu?	
1645	I Rd : enga ya bukaan gitu, jadi disini ada	
1646	management resiko dan <i>risk management</i> , jadi kalau	
1647	<i>risk management</i> itu seluruh bagian, bagian dari bank	
1648	yang sifatnya menyaring yang mengaudit proposal	
1649	yang naik ke jenjang lebih tinggi, jadi mereka yang	
1650	membuat matang proposal, sedangkan <i>management</i>	
1651	<i>risk</i> yang menolak, meskipun <i>head off</i> sudah	
1652	menyetujui, untuk masuk ke managemen risk itu 2	
1653	M. dia akan mengacu pada kondisi makro bisnis ini,	
1654	itu akan dihitung semua, jadi kalau tidak masuk akal	

1655	ya sudah. Kadang2 mungkin kita cuman bisa berikan	* Dari kacamata AO terpenuhi, tapi dari atasan tidak terpenuhi
1656	sekiau M, disebabkan karena struktur kreditnya, bisa	
1657	dia minta modal kerja tapi diberi angsuran. Kalau	
1658	cuman kita yakin nasabah ini ngga jauh dari proposal	
1659	kita, kita bisa ajukan estalasi ke jenjang lebih atas,	
1660	yang akan mencover resiko dari permohonan yang	
1661	diajukan dari debitur tersebut.	
1662	P ; Apakah dalam penyusunan proposal terdapat	* Yang tidak terpenuhi bisa karakter dan semuanya
1663	proses <i>scoring</i> ?	
1664	I.Rd : Itu ada cuma nggak mutlak. Ada, ada beberapa	* Ingkar janji
1665	yang perlu <i>scoring</i> . Yang perlu <i>discoring</i> dari	
1666	pengalaman debitur. Kalau 2 tahun kita buat proyeksi	
1667	sendiri ,, kita lihat perkembangannya, kondisinya itu	
1668	juga termasuk <i>scoring</i> . Umpama bank X ini juga	
1669	pake <i>scoring</i>	
1670	P : <i>scoringnya</i> ini dari berapa- berapa?	* Dari awal dapat diketahui prospek bisnis calon debitur
1671	I.Rd : Di kita itu <i>scoringnya</i> kalau angka-angka itu	
1672	dari 1-10. klo semakin tinggi semakin jelek	
1673	P : Jadi sistem penilaiannya gimana? Apa AOnya	
1674	sendiri yang melakukan?	
1675	I.Rd ; nggak ya, itu ada sistemnya jadi kita tinggal	
1676	input data saja. Jadi itu semua sudah secara sistem	
1677	jadi langsung sudah ada skornya. Kalau di kita	* selektif jenis usaha
1678	skornya makin tinggi kalau di bank lain saya tidak	
1679	tahu.	
1680	P : Menurut mas Rd, adanya kredit macet apakah ada	
1681	kaitannya dengan peran seorang AO?	
1682	I.Rd : Ya, sangat berhubungan ya. Itu ee.. apakah	

1683	AOnya yang buat kredit macet atau karena kondisi	* Ahli dalam
1684	makro ekonomi yang buat macet saya kira lebih ke	analisa dan
1685	AO nya. Karena menurut saya AO nya tidak terbuka	lihat orang itu
1686	artinya ada yang ditutupi oleh AO tsb, kemungkinan	gimana
1687	pasti ada, mungkin dia mengejar targetnya. Ada	* <i>First</i>
1688	sesuatu itu dia tau, mungkin ada resiko itu dia tahu	<i>impression</i>
1689	tapi ditutup-tutupi. Kan kalau diatasan Cuma tertulis	Dari cara
1690	aja, datanya saja jadi kalau ada kredit macet itu ya AO	debitur
1691	nya. Kan ia yang lebih terjun ke lapangan, jadi	menyampaika
1692	apapun yang ada di nasabah itu harus kita sajikan,	n sesuatu tapi
1693	kalau suatu hari ada masalah kita tidak disalahkan.	juga
1694	Nah mungkin gini lho ada masalah ini gimana cara	tergantung
1695	memecahkan, mungkin dari atasan, rekan-rekan bisa	jam terbang
1696	memberikan jalan alternative. Mungkin bisa di <i>cover</i>	
1697	seperti ini dsb, jadi kalau ada masalah njeeglek kita	
1698	tidak disalahkan karena kan kita sudah sampaikan	
1699	sejak awal. Terus juga karena kondisi makro	
1700	ekonomi . sebaik2 nya bisnis berjalan tapi kalau ada	* Kalau
1701	kenaikan seperti kenaikan BBM kemarin kan ya mati,	karakter
1702	pasti merembetnya ke industri semua	bagus enak,
1703	P : Kalau dengan karakter calon debitur apakah	kalau buruk
1704	berhubungan dengan adanya kredit bermasalah?	ntar diproses
1705	I.Rd ; Ya itu tadi, sama dengan AO nya tadi ya.	tambah
1706	Karena kadang kalau kreditnya sudah berjalan dan	bermasalah
1707	diketahui karakternya jelek, ya udah 1 tahun kita	
1708	ngga perpanjang lagi kan bisa. Kita kan berhak kan di	* <i>capacity</i>
1709	perjanjian kredit itu untuk tidak memperpanjang	juga
1710	jangka waktu kredit. Jadi untuk kredit macet itu,	entukan, dari
		rekening
		korannya,
		<i>omzetnya</i> bisa
		jadikan dasar

1711	kondisi eksternal mungkin makro ekonomi, kalau	pemberian
1712	internal ya AOnya sendiri.	kredit
1713	P :Jadi pedoman untuk pengambilan keputusan di	* Karakter
1714	bank X ini sudah cukup baik ?	juga penting
1715	I.Rd : Saya rasa sistemnya sudah cukup baik ya.	* <i>Five C</i>
1716	Lagian untuk menjadi AO biasanya ada trainingnya,	harus
1717	jadi itu tergantung dari si AO. Dari sistem sich saya	terpenuhi
1718	rasa sudah bagus. Saya dengar dari luar ya kalau	
1719	nasabah di sini untuk di <i>take over</i> keluar gampang	
1720	karena sudah <i>clean</i> , apalagi yang besar-besar itu pasti	
1721	sudah <i>clean</i> , jadi mudah di <i>take over</i> . Seperti 1 / 2	
1722	tahun yang lalu rame-rame nasabah kita di <i>take over</i>	* anamnesa,
1723	bank lain. Jadi kalau disini enaklah nasabahnya pasti	sejak merger,
1724	bagus-bagus. Tahun 2000 awal itu ramai-ramai <i>take</i>	dulu di
1725	<i>over</i> .	Universal
1726	P : banyak terjadinya <i>take over</i> itu apa berhubungan	sejak tahun 90
1727	dengan penurunan <i>profit</i> dari bank. kalau nggak salah	lama kerja
1728	di tahun 2005 bank X mengalami penurunan <i>profit</i> ?	sudah 16
1729	I.Rd : ee... iya. tapi kita lebih pada tahun 2005 itu	tahun
1730	kita bayar pajak trus juga biaya-biaya. Kalau	* Jadi AO
1731	nasabah-nasabah ini sih prosentasenya kecil saya	sudah 10
1732	rasa. Karena kan si AO juga harus kunjungan ke	tahun
1733	nasabah-nasabah supaya tahu. Kalau kita jarang	* 2 tahun di
1734	telpon, jarang kunjungan kan kita tidak tahu	kredit,
1735	kondisinya. Contohnya orangnya lagi butuh bank lain	<i>reporting</i>
1736	yang masuk, lupa sama kita.	<i>appraisal</i>
1737	P : Apakah di Bank X ini ada kredit bermasalah?	sekarang
1738	I.Rd : ada ya, tapi prosentasenya kecil. Saya nggak	kayak di
		KPR,KPM
		* sudah
		berkeluarga
		* Anamnesa,
		mempunyai

1739	tahu persisnya berapa tapi kecil.	dua putri
1740	P : Siapa saja yang terlibat dalam setiap tahapan	
1741	proses?	
1742	I. Rd : ya.. AO, bagian manajemen Atasan, <i>legal</i> ,	
1743	notaris	* Dari awal
1744	P : apa saja yang dilakukan untuk mengetahui	bertemu
1745	<i>capacity</i> calon debitur?	nasabah,
1746	I.Rd : kita hitung kemampuan dia dari <i>omzet</i>	melakukan
1747	penjualan dan laporan dia,dari rekening Koran.	<i>interview</i> ,
1748	P : keahlian atau kemampuan apa yang harus	meminta data-
1749	dimiliki oleh seorang AO untuk menganalisa dan	data
1750	mengambil keputusan dengan tepat?	* <i>Collect</i> data
1751	I.Rd : itu semua saya rasa ya punya kemampuan ya.	paling akurat,
1752	Karena yang saya tahu mereka harus ditraining	kalau
1753	terlebih dahulu dan tidak ada kriteria spesifik harus	usahanya
1754	lulusan mana yang bisa masuk di bank dan	mapan 3
1755	sebagainya. Karena mereka semua pasti akan	bulan, kalau
1756	berkembang, karena kan kita sistemnya belajar dari	baru 6 bulan
1757	awal. Jadi tergantung orangnya. Kalau misalnya saya	
1758	AO junior ya saya tidak akan malu untuk mencontek	* Pengalaman
1759	proposal AO yang sudah senior. Jadi saya lihat oh..	usaha 2 tahun
1760	seperti ini X buat proposal itu saya lihat oh ini yang	* Minta data-
1761	harus dianalisa- oh ini yang harus dari situ kan kita	data laporan
1762	bisa berkembang sendiri pokoknya kita itu dari	keuangan,
1763	pattern nya itu udah keluar kita kan bisa kembangin	rekening
1764	ya, karena kita disini kan kita buat proposal itukan	koran, data-
1765	juga ada buku panduannya jadi untuk buat proposal	data
1766	itu urutannya itu pasti sama semua, cuman gaya	pendukung,
		data
		perusahaan,
		surat-surat
		perijinan,
		NPWP
		* Jenis usaha,
		proses
		produksi

1767	bahasa yang beda, kalau untuk analisa juga ada,	* Jaminan gak
1768	cuman kalau karakter itu kan gak bisa ya, kalau untuk	cukup, stok
1769	rekening Koran itu juga ada. Kita punya buku	bahan mentah
1770	panduan untuk buat proposal trus bidang usaha bisnis	dapat
1771	ini apa kan trus di update kan perkembangannya	digunakan
1772	mereka tahu.	menjadi
1773	P : Dalam pengambilan keputusan terakhir komponen	jaminan
1774	apa yang menjadi dasar penentu pengambilan	* <i>interview</i>
1775	keputusan?	menentukan
1776	I. Rd : Ini kalau nasabah baru ya, nti ada dua ya kalau	itu diproses
1777	nasabah baru pertama bisnisnya kalau bisnisnya udah	apa gak
1778	lama trus di <i>caver</i> dengan data-data yang akurat	*Langkah
1779	untuk pengajuan saya, saya akan terusin, akan di	kedua <i>cross</i>
1780	<i>approve</i> ya.	<i>check</i> laporan
1781	P : Kalau data-data itu termasuk apa pak?	keuangan
1782	I. Rd : Termasuk <i>capacity</i> ya jadi ya debitur ya bisa	dengan tanya-
1783	dilihat dari rekening korannya dia, trus <i>collateral</i>	tanya. Kalau
1784	kalau menurut saya <i>collateral</i> tidak begitu	orang itu jujur
1785	mempengaruhi dalam pengambilan keputusan,	gak akan jauh
1786	apalagi kalau sudah usaha lama bisa tidak begitu	berbeda dari
1787	mempengaruhi tapi kalau usaha baru mungkin masih	rekening
1788	perlu diperhitungkan ya	korannya,
1789	P : Apa pernah menurut AO sudah memenuhi syarat,	kalau gak
1790	tapi ditolak oleh atasan?	jujur bisa saja
1791	I. Rd: pernah ya.. mungkin dia punya pemikiran dan	rekening
1792	<i>alternative</i> lain ya	koranya
1793	P : Ya.. ok saya rasa cukup	dinaikkan
1794	I. Rd : Cukup ok (tertawa)	*Setelah
		<i>interview</i>
		dapat tahu
		<i>omzet</i>
		perbulan,
		kalau jauh
		beda mungkin
		ada rekening
		Koran yang
		tidak
		diberikan,
		kalau tidak

1795	Fokus Grup Diskusi	ada kita bisa mulai tau karakternya
1796	P : Saya ucapkan trimakasih atas kehadiran para analis kredit sekalian untuk menghadiri fokus grup	
1797	diskusi yang saya adakan untuk memvalidasi hasil	* Hal paling susah
1798	penelitian saya atau dari hasil wawancara yang	memang membaca
1799	telah kita lakukan di bank X, saya akan memulai	karakter, kita
1800	fokus grup diskusi pada malam hari ini.	perlu
1801	P : Mungkin bisa dijelaskan lebih detail bagaimana	berhubungan,
1802	urutan proses lengkap mulai dari permohonan	bertemu tidak
1803	kredit sampai pada persetujuan kredit atau	hanya sekali
1804	pengikatan?	* Harus sering
1805	Snt : e.. e.. pada mulanya kita bertemu dengan	melakukan
1806	nasabah untuk prospek untuk mengetahui kondisi	<i>checking</i>
1807	usahanya trus juga kita <i>collect</i> data yang ya data-	dalam proses
1808	data awal yang kita butuhkan ya data-data	kredit <i>trade</i>
1809	perorangan seperti (KTP, KK, NPWP), trus	<i>checking</i>
1810	kemudian data-data agunannya kalau agunannya	merupakan
1811	berupa tanah bangunan ya kita mesti minta data	hal mutlak
1812	agunannya kayak minta sertifikat, IMB, PBB,	dilakukan
1813	seperti itu juga rekening korannya serta kita juga	* <i>Trade</i>
1814	minta referensi <i>customer</i> dan <i>supliernya</i> .	<i>checking</i>
1815	Nrl : e.. ya awalnya sekitar itu setelah itu dari hasil	dengan
1816	survey dan <i>interview</i> dan data-data yang ada kita	nasabah lain
1817	dapat melakukan analisa terhadap calon debitur	usaha sejenis,
1818	tersebut baik dalam <i>trade checking</i> yang	<i>buyer</i> , dan
1819	kemudian dibuat dalam bentuk proposal kredit.	<i>supplier</i>
1820	setelah pembuatan proposal kredit tersebut,	
1821	proposal kredit tersebut disirkulasikan ke komite	* <i>Plafon</i> yang diminta tidak dapat

1822	kredit untuk mendapat persetujuan. Setelah	dipenuhi
1823	proposalnya disetujui, debitur melengkapi	*
1824	kekurangan dokumen yang diperlukan dan	Pertimbangan
1825	menandatangani <i>Offering Letter</i> atau surat	besarnya
1826	penawarannya Setelah semua persyaratan	jaminan
1827	dipenuhi oleh calon debitur dilakukan pengikatan	
1828	kredit kemudian fasilitas yang disetujui dicairkan.	* Karakter itu
1829	P : Dalam pembuatan proposal kredit, apa saja yang	penting,
1830	dilakukan?	seberapa
1831	Snt :. Ya mungkin pada mulanya kita e... rumuskan	mampu dia
1832	tujuan debitur dalam mengajukan fasilitas itu apa	membayar
1833	setelah kita lakukan analisa keuangannya dari	kalau karakter
1834	rekening korannya, dari hasil wawancara kita	jelek dia bisa
1835	lakukan analisa keuangan setelah itu juga analisa	aja gak mau
1836	kondisi usahanya. Usaha tersebut kira-kira	bayar
1837	prospek nya bagaimana dan kondisi saat ini	* Langkah
1838	bagaimana kemudian kita juga melakukan <i>trade</i>	ketiga buat
1839	<i>checking</i> ke <i>customer supplier</i> atau orang yang	proposal,
1840	bekerja dengan usaha sejenis.	diskusi
1841	P : Jadi itu yang dilakukan dalam penyusunan	dengan atasan
1842	proposal kredit?	AO dengan
1843	In : Ya.. benar	<i>Team Leader</i>
1844	P : Tadi mas Nurul mengatakan <i>trade checking</i> , apa	masuk bagian
1845	saja yang dilakukan dalam <i>trade checking</i> ?	kredit,
1846	Nrl : Oh..y <i>trade checking</i> tadi ya.... kita tanya	setelah
1847	bagaimana kondisinya dari calon debitur tersebut	disetujui
1848	trus kita <i>cross check</i> kan dengan data-data yang	konfirmasi
1849	diberikan,	dengan
		nasabah
		* Nasabah ok
		kita buat
		<i>offering letter</i>
		tertera
		mengenai
		<i>plafon</i> ,
		jaminan
		* Bagian <i>legal</i>

1850	P : Tanya-tanya ke siapa?	check
1851	Nrl: Ya.. bisa ke <i>ownernya</i> ,, atau ke <i>supplier</i> trus	kelengkapan data, mereka
1852	<i>buyernya</i> atau pembelinya ya.. juga atau ke	keluarkan
1853	<i>pesaingnya</i> ..	<i>check list</i> data yang kurang,
1854	Int: Iya.. jadi artinya kita sebagai AO bagaimanapun	setelah kita minta
1855	juga harus bisa cari informasi mengenai nasabah	kemudian
1856	itu, entah caranya dari mana.. bisa juga tanya	janjian
1857	atasan, nasabah kita yang usahanya sejenis.. jadi	dengan
1858	kita jadi AO juga harus punya koneksi dan	nasabah untuk
1859	pemikiran yang luas jadi bisa cepet dapat	pengikatan
1860	informasi dan gak mudah diakali oleh debitur.	* Sertifikat
1861	P : Maksudnya diakali, gimana bu?	toko, pabrik
1862	Int : Ya.. dibohongi gitu.. debitur itu kan juga pintar-	hak milik
1863	pintar kalau kita terlalu percaya kan juga repot,	yang letaknya
1864	nanti kalau ada apa-apa kan kita juga yang kena.	<i>compatible</i>
1865	P : Hasil <i>cross check</i> itu untuk apa?	agar nilai jual
1866	Rd : Ya.a. untuk tau keadaannya dia trus	tinggi
1867	karakternya juga dia itu orangnya suka bohong	* <i>Interview</i> ,
1868	atau gak.. kan bisa keliatan	pengumpulan
1869	P : untuk mengetahui karakter debitur hanya melalui	data, ajukan
1870	<i>cross check</i> ?	proposal,
1871	Int : ya.. dari cara bicaranya trus cara penerimaannya	<i>check</i>
1872	juga	kelengkapan
1873	P : Apa saja yang ditanyakan dalam <i>cross check</i> ?	data di <i>legal</i> ,
1874	Int : Ya... <i>omzetnya</i> berapa, udah berapa lama	dan
1875	bisnisnya trus cikal bakal berdirinya bisnis ini itu	pengikatan.
1876	gimana, .. ya semacam gitulah	* Dalam
1877	Snt:e.. maksud anda dengan <i>cross check</i> itu <i>trade</i>	kunjungan
		dan
		wawancara
		dengan
		debitur AO
		selalu
		didampingi
		dengan atasan
		* atasan lebih

1878	<i>checking</i> mungkin ya	berpengalaman
1879	P : Ya..	* AO junior
1880	Snt : kalau <i>trade checking</i> itu juga kita tanyakan	pasti
1881	hubungan antara orang itu atau <i>supplier buyernya</i>	didampingi
1882	dengan calon debitur itu berapa lama trus selama	* Tergantung
1883	ini berapa lama trus kalau dia <i>supplier nya</i>	kemampuan
1884	bagaimana selama ini pembayarannya dan kalau	masing-
1885	dia <i>customernya</i> pengirimannya pelayanannya	masing AO
1886	yang diberikan calon debitur selama ini	
1887	bagaimana	
1888	P : Siapa sajakah orang-orang yang terlibat dalam	
1889	setiap tahapan proses?	* Tergantung
1890	Rd : e... Yang pertama itu datang ke nasabah itu AO	<i>plafon</i> dapat
1891	dan <i>Team Leadernya</i> Kalau <i>plafonnya</i> cukup	disetujui
1892	besar mungkin kita mengajak <i>head of</i> dan <i>region</i>	cabang satu
1893	<i>headnya</i> . Kemudian untuk penyusunan Proposal	sampai dua
1894	ya AOnya sendiri ya.. iya kan ya	minggu
1895	Snt : ya.. gitulah trus kalau proposal ya AOnya	* <i>Plafon Head</i>
1896	sendiri sedangkan untuk persetujuan Proposalnya	<i>Area 7.5</i>
1897	mungkin <i>Team Leader</i> atau bisa saja sampai	Milyar, <i>Head</i>
1898	Komisaris tergantung besar <i>plafonnya</i> , kalau di bank	<i>Of 1Milyar,</i>
1899	X ini lebih besar 2M masuk ke risk Management.	<i>Team leader</i>
1900	Kalau disetujui kita buat <i>offering letter</i>	400-500 juta
1901	Int : Ya.. saya kira sudah seperti itu ya...	* Nilai
1902	P : Siapa yang buat <i>offering letter</i> ?	jaminan di
1903	Int : Ya.. AOnya sendiri saya lanjutkan ya.. setelah	kali 70 %
1904	nasabahnya setuju dengan apa yang kita tawarkan	menentukan
1905	di <i>Offering letter legal</i> lakukan pengecekan	nilai kredit
		yang dapat
		diberikan

1906	kelengkapan dokumen, trus <i>order</i> notaris untuk	
1907	pengikatan kredit dan yang terakhir pendropingan	
1908	fasilitas atau pencairan fasilitas oleh loan admin	
1909	P : Kira-bira berapa waktu yang dibutuhkan untuk	* Setelah
1910	setiap tahapan proses?	penyusunan
1911	Rd : Maksudnya	proposal
1912	Snt : Ya.. waktu sampai persetujuan gitu ya?	menuju ke
1913	P : Ya.. mungkin mulai dari apa saja yang dilakukan	manajemen
1914	di awal itu membutuhkan waktu berapa lama	resiko
1915	sampai pada persetujuan itu membutuhkan ?	
1916	Nrl: ohh gitu ee... kalau untuk ketemu nasabah untuk	* <i>Risk</i>
1917	<i>interview</i> mungkin satu hari bisa ya.. tapi kalau	<i>management</i>
1918	nasabah yang <i>plafonnya</i> besar kita kan juga harus	berfungsi
1919	datang dengan atasan kita.Mungkin <i>head of</i> atau	menyaring
1920	<i>region head</i> ya.. sehingga mungkin kita beberapa	proposal
1921	kali lakukan <i>visiting</i> kunjungannya ya, kalau	kredit
1922	prospek kita mintain data... yang lengkap paling	sebelum
1923	juga beberapa hari, setelah itu susun proposal tiga	kejenjang
1924	sampai empat hari, tapi juga tergantung	yang lebih
1925	proposalnya, kalau kompleks bisa sampai 2 atau 3	tinggi
1926	minggu kemudian kan naik ke komite kredit nah..	* Setiap
1927	itu sih juga tergantung <i>plafonnya</i> kalau wilayah	permintaan
1928	Surabaya aja paling satu dua minggu udah selesai	kredit diatas 2
1929	tapi kalau sampai jakarta ya bisa satu bulan, kan	Milyar harus
1930	butuh waktu butuh proses tergantung sampai	melalui <i>risk</i>
1931	mana dan siapa saja yang harus teken	<i>management</i>
1932	Snt : ya.. saya kira itu udah lengkap ya hehe....	* Ada, cuman
1933	P : Data apa saja yang di perlukan dalam setiap	tidak mutlak.
		Yang perlu
		<i>discoring</i> dari
		pengalaman
		debitur,
		perkembanganya,
		kondisinya

1934	tahapan proses?	* Angka
1935	Snt : e... yang pertama pasti data keuangannya	<i>scoring</i> 1- 10,
1936	berupa rekening Koran, NPWP, surat-surat	semakin
1937	perusahaan yang lengkap trus kalau jaminannya	tinggi
1938	berupa tanah dan bangunan kita mintai sekaligus	semakin jelek
1939	sertifikatnya	
1940	P : Ada tambahan data lainnya?	* Proses
1941	Nrl : Ya mungkin juga selain rekening koran ama	<i>scoring</i> dari
1942	NPWP ya juga SIUP surat ijin, TDP nya trus	sistem, AO
1943	surat jaminannya	tinggal input
1944	P : Jaminan yang diagunkan itu pak	data
1945	Nrl : E.. iya	* Sangat
1946	P : Kira-kira keahlian apa yang dibutuhkan setiap	berhubungan
1947	analisis dalam setiap tahapan proses?	AO punya
1948	Rd : Kalau pada awal ya.. melihat bagaimana orang	peranan
1949	itu, apakah orangnya kooperatif apa tidak trus	dalam
1950	penerimaannya gimana, setelah itu yang penting juga	kaitannya
1951	dalam analisa ya juga harus akurat jadi kita gak kasih	dengan kredit
1952	kredit ke salah orang atau salah bidang industri ya..	macet
1953	trus juga e.. maintain debitur juga ya.. jadi kalau	* AO tidak
1954	kelihatan udah batuk-batuk kita sudah bisa berikan	terbuka, ada
1955	<i>warning</i> atau peringatan	yang ditutupi,
1956	P : Bagaimana supaya analisisnya akurat?	AO kejar
1957	Snt: ya mungkin kita ee.. dalam mengumpulkan data	target
1958	waktu <i>interview</i> itu kita benar-benar apa ya	* Kondisi
1959	istilahnya kita benar-benar e.. ngumpulin data	makro
1960	dengan lengkap lah istilahnya apa yang harus kita	ekonomi juga
1961	tanyakan ya.. kita tanyakan waktu <i>interview</i> , trus	mempengaruh
		i kredit macet,
		seperti
		kenaikan
		BBM
		* Kalau
		diatasan
		Cuma tertulis
		aja, datanya
		saja jadi kalu
		ada kredit
		macet itu ya
		AO nya.
		* Jadi apapun

1962	waktu <i>trade checking</i> juga kita tanyakan juga ke	yang ada di
1963	orang yang kita <i>trade checking</i> ya selain itu	nasabah itu
1964	sebelum kita jadi AO juga ada training-	harus kita
1965	trainingnya gitu lho, <i>training</i> di kelas seperti	sajikan,
1966	kuliah gitu jadi kita ada benar-benar <i>training</i>	* Karakter
1967	mengenai kredit dan perbankan, selain itu	debitur buruk,
1968	menurut saya sih juga berdasarkan pengalaman ya	kredit dapat
1969	kalau kita kalau kita semakin pengalaman	tidak
1970	melakukan analisa itu semakin mudah gitu.	diperpanjang
1971	P : Mungkin analisa yang dilakukan ya gitu-gitu aja?	*Kondisi
1972	Snt : Ya.. kira-kira bagitu	eksternal
1973	P : training apa saja yang pernah diberikan oleh bank	mungkin
1974	X terhadap para AO?	makro
1975	Snt : <i>training</i> yang saya tahu ya.. <i>training sales and</i>	ekonomi,
1976	<i>Marketing</i> ya.. karena kita kan AO juga jualan	kalau internal
1977	ya.. trus training mengenai analisa kredit juga ya	ya AOnya
1978	itu seperti kelas-kelas gitu ya..	sendiri.
1979	P : Dalam wawancara kemarin mbak int, mengatakan	* Sistem
1980	kejujuran adalah yang penting maksudnya?	pengambilan
1981	Int : Ya.. itu kejujuran analis kredit dalam	keputusan
1982	menyajikan data-data nasabah jadi tidak ada yang	sudah baik
1983	ditutupi gitu iya kan.. kalau analisnya saja gak	* Nasabah
1984	bisa terbuka kan ya repot	bank X
1985	Nrl : Iya.. itu juga penting sih ya.. karena kita kan	“sehat”
1986	yang tahu keadaan tau kondisi calon nasabah itu	* Banyak <i>take</i>
1987	tadi kalau atasan kan cuman ya mereka kan	<i>over</i> dan
1988	tahunya dari kita	pembayaran
1989	P : Tahu hitam diatas putihnya saja gitu pak ?	pajak
		* Prosentase
		kredit
		bermasalah
		sangat kecil

1990	Nrl : ya... seperti itu	
1991	P : Komponen yang menjadi dasar penentu dalam	*AO, bagian
1992	pengambilan keputusan akhir?	manajemen
1993	Rd : Kalau saya ya itu termasuk karakter orangnya	Atasan, <i>legal</i> ,
1994	gimana trus jaminannya juga karena karakter itu	notaris
1995	kan penting ya kalau orang punya uang tapi gak	
1996	mau bayar kan mungkin repot ya	* Hitung
1997	P : Jadi karakter ya pak?	kemampuan
1998	Rd : Ya..	dari <i>omzet</i>
1999	P : Jadi menurut Pak Rd karakter lebih penting?	penjualan dan
2000	Rd : Ya.. betul	laporan
2001	P : Kalau menurut mas Nrl?	rekening
2002	Nrl: kalau saya sih jaminan yang utama trus ya juga	koran
2003	karakter dari nasabah tersebut	
2004	P : Kenapa jaminan yang utama?	* Mereka kan
2005	Nrl: Pemikiran saya kan kita kan susah ya.. prediksi	harus
2006	usaha orang itu ya .. bisa aja karena ada sesuatu	<i>ditraining</i>
2007	trus usahanya kolaps ya.. itu satu-satunya yang	tidak ada
2008	bisa menyelamatkan dia dan bank kan menurut	ketentuan
2009	saya jaminan itu penting sih	harus lulusan
2010	P : Jadi mungkin kalau saat usahanya kolaps, jaminan	mana
2011	itu yang bisa menyelamatkan dia dari kredit	*Semua pasti
2012	macet gitu pak?	berkembang,
2013	Nrl: Iya.. iya.. seperti itu	sistem
2014	P : Kalau mbak Intan?	belajarnya
2015	Int : Kalau saya karakter orangnya paling penting,	dari awal
2016	karena kita kan gak berharap juga kan sampai sita	*Dalam
2017	jaminan, kecuali kalau memang udah gak ada	melakukan
		analisa mau
		belajar dari
		AO lain
		* Dibank X
		terdapat
		panduan
		untuk
		penyusunan
		proposal,
		analisa

2018	jalan keluar lainnya karena proses sita jaminan	rekening
2019	kan juga cukup ribet jadi ya gimana pun kalau	Koran
2020	saya sih usahakan supayaa gak sita tapi kalau	panduan
2021	memang harus.. mau diapakan lagi	untuk buat
2022	P : Kembali ke karakter, kenapa penting?	proposal trus
2023	Int : ehh.. itu ya kalau dia itu sudah <i>bad character</i> dia	bidang usaha
2024	kan bisa aja cari alasan apa saja guna kelabui atau	bisnis ini apa
2025	bayar kreditnya nyandet-nyandet gitu iya kan.	kan trus di
2026	Pokoknya kalau karakternya baik itu kita juga	<i>update</i> kan
2027	sebagai AO juga enak untuk <i>maintain</i> dan	perkembangannya
2028	sebagainya jadi kalau ada apa-apa kita bisa saling	mereka tahu
2029	terbuka untuk cari jalan keluar	
2030	P : Baik untuk proses <i>scoring</i> , kemarin dari hasil	* Cuma
2031	wawancara ada yang mengatakan ada <i>scoring</i> ada	kalau karakter
2032	yang mengatakan tidak ada, untuk memperjelas	itu kan gak
2033	lagi bagaimana apa memang ada proses <i>scoring</i>	bisa ya
2034	entah dari awal atau saat pembuatan dan	
2035	sebagainya bagaimana?	* Lama
2036	Snt : kalau proses <i>scoring</i> itu kalau di tempat kita itu	bisnisnya dan
2037	tidak mutlak jadi walaupun <i>scoringnya</i> hasilnya	data-data
2038	bagus belum tentu bagus pula gitu lho, jadi tapi	yang akurat
2039	kalau dalam <i>scoring</i> sih memang ada ya kita	* Nasabah
2040	analisa secara garis besarnya industrinya	baru, pertama
2041	bagaimana, manajemen debitur bagaimana trus	lama
2042	juga kondisi financenya bagaimana, agunannya	bisnisnya dan
2043	bagaimana trus nanti itu <i>scoring</i> itu sistem	data-data
2044	ditempat kita, kita yang <i>input</i> datanya tapi yang	yang akurat
2045	<i>summary</i> itu sistem itu gitu lho..dari semua yang	untuk
		pengajuan,
		saya akan
		terusin, akan
		di approv
		* kalau
		<i>collateral</i>
		tidak begitu
		mempengaruh
		i dalam
		pengambilan
		keputusan
		apalagi kalau

2046	kita input nanti dia yang akan berikan summary	sudah usaha
2047	itu hasilnya bagus atau gak cuman itu gak mutlak	lama
2048	P : apa saja yang <i>discoring</i> ?	* Pernah,
2049	Snt : Ya.. itu tadi ya.. ee industrinya	mungkin
2050	P : Industrinya itu maksudnya?	atasan punya
2051	Snt : ya.. semua termasuk jenis bidang usahanya,	pemikiran dan
2052	lama usahanya, trus manajemennya dia apa	<i>alternative</i>
2053	orang-orang yang ada disitu apa ada yang pernah	lainnya
2054	masuk daftar hitam atau seperti itu trus kondisi	
2055	<i>financenya</i> berdasarkan proyeksi laporan	* Pada
2056	keuangan yang kita buat itu seperti itu, jadi	mulanya kita
2057	e..pokoknya kita tinggal <i>input-input</i> datanya nanti	bertemu
2058	mereka sendiri yang by sistem melakukan <i>scoring</i>	dengan
2059	P: Jadi <i>scoring</i> itu nanti keluar dari sistem secara	nasabah untuk
2060	computer itu <i>scoringnya</i> sekian gitu?	prospek untuk
2061	Snt : Iya betul	mengetahui
2062	P : Tapi itu tidak mutlak, jadi hanya sebagai	kondisi
2063	sampingan?	usahanya trus
2064	Snt : Iya.. tapi kalau hasil <i>scoringnya</i> saja sudah jelek	juga kita
2065	e.. ya kita mikir lagi gitu,, kalau hasil <i>scoring</i> itu	<i>collect data</i>
2066	baik belum tentu baik,, tapi kalau sudah jelek ya	* Data-data
2067	sudah pertimbangan trus juga <i>discoring</i> juga ada	awal yang kita
2068	<i>early warning sign</i>	butuhkan ya
2069	P : <i>Early warning</i> maksudnya seperti apa?	data-data
2070	Snt :Ya.. signal-signal awal lah, signal-signal awal	perorangan
2071	yang menunjukkan kalau debitur ini mungkin	seperti (KTP,
2072	kemampuan bayarnya sering nunggak,, seperti	KK, NPWP)
2073	itulah signal-signal seperti itulah	* kalau
		agunannya
		berupa tanah
		bangunan ya
		kita mesti
		minta data
		agunanya
		kayak minta
		sertifikat,
		IMB, PBB,
		* Dari hasil
		<i>survey</i> dan
		<i>interview</i> dan
		data-data

2074	P : Jadi <i>scoring</i> ini sasarannya apa?	yang ada kita
2075	Snt : <i>capacity</i> ya	dapat
2076	P : Kalau karakter gak mungkin ya?	melakukan
2077	Snt : karakter. tadi kan saya sudah bilang kalau di	analisa
2078	manajemennya ada orang yang.. e apa ya	terhadap
2079	mungkin kedengaran di masyarakat itu jelek kita	calon debitur
2080	ya turut masukan gitu lho	tersebut baik
2081	P : <i>Ownernya</i> ?	dalam <i>trade</i>
2082	Snt : tapi tetap di <i>summary</i> ya.. <i>ownernya</i> ,	<i>checking</i> yang
2083	pengurusnya	kemudian
2084	P : Proses <i>scoringnya</i> seperti apa, mungkin ada	dibuat dalam
2085	nilainya dari <i>range</i> berapa sampai berapa?	bentuk
2086	Snt : satu sampai dua belas, semakin besar semakin	proposal
2087	jelek	kredit
2088	P : Jadi kalau calon debitur itu skornya semakin	* Proposal
2089	tinggi semakin buruk?	kredit tersebut
2090	Snt : ya.. kalau diatas <i>scoring</i> itu ya seperti itu,, kalau	disirkulasikan
2091	sudah diatas sepuluh ya sudah...	ke komite
2092	P : Ok.. itu proses <i>scoring</i> ya	kredit untuk
2093	P : Dari wawancara kemarin, menurut pak Nurul	mendapat
2094	penolakan oleh atasan apakah ada kaitannya	persetujuan.
2095	dengan 5C?	* Setelah
2096	Nrl: oh.. Saya rasa pasti ada ya... karena atasan kita	proposalnya
2097	juga kan lihatnya juga dari sana, mungkin aja dari	disetujui,
2098	kitanya udah memenuhi syarat semuanya tapi	debitur
2099	menurut kacamata atasan kita belum terpenuhi	melengkapi
2100	atau syaratnya belum memenuhi atau kita ada	kekurangan
2101	yang kelewatan mungkin beberapa syarat belum	dokumen
		yang
		diperlukan
		*Menandatan
		gani <i>Offering</i>
		<i>Letter</i> atau
		surat
		penawarannya
		Setelah semua
		persyaratan
		dipenuhi oleh
		calon debitur
		dilakukan
		pengikatan
		kredit

2102	terpenuhi kan mereka lebih banyak pengalaman	kemudian
2103	e.. experience nya dan koneksi bisa lebih luas	fasilitas yang
2104	daripada kita	disetujui
2105	P : Bagaimana dengan mbak intan?	dicairkan
2106	Int : Kalau saya ya hampir sama ya.. mungkin kita	* Rumuskan
2107	juga <i>trade checking</i> nya kurang luas jadi ya...	tujuan debitur
2108	kurang akurat,, trus atasan punya alternative lain	dalam
2109	ya gitu tapi memang semuanya tetap mengacu	mengajukan
2110	pada 5 C itu, pokoknya dari awal kita sudah harus	fasilitas itu
2111	mengacu pada 5 C itu.	apa setelah
2112	P : Jadi 5 C harus terpenuhi semuanya?	kita lakukan
2113	Rd : iyalah.. cuman kita kan bisa kurang lebih ya	analisa
2114	artinya kan kita bisa lihat mana yang bisa di	keuangannya
2115	toleransi	
2116	P : Maksudnya?	
2117	Int : Ya.. mungkin maksudnya mas nurul itu kita kan	*tanya-tanya
2118	ada prioritas toh mana yang penting dan mana	<i>Owner,</i>
2119	yang bisa ditanggulangi sambil jalan... kayak	<i>supllier,</i> dan
2120	prospek bisnisnya itukan juga kita lihat tapi kan	<i>buyer</i>
2121	gak mati.. gitu jadi sambil jalan kita kan maintain	
2122	artinya bisa mengalami perubahan sambil jalan.	*Untuk tahu
2123	P : Kalau yang prioritas?	kejujurannya
2124	Snt : Yang prioritas itu kayak karakter orangnya.. trus	
2125	jaminannya artinya yang sudah bisa kita lihat	*Dari cara
2126	sejak awal	bicaranya dan
2127	P : Dalam wawancara kemarin, pak Rudi	penerimannya
2128	mengatakan, terjadinya kredit bermasalah atau	a
2129	macet sangat berkaitan dengan peranan seorang	*Cikal bakal,
		lama bisnis,
		<i>omzetnya</i>

2130	AO, kenapa pak?	
2131	Rd : e.. kalau menurut saya kan yang pertama nemui	
2132	nasabah terus yang berhubungan dengan nasabah	
2133	kan kita.. jadi ya.. gimana ya... kan atasan itu	
2134	cuman tau hitam diatas putihnya aja kan gak tau	*Hubungan
2135	orangnya, keadaan usahanya kan kita jadi ya kita	terhadap
2136	yang seharusnya bisa .. tahu ya .. paling enggak	<i>supplier</i> dan
2137	ngerasa lah sebenarnya dari awal kita bisa	pelayanan ke
2138	ngerasa kok kalau nasabah ini bakal bermasalah	<i>buyer</i>
2139	atau gak	*Tergantung
2140	P : Kalau menurut mbak intan?	<i>plafonnya</i>
2141	Int : kalau saya ya.. AOnya itu harus professional	
2142	ya..artinya semua yang ada di debitur itu harus	
2143	kita ajukan jadi kita gak boleh menutupi	* <i>Maintain</i>
2144	meskipun debitur itu kenal dengan kita.	debitur
2145	P : Kalau saudara?	
2146	Int : Kalau itu kita sudah ada ketentuan ya.. kalau	
2147	saudara kita gak boleh prospek jadi harus	*kumpulkan
2148	diberikan AO lain, kalau gak salah sampai	data dan <i>trade</i>
2149	saudara ortu kita tetap gak boleh propek kok.	<i>checking</i> hasil
2150	Snt : kalau saudara kandung kita atau saudara	<i>inter</i>
2151	kandung orang tua kandung itu persetujuannya	*katakter
2152	harus sampai direktur berapa pun <i>plafonnya</i>	yang utama
2153	P : Itu yang prospek ibu atau harus orang lain?	trus jaminan
2154	Snt : Gak boleh ya harus orang lain	* <i>bad</i>
2155	P : itu juga harus sampai direktur, dan harus	<i>character</i> bisa
2156	diungkapkan kalau ini saudara ibu begitu?	cari-cari
2157	Snt : Iya.. betul	alasan untuk
		kelabui
		* <i>Trade</i>

2158	P : Kalau gak ada yang tahu kalau itu saudara kita?	<i>checking</i>
2159	Int : ya..bisa aja tapi ntar kalau ketahuan kan kita	kurang
2160	juga yang gak enak malukan kan ama anak lain.	luas
2161	Saya pernah trus saya berikan ke mbak santi.	*Prioritas
2162	Pokoknya kalau kita sesuai <i>prosedure</i> dan sistem	adalah
2163	pasti aman kok.	karakter
2164	P : Bagaimana dengan kredit macet yang terjadi di	orangnya
2165	bank Mandiri?	*Tidak boleh
2166	Nrl : Itu seperti kredit macet yang terjadi di bank	prospek sauda
2167	tersebut itu sih kebanyakan gimana ya.. itu sih	
2168	kebanyakan e.. kong kalikong dengan AOnya..	
2169	ya..mungkin AOnya kan ditarget ya supaya	
2170	targetnya tercapai.. trus disuap ya.. <i>something like</i>	
2171	<i>that</i> lah	
2172	P : Jadi berkaitan dengan pejabat kreditnya?	
2173	Nrl : Iya.. jelas itu.. wong.. kreditnya gede-gede gitu	
2174	lho	
2175	P : Kira-kira apa yang menyebabkan kredit bisa	
2176	macet?	
2177	Rd : ya.. banyak ya.. mungkin faktor makro ekonomi,	
2178	kayak kenaikan BBM yang meningkat kayak	
2179	tahun ini kan repot juga kan,, industri yang baik	
2180	baik dan lancar-lancar mungkin ya bisa jatuh kan	
2181	P : Diluar faktor makro ekonomi?	
2182	Snt : ya <i>force majour</i> ya kayak kebakaran atau	
2183	mungkin bencana alam atau mungkin yang paling	
2184	kita arsakan saat ini bencana Lumpur lapindo itu	
2185	ya.. kalau nasabah-nasabah kita ada disana di	

2186	sekitar situ kan otomatis pabriknya kan gak bisa	
2187	beroperasi kalau gak bisa beroperasi kan otomatis	
2188	<i>omzetnya</i> turun drastis kan itu kan juga buat	
2189	penilaian buruk.	
2190	P : Menurut Pak Nurul apakah ada kaitannya antara	
2191	kredit bermasalah dengan pengambilan keputusan	
2192	seorang AO?	
2193	Nrl : Ya.. bisa aja tapi saya rasa kalau secara	
2194	<i>prosedure</i> itu pasti sudah mencakup semuanya	
2195	ya..tapi mungkin detailnya aja yang perlu kita	
2196	pelajari lagi lebih dalam lagi baik pengalaman,	
2197	atau dari senior dan sebagainya,, karena kalau	
2198	secara <i>prosedure</i> kan gak ada ya..	
2199	P : Jadi selama ini <i>prosedurenya</i> bagaimana?	
2200	Nrl : Kita ada panduan untuk buat proposal kredit ya,,	
2201	P : Apa saja yang tercantum dalam panduan itu?	
2202	Rd : Ya... semacam susunan yang semua pasti sama	
2203	jadi kita tinggal isi aja, jadi disana itu ada poin-	
2204	poinnya trus tinggal kita isi sesuai dengan	
2205	keadaan kondisi debitur kita.	
2206	P : Jadi pengambilan keputusan tindak lanjut	
2207	permohonan kredit hanya melalui itu?	
2208	Rd : Iya...	
2209	P : Belum ada proses yang mencakup kegiatan detail	
2210	secara keseluruhannya?	
2211	Rd : Mungkin gini ya.. mereka beranggapan kalau	
2212	kita sudah bisa ngisi form itu berarti kita sudah	
2213	melakukan semua kegiatan	

2214	P : Apakah setiap AO pasti tahu aktivitas apa saja	
2215	yang perlu dilakukan?	
2216	Rd : Ya.. saya juga kurang tahu ya.. mungkin kalau	
2217	baru-baru ya masih agak susah	
2218	Int : Saya tambahkan mungkin kalau AO baru ya..	
2219	harus belajar dulu trus kita kan juga <i>ditraining</i> ,	
2220	memang gak mudah sih tapi kalau sering	
2221	melakukannya lama-lama juga terbiasa kok.. ya..	
2222	detailnya itu yang susah.. mungkin kamu bisa	
2223	buatnya	
2224	P : ha.. saya coba bu	
2225	Int : Kalau memang ok.. kan lumayan buat panduan	
2226	yang detail,, kamu kan dah wawancara yang prof-	
2227	prof ini hehe..	
2228	P : Dalam wawancara kemarin bu Santi bilang	
2229	adanya <i>stereotype</i> terhadap suku Madura, apakah	
2230	menurut bapak dan ibu-ibu sekalian juga punya	
2231	image seperti itu?	
2232	Snt: ohh.. itu ya.. ya gitu lah tapi disini gak ada yang	* <i>Stereotype</i>
2233	madura kan aman ya... kalau ada ya minta maaf	terhadap
2234	ya.. ya itu kita gak bilang soal ras ya.. mungkin	orang Madura
2235	lebih ke karakternya aja, kebanyakan Madura kan	
2236	gitu ya.. jadi anggapnya berhubungan dengan	* Deposito,
2237	orang Madura itu kita agak kapok gitu ya karena	tanah dan
2238	karakter mereka itu kan tidak begitu bagus	bangunan
2239	jadinya ribet gitu ya. jadi memang lebih ke	*Karakter
2240	karakter ya.. gak ras-ras an gitu ya.. mungkin juga	paling
2241	tahu lah semua bagaimana orang Madura itu	menentukan
		* Karakter
		peranannya
		vital

2242	P : Tapi gak semua orang Madura seperti itu kan?	
2243	Int : Iya mungkin, cuman kita udah males ya kalau	* <i>First</i>
2244	hubungan ama orang Madura itu.. mereka itu	<i>Impresion</i>
2245	bawaannya keras susah diajak kerjasama maunya	* <i>bad</i>
2246	ya maunya jadi ya repot.. susah di nasehati	<i>character</i>
2247	mintae itu menangnya sendiri	membuat
2248	P : Sudah menjadi <i>stereotype</i> ?	repot
2249	Int: ya.. begitulah mereka itu pokoke mentingin	
2250	keuntungannya sendiri jadi gak mau pikir itu	
2251	pakai uangnya siapa.. padahal kita kan mesti	
2252	bayar juga ke nasabah repot kok memange	
2253	Pokoke kalau yang datang atau telpon gitu	
2254	logatnya udah kayak orang Madura ya.. udah	
2255	langsung di cut aja dari awal.	
2256	P : Begitu Ibu ya.. cukup keras perlakuan Bank X	
2257	terhadap orang Madura?	
2258	Int : Ya.. kita gak mau yang ribet-ribet gitu	
2259	Snt : Saya rasa gak semua ya.. cuman karena saya	
2260	yang mengalami sendiri gimana repotnya	
2261	menghandel orang yang seperti itu ketika dia	
2262	punya dana tapi dia tidak mau bayar itu kan	
2263	artinya apa karakter ya.. <i>capacity</i> seharusnya dia	
2264	punya tapi e.. dia ndak mau bayar ya itu repotnya	
2265	kita temui dia ya,, dia juga ngomong saya lagi	
2266	gak gini gitu trus cari alasan itu yang repotnya	
2267	P : Padahal jelas-jelas kita tahu dia punya	
2268	kemampuan untuk bayar ya?	
2269	Snt : Iya..	

2270	P : Benda apa yang paling mempunyai prospek yang	
2271	tinggi untuk dijaminakan?	
2272	Snt : Kalau menurut saya ya.. deposito ya..otomatis	
2273	ya,, e.. kalau nasabahnya wan prestasi kan bisa	
2274	langsung kita cairkan ya.. deposito tentunya	
2275	deposito yang ditempatkan di bank kita ya.. trus	
2276	setelah itu ya agunan e.. artinya tanah dan	
2277	bangunan ya tapi kita kan tetap lihat sertifikatnya	
2278	bagaimana dan lokasinya seperti itu	
2279	P : Selain itu bu?	
2280	Snt : Ya.. mungkin kalau agunan dalam bentuk	
2281	rumah atau bangunan kita pilih yang mungkin	
2282	pabrik yang dijadikan e.. usaha utama nya dia	
2283	atau mungkin rumah yang dia tinggali atau	
2284	mungkin toko atau kantor yang benar-benar	
2285	prime untuk dia soalnya dia kan pasti mikir seribu	
2286	kali untuk memacetkan gitu istilahnya itu apa ya	
2287	istilahnya itukan pegangan dia gitu,,kalau itu kita	
2288	sita kan kerjanya dia bagaimana	
2289	P : Jadi yang pertama dana segar gitu ya bu, seperti	
2290	deposito setelah itu berupa tanah dan bangunan	
2291	milik dari calon debitur gitu ya bu?	
2292	Snt : Iya,,	
2293	P : Untuk mengetahui <i>capacity</i> calon debitur, apa	
2294	yang dilakukan?	
2295	Snt : ya.. kita kan dari awal sudah minta rekening	
2296	korannya, rekening koran kan bisa mencerminkan	
2297	<i>omzetnya</i> dia bagaimana ya.. selain hasil	

2298	<i>interview</i> juga ya.. setelah hasil rekening Koran	
2299	itu kita kan bisa buat proyeksi laporan	
2300	keuangannya dia,, jadi proyeksi keuangan dan	
2301	analisa-analisanya <i>cash flow</i> nya dan sebagainya	
2302	selain itu ya mungkin kita harus <i>trade checking</i>	
2303	ya jadi kita tahu kemampuannya dia bagaimana	
2304	terhadap <i>supplier</i> dan <i>buyernya</i> dia	
2305	P : Pengaruh karakter terhadap pengambilan	
2306	keputusan untuk menindaklanjuti permohonan	
2307	kredit?	
2308	Rd : Buat saya sangat berpengaruh ya... karena itu	
2309	yang paling menentukan,, percuma dia punya	
2310	kemampuan untuk bayar tapi kalau gak ada	
2311	kemauan kan ya repot kayak banyak orang	
2312	Madura itu tadi haa...	
2313	Int : Pasti ya... karena itu sudah pegangan kita untuk	
2314	jalin hubungan baik dengan nasabah, kalau sudah	
2315	bad karakter ya.. kita lebih baik menjauh daripada	
2316	nanti ya kita yang repot-repot kejar dia..	
2317	P: Jadi karakter peranannya vital dalam pengambilan	
2318	keputusan bu?	
2319	Int : Iya	
2320	P : Kalau menurut Pak Nrl bagaimana?	
2321	Nrl : Berpengaruh ya.. saya biasa juga lihat dari first	
2322	impresionnya gimana, bisa kelihatan kok	
2323	karakternya dari <i>first impression</i> itu.. tapi ya	
2324	butuh pengalaman lah untuk melihat itu	
2325	P : Jam terbang yang tinggi gitu ya pak?	

2326	Nrl : ya.. jam terbang yang tinggi	
2327	P : Pengaruh <i>capacity</i> terhadap pengambilan	
2328	keputusan tindak lanjut permohonan kredit?	
2329	Snt : ya itu penting juga ya.. selain karakter juga	
2330	kemampuan, <i>capacity</i> artinya kemampuan dia	
2331	untuk membayar kembali, kan kalau dia pinjam	
2332	di bank kan dia harus punya kemampuan untuk	
2333	bayar kembali kalau <i>capacity</i> nya gak ada trus dia	
2334	mau bayar pakai apa itu kan penting juga gitu lho	
2335	Nrl: ya.. iyalah kita kan bisa lihat di rekening Koran	
2336	calon debitur tersebut <i>omzet</i> nya berapa trus stok	
2337	nya gimana.. memungkinkan gak... dengan	
2338	permintaan kreditnya.. kan kita sesuaikan gitu	
2339	P : Pengaruh jaminan terhadap pengambilan	
2340	keputusan tindak lanjut permohonan kredit?	
2341	Rd : Ya.. jaminan itu kan yang juga bisa kita nilai	
2342	dari awal. Trus yang juga jadi pegangan kita bila	
2343	terjadi apa-apa ama kredit yang diberikan. Kita	
2344	harus cari yang bagus ya letaknya,, supaya nilai	
2345	jualnya juga bisa tinggi.	
2346	P : Jadi jaminan tidak boleh asal jaminan begitu pak?	
2347	Rd : Iya betul	
2348	P : Harus lihat letaknya yang strategis jadi nilai jual	
2349	bank bisa lebih tinggi gitu pak?	
2350	Rd : Iya.. yaa betul	
2351	Snt : Ya.. mungkin selain letak juga sertifikat kita kan	
2352	juga gak mau kalau masih sertifikat ijo atau apa	
2353	kita kan mau yang sertifikat yang hak milik atau	

2354	HGB	
2355	P : Jadi saya tekan kan lagi untuk pengambilan	
2356	keputusan apakah peran karakter paling penting?	
2357	Int : e.. kalau menurut saya karakter paling penting	
2358	ya..	
2359	P : Bagaimana dengan bapak-bapak atau ibu-ibu	
2360	lainnya?	
2361	Snt, Nrl, Rd : Iya.. setuju karakter itu paling penting	
2362	P : Jadi karakter ya.. kalau memang punya	
2363	kemampuan tapi <i>bad character</i> juga repot ya, artinya	
2364	dari dirinya sendiri gak ada keinginan untuk	
2365	membayar kan repot ya pak	
2366	Snt: Iya.. reputasinya juga ya..	
2367	P : Maksudnya ?	
2368	Snt: ya reputasinya di masyarakat gimana, dia pernah	
2369	bawa lari uang orang atau gimana suka ingkar janji,	
2370	susah di cari	
2371	Snt : Lek reputasinya wis buruk ya kita gak berani	
2372	ya..	
2373	P : Tadi Pak Imr, mengemukakan dari <i>first</i>	* <i>First</i> <i>impresión</i> butuh pengalaman
2374	<i>impression</i> ?	
2375	Imr : Iya.. itu juga gak mudah butuh pengalaman,	
2376	dari penerimaannya juga dia orangnya ramah atau	
2377	gak, kayaknya sewenang-wenang, wataknya keras,	
2378	kan kelihatan dari cara bicaranya...tegas tapi beda	
2379	lho dengan keras.	
2380	Rd : Iya orangnya <i>welcome</i> banget, enak di ajak	
2381	bicara dan mudah diajak kerjasama, bisa dinasehati	

2382	P : Tadi Bu Int mengatakan tujuan kredit itu penting,	*tujuan kredit, kredit layak diberikan pada usaha yang sedang berkembang, bukan pada usaha yang sedang menurun
2383	maksudnya?	
2384	Int : Oh.. itu ya.. jadi gini, jadi dalam pemberian	
2385	kredit itu kita gak boleh salahkan, artinya kebiasaan	
2386	orang punya pandangan.. kalau usaha sedang macet	
2387	atau turun <i>profit</i> gitu... maka kredit dibutuhkan.	
2388	Kalau menurut saya.... tidak seperti itu,, kalau bisnis	
2389	itu menurun lha dikasih kredit atau minta kredit ya..	
2390	buat apa.. kan tambah menyusahkan.. bunga kredit	
2391	kan juga gak murah.	
2392	Nrl : Mungkin gini ya.. artinya kita sebagai analis	
2393	kredit itu kan juga pingin kredit yang kita ee....	
2394	Berikan itu berguna bagi kemajuan bisnis debitur.	
2395	Disini kami mempunyai apa ya.... Ya.. semacam	
2396	kepercayaan gitu... jadi menurut kami suatu	
2397	perusahaan yang layak diberikan kredit adalah	
2398	perusahaan yang sedang berkembang, artinya	
2399	mungkin bisnisnya mau dikembangkan jadi butuh	
2400	biaya lagi nahh itu baru kredit benar-benar	
2401	dibutuhkan,	
2402	Snt : Iyo.. lek semua mau buka usaha minta-minta	
2403	kredit kan repot, bukan tambah maju tapi bisa tambah	
2404	bangkrut terutama kondisi yang kayak gini	
2405	P : Tapi bukannya kredit itu memang diperlukan	
2406	untuk membantu nasabah dalam memulai suatu	
2407	usaha?	
2408	Rd : gimana ya.. mungkin awal atau teorinya seperti	
2409	itu,, tapi kalau usaha itu belum jalan sama sekali kan	

2410	ya gak mungkin.. intinya kita memberikan kredit itu	
2411	bukan pada usaha yang sedang macet atau <i>profit</i>	
2412	turun kayak mau bangkrut gitu kita ya.. gak mau tapi	
2413	kalau mereka mau mengembangkan usaha atau	
2414	bisnisnya baru bisa	
2415	P : Tujuan debitur apa berkaitan dengan untuk apa	
2416	dana kredit itu?	
2417	Int : iya.. kita lebih <i>interest</i> kalau dana itu untuk apa	* Dana kredit untukkemajua n usaha bukan untuk biaya operasional
2418	ya... kayak pembelian mesin, trus pembangunan	
2419	pabrik atau stan, ya.. kayak gitulah.. tapi kalau untuk	
2420	pembiayaan operasional sih saya kurang tertarik ya..	
2421	Snt : Kalau operasional mereka kan harus bisa handel	
2422	sendiri, lek operasionalnya aja pakai kredit kan repot	
2423	ya.	
2424	P : Untuk kondisi usaha maksudnya gimana?	* Lama bisnis nya dan bisa memaksimalk an kesempatan yang ada
2425	Int : ya.. lama bisnisnya gimana, minimal dua sampai	
2426	tiga tahunan ya...	
2427	P : Kenapa bu?	
2428	Int : gini.. kan dari pengalaman saya kalau mereka	
2429	atau debitur itu baru, mereka akan kesusahan untuk	
2430	bersaing,, trus kalau baru kan biasanya belum tahu	
2431	seluk beluk usaha ini kayak apa... trus cari <i>supplier</i>	
2432	yang murah dimana.	
2433	P : Seluk beluk artinya?	
2434	Int : he.. gimana ya... mungkin lebih ke usaha ini	
2435	improvisasinya bisa kemana aja...	
2436	P : Maksudnya improvisasi gimana?	
2437	Snt : gini lho lis... improvisasi itu gimana e...	

2438	nasabah itu bisa mendapatkan keuntungan itu dari	
2439	mana saja... jadi kan mungkin saja gak hanya	
2440	melalui satu penjualan aja kan..	
2441	Rd : mungkin lebih mudahnya kasih contoh ae....	
2442	Misalnya ya... debitur itu bergerak di bidang bahan	
2443	kimia.. nah selain jual bahan kimia.. apalagi yang	
2444	bisa dilakukan debitur untuk menambah <i>profitnya</i> ..	
2445	misalnya dia juga produksi sabun yang bisa dijual	
2446	literan,, jadi bisa sekaligus jadi distributor bahan	
2447	mentah dan bahan jadi.. Nah dari situ kan kelihatan	
2448	debitur itu sudah ada atau tahu channel dari bisnisnya	
2449	seperti apa.	
2450	P : Untuk rencana prospek, gimana?	
2451	Int: ya... mungkin lebih ke visi misi perusahaan itu	
2452	kedepannya gimana	
2453	P : Maksudnya visi misi seperti apa?	
2454	Rd : ya.. kejelasan visi perusahaan itu arahnya ke	* visi misi
2455	mana,, jelasnya gimana apakah ke pelayanan, atau	untuk tau arah
2456	ke <i>profit</i> yang banyak atau ke kemausiaan ya,, itulah	preusan
2457	P : Visi misi perusahaan juga mempengaruhi?	
2458	Nrl : Ya.. gak banyak ya.. cuman tambah masukan	
2459	aja, kalau visi misi gak jelas kan repot,, artinya nanti	
2460	perusahaan ini mau kemana,, apakah hanya mau	
2461	untung-untung tok.. atau gimana	
2462	P : Yang baik gimana pak?	
2463	Rd : disini gak ada baik buruk ya.. saya kira... tapi	
2464	lebih ke apa ya.. kalau dari pengalaman saya sih	
2465	biasanya ya.. kalau perusahaan itu maunya atau	

2466	tujuannya cuman untuk untung tok,, ya gak bisa lama	
2467	bangkrut kok.	
2468	P : kok bisa pak:	
2469	Rd : Ya.. kalau menurut saya semua itu kan harus	
2470	seimbang artinya da yang masuk juga ada yang	
2471	keluar jadi uangnya gak panas gitu hehe... emang	
2472	AC ya..	
2473	P : Tadi ibu Snt mengatakan mengenai cikal bakal	* Cikal-bakal seperti usaha keluarga atau usaha perorangan
2474	usaha, maksudnya?	
2475	Snt : ya..berdirinya usaha ini gimana. Gini ya..	
2476	misalnya kayak perusahaan keluarga gitu kan cikal	
2477	bakalnya pasti warisan dari orangtua.. nah itu juga	
2478	perlu kita lihat... pembagian kewenangannya	
2479	gimana... jelas gak.. kalau gak jelas atau biasanya	
2480	perusahaan keluarga kan cenderung rebutan gitu ya	
2481	repot,, biasanya kita juga males ya.. tapi kalau di	
2482	pegang dengan satu wewenang kan kita bisa lebih	
2483	mudah.	
2484	Rd : Ya.. dulu ada ya.. debitur saya yang perusahaan	
2485	keluarga gitu...uh.. repotnya bukan main masak mau	
2486	tanda tangan aja harus tunggu adiknya, kakaknya,	
2487	istrinya.. wah,, wis repot jadi lama prosesnya,, trus	
2488	kadang kakaknya minta gini trus adiknya minta gini	
2489	beda-beda gitu kan repot aku...	
2490	Int : he.. ya mungkin kayak gitulah agak lumayan	
2491	ribet ngurusnya,, apalagi kalau kepemilikan gak jelas	
2492	wahh.. sudah gak usah diprospek ae....	
2493	Snt : Ya.. saya lebih suka kalau perusahaan bukan	

2494	keluarga ya... tapi kalau jelas ya gpp.. tapi ya itu dari	
2495	pengalaman itu kebanyakan kalau perusahaan	
2496	keluarga itu ribet,, jadi kita pihak bank juga susah..	
2497	kalau perusahaan perorangan lebih enak.	
2498	P : Kenapa lebih enak?	
2499	Snt : Ya.. soalnya kan kita cuman hubungannya	
2500	dengan dia,, trus yang ambil keputusan juga dia.. jadi	
2501	lebih mudah prosesnya...maunya seperti apa,,	
2502	keadaan dia gimana dulunya itu kita kan bisa tahu	
2503	lebih gampang.	
2504	P : Masa lalu debitur juga berhubungan?	
2505	Int : eh...iya tapi bukan masa lalu asmaranya lho...	
2506	hehe... tapi lebih ke dulunya dia itu seperti apa..	
2507	merintis bisnisnya seperti apa,, apa warisan atau	
2508	gimana,, itu beda kok	
2509	P : Maksudnya beda?	
2510	Int : Ya... biasanya kalau nasabah itu dulunya dari	
2511	orang yang susah.. atau tidak berkecukupan jadi kan	
2512	dia merintis usaha itu juga penuh perjuangan..nah	
2513	orang kayak gitu biasanya sangat menghargai uang,,	
2514	jadi dia gak bakal investasi atau buang-buang uang	
2515	ke hal-hal yang gak perlu.	
2516	Snt : kita biasanya memang lebih menghargai yang	
2517	seperti itu,, tapi memang kok buktinya mereka itu	
2518	lebih mudah diajak kerjasama trus diberi pengertian	
2519	itu juga lebih mudah,, dan mereka biasanya sangat	
2520	menghargai kita, ndak kemesok gitu.. lek sing soge-	
2521	soge itu kan kemesok kadang ngamuk-ngamuk	
		* Masa lalu debitur dalam merintis usaha

2522	karepe dhewe	
2523	Rd : Itu memang kayak pelajaran hidup gitu ya...	
2524	mereka yang biasa hidup senang itu lebih susah	
2525	menghargai sesuatu apalagi uang,, yang mereka	
2526	hambur-hamburkan,, nah kalau kita dapat nasabah	
2527	kayak gitu kan repot, bisa-bisa kredit kita dilarikan	
2528	kemana-mana,, trus gak ada tanggung jawabnya,	
2529	repotkan.	
2530	Nrl : ngomong-ngomong didikan itu penting ya	
2531	bapak-bapak ibu-ibu he....	
2532	Rd : Banyak lho.. dulu bapaknya usahanya sukses	
2533	trus habis dipegang anaknya trus bangkrut,, ya itu	
2534	karena didikan dari awalnya salah... terlalu	
2535	ngenakkan anaknya jadi akhirnya yoo.. gak bisa apa-	
2536	apa..	
2537	P : Untuk jaminan, mengapa harus HGB, kalau	
2538	sertifikat ijo gimana?	
2539	In : Kalau sertifikat hijau ya gak mungkin ya..	
2540	karena sertifikat ijo kan e.. kewenangannya cuman	
2541	sampai Pemkot lha yang kita minta kan yang resmi	
2542	dari BPN atau Badan Pertanahan Nasional artinya	
2543	kalau sertifikat ijo itu kekuatan hukumnya kurang	
2544	ya...	
2545	P : Saya rasa cukup, untuk menyita waktu bapak-	
2546	bapak dan ibu-ibu sekalian,,	
2547	In: Iya.. gpp	
2548	P : Sibuk-sibuk tapi masih bersedia hadir malam-	
2549	malam seperti ini ok, saya rasa cukup untuk fokus	

2550	grup diskusi untuk malam hari ini trimasakasih atas	
2551	kesediaannya selama ini menjadi subyek penelitian	
2552	saya ya mungkin di lain kesempatan kita bisa saling	
2553	bantu membantu karena saya sudah banyak	
2554	merepotkan bapak ibu sekalian,, sekali lagi ucapkan	
2555	trimakasih	
2556	In : Ya.. trimakasih	

PERPUSTAKAAN
Universitas Katolik Widyadarmas Mandala
SUKABAYA