

## Pertanyaan wawancara pembiayaan konsumen:

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	<p>WISE ini bisa meng input berapa data nasabah dalam sehari? Semisal ada 3 nasabah yang mengajukan KPR, Take over dan pembelian rukan? Apakah bisa diinput langsung dihari yang sama?</p> <p>Kenapa yang nginput mitraguna dan pensiun cuman 1?</p>	<p>bisa, di 3 nasabah ini kan beda2 ya, jadi setiap kali kita mau input kita klik lagi IDE nya terus ngisi lagi satu2, karena setiap no ID yang tertera itu untuk 1 pasang. Jadi kalo sekali input ada 3 nasabah jadi akan ada 3 no ID nya, dan setiap kali kita bukap wise no ID nya akan ganti2 misal ini belakangnya 0031 nih, nanti kita bukap lagi akan jadi 0032 dan ini juga langsung ter otomatis, kalau kita nunggu persetujuan dari sana malah kelamaan nanti, untuk TIM CAS itu bisa input berkas sehari itu 20 30, jadi kayak misal aku ngasih 1 dan cabang di SBY ada 35 cabang. Yang nginput wise nya KPR itu ada 3 orang, yang nginput wise nya mitraguna itu ada 1 dan yang nginput wise nya pensiun ada 1. Jadi bisa misal mitraguna dan pensiun ini sehari bisa banyak karna mereka cuman 1 dan itu terpusat di mereka doang.</p> <p>Karena mereka analisa nya lebih simpel dibanding dengan bsi griya. Kalo BSI GRIYA kan step nya ada banyak ada analis ada appraisal terus ada lagi menghitung semua hutang supaya dijadikan 1, kalo mitraguna dan pensiun kita tidak melihat hutang di selain BSI.</p>
2.	<p>Apakah WISE ini pernah mengalami gangguan, seperti di teller kan biasanya ada kendala, apakah di WISE ada juga?</p>	<p>Di WISE juga pernah ada gangguan seperti di teller, tapi biasanya itu di log in nya yang error, atau pas buka link nya aja gabisa, biasanya lagi padet atau lagi maintenance biasanya yang dimatikan itu link nya, kalo untuk berapa lama itu tergantung dari CASE nya. kayak kemaren itu WISE ga bisa hampir 2 minggu jadi kita jalannya manual jadi berkas yang tebal itu nanti akan jalan ke analis terus ke appraisal terus mereka laporannnya ngetik biasa dilampir2 in, wise kan nginput nah itu mereka di lampir2 ini nanti kalo wise nya bisa ya tinggal di upload2 datanya. Kalo misalnya kayak IDEP (Integrated Data Exchange Platform), IDEP ini kan tersambung sama</p>

		OJK kan, kalo OJK nya error ya IDEP nya kita ikutan error dan kita ga bisa nge SLIK 9BI CHECKING), kita ga bisa ngirim kesana OJK juga ga bisa ngirim hasilnya ke kita. Itu aja sih sebenarnya, kalo untuk yang lain2 nya aman, pokok kita udah bisa buka dan input data itu aman, tinggal SLIK ini error atau ngga walaupun error kita bisa nge SLIK secara manual, tapi kalo di OJK nya yang error itu kita udah pasrah sih gabisa apa2
3.	Apakah ada kegiatan evaluasi dengan cabang lain dalam pembiayaan konsumen ini?  target nya di pembiayaan berapa bu tiap bulan?	engga sih adanya cuman koching, koching itu kayak teguran misalnya kita ga nyampek target, kalo kumpul2 itu biasanya cuman refreshment aja, kalo target nya itu tiap bulan gak naik ya tetap Cuma 3M include semua nya dari mitraguna BSI Griya sama pensiun terus OTTO. Kalo di otto itu kita join financing sama MUF syariah jadi mereka semua yang mengerjakan.
4.	Akad dalam pembiayaan konsumen ini yang lebih sering digunakan apa saja bu?	dua2nya tergantung tujuannya misal nasabah mau take over atau mau beli rumah baru atau second itu akad yang kita gunakan akan murabahah, misal aku mau take over nih dari bank konvensional akadnya murabahah, aku mau take over dari bank syariah akadnya musyarakah karena kalo di syariah kan posisi nya sudah jadi hak milik sedangkan kalo di konvensional kan belum, atau misalnya nasabah take over tapi sekaligus top up jadi take overnya murabahah top up nya musyarakah, kenapa itu bu? karena top up ini tujuannya bisa macem2 nih kalo kita pakek murabahah kan gak cocok karena murabahah nya kita kan tujuannya harus cuman 1 kalo tujuannya lebih dari 1 kita harus pakek musyarakah, jadi take overnya kita pakek murabahah top up nya pakek musyarakah, soalnya top up itu bisa jadi mau renovasi ditambah mau melunasi hutang ditambah DLL ya mangkanya masuk nya musyarakah selama appraisal rumahnya nyampek
5.	Untuk pencairan target, apakah bagian approval prosesnya lama atau setelah kita input data	kalo mitraguna sama pensiun misalnya hari ini sudah diputus besoknya sudah langsung

	hanya menunggu beberapa jam lalu bisa di setujui?	bisa cair karna mereka simpel ga perlu checking notaris ga perlu panggil notaris terus bisa akad bawah tangan bisa akad malam pun bisa, tapi kalo griya bisa seminggu kemudian kita baru bisa cair karena checking notaris itu kalo lancar bisa sehari dua hari keluar belum lagi janji sama 3 orang dari nasabah, notaris sama marketing itu kan susah, dan harus pakai notaris karena rumah itu harus diiket kalo engga ya nanti bisa digandakan, diiket itu fungsinya supaya rumah ini tidak bisa disalahgunakan, tidak bisa diperjualbelikan, yang digandakan itu sertifikatnya, cuman kalo misal dia udah di ikat pihak BPN atau pihak tanggungan mau dicetak berapapun sertifikatnya pasti tulisannya akan di blokir oleh bank BSI.
6.	Dalam wise untuk pemutus itu ada manajemen lini tengah dan atas atau hanya ada salah satu bu?	jadi pemutus itu sesuai limit, jadi misal kayak pak eric itu maksimal 500 juta, nanti ada area segmen max nya 750 juta, area segmen ini masuk di lini atas karena kan diatasnya pak eric, karna kalo area segmen ini khusus nya nah kalo pak eric itu kan semua kayak mikro, BSI griya, pensiun dll, jadi kalo area segmen ada area segmen mikro ada area segmen consumer ada area segmen nya funding, kenapa dia limitnya lebih besar ya karena dia fokus nya di satu titik aja. Nah nanti ada yang paling itu ke AM, belum pernah ada ya griya yang limit nya di atas AM, kalo pembiayaan perusahaan itu biasanya di atas AM, tapi kalo griya limitnya AM insya allah masih bisa mengcover, limit AM itu diatas 750 juta.
7.	Untuk analis 5c itu struktur atau siklus nya bagaimana bu? Apa semua ada di tim analis sendiri yang terhubung langsung dengan pusat atau tidak?	kalo character masuk di marketing (Bu Diana), capacity, capital dan condision itu masuk di Risk analis (area), kalo collateral itu di appraisal seperti masuk apa engga sesuai atau engga bahan bangunannya itu mendukung apa engga supaya bisa mencapai nominal segitu, kalo character kalo risk nya ga bisa ketemu nasabah nya otomatis marketing sama BM nya yang harus menemui nasabahnya, kondisi

		<p>financial nasabah itu bisa marketing (Bu Diana) bisa analisis kita bisa lihatnya itu dari gaji sama hutang aktif nya dia sih, jadi kalo di BSI ini kita ga bisa menentukan sendiri udah ada bagian2 nya beda sama mikro ya, kalo mikro kan marketing nyari terus analisis juga terus mutus juga, kenapa kayak gitu ya karena simpel. Karena kalo marketing consumer itu nya banyak case dilapangan kayak banyak yang mempermainkan slip gaji, rekening koran kayak gitu2, mangkanya dipakek 3 pilar itu supaya lebih netral, jadi gaada yang bisa saling intervensi dan aku (Bu Diana) pun baru tau siapa yang megang aku itu setelah laporannya keluar atau ada yang ditanyakan, kalok belum nih aku (bu diana) belum tahu siapa yang megang berkas ku.</p>
8.	<p>Dengan adanya aplikasi wise untuk analisa pembiayaan konsumen ini, apakah bisa memitigasi risiko dlm pembiayaan konsumen? Atau mungkin pernah terjadi permasalahan saat meng inout atau kesalahan dari tim analisis dan pemutus?</p>	<p>no aplikasi itu hanya untuk simplifikasi (supaya tidak dalam bentuk hard file) aja ya itu supaya gak terlalu banyak berkas ga terlalu menumpuk kertas jugaa, jadi tinggal lihat di sistem aja, tapi tetap harus ada hard file nya juga ya jadi ini lebih ke proses ya, proses ini kayak misal lokasi appraisal sama lokasi analisis sama lokasi inputer lak beda2 yaa kalo misal yang jalan berkas nya kan lama harus ada yang ngirim ke sini ngirim lagi kesini jadi kalo sudah terupload di aplikasi mereka hanya tinggal duduk di tempat masing2 dan sistem yang akan jalan sendiri, jadi lebih efisien waktu kan dan lebih produktif. Tapi kalo dilihat dari mitigasi resiko itu sebenarnya sama aja, mau manual atau engga ya sama aja. Misalnya kita manual nih ya tanpa ada sistem pasti waktu yang dibutuhkan itu lebih lama kenapa karena ini berkas gak mungkin kita cetak banyak kan kita hanya nyetak 1, jadi dia akan bener2 berjalan satu satu gitu kan, kalok misal kayak sistem gini antara analisis sama appraisal itu mereka bisa jalan bareng kan ya karna mereka langsung buka dari sitem itu tadi. Tim marketing hanya di bagian inputer aja tapi di bagian inputer ini kita cuman berhenti di bagian</p>

		<p>IDEP aja karna kita sudah input semua nih ya kan setelah IDEP dia akan jalan masing2 lanjut kke appraisal sama lanjut ke analis, tim marketing selalu bisa bukak dan tau bagaimana proses di appraisal sama analis ini hanya saja kita tim marketing ga bisa ngutik2</p>
9.	<p>Dari apk WISE ini apakah bisa bank bisa memantau status pembiayaan dan melacak pembayaran cicilan dari nasabah? misal dalam pembayaran cicilan terjadi macet atau terlambat melebihi tempo tanggal itu bagaimana bu? Apakah ada peringatan dari bank?</p>	<p>Bisa memantau pembayaran aja kalo cicilan itu engga, kalo bayar cicilan masuk nya di core banking nya kita, core banking itu kayak teller cs kan, kalo aku (bu diana) hanya reviewer aja kalo sc teller kan prosesing jadi semua data ku itu data2 tentang pembiayaan nasabah belum bayar, nasabah telat bayar sama nasabah menunggak itu kelihatan terus nasabah hapus buku itu kelihatan. Hapus buku itu kayak nasabah sudah nungguak lebih dari 180 hari terus pembebanan ke cabang itu sudah 100% itu bisa diajukan hapus buku atau penghapusan data pembiayaan naabah di bank tapi di BI Checking tetap muncul jadi tetap kol 5 terus cuman di bank sudah di hapus kenapa ya karena bank sudah diambil keuntungannya sebesar pinjaman nasabah misal nasabah sisa ofsending nya 500 nih terus banknya sudah ketarik 500 nungguak lebh dari 180 hari itu bisa dihapus di bank di pencatatan bank juga nasabah ini sudah tidak aktif tapi di BI Checking dia masih aktif sampek dia lunas. Kalaupun dia pelunasannya sebagian tetap nanti muncul.</p>
10.	<p>Kenapa pemutus kepala cabang hanya bisa memutuskan pembiayaan dibawah 500 juta saja? Untuk pembiayaan diatas 500 juta apakah otomatis langsung terkoneksi ke manager pusat?</p>	<p>karena sudah keputusan di pusatnya ya kalo Pimpinan Cabang itu hanya 500 juta, pimpinan cabang kan memutus semua ya kayak Kur, pensiun, multiguna terus BSI Griya, funding juga gitu kan. Kalo pembiayaan diatas 500 juta ya masuk ke area segmen, area segmen juga udah langsung bisa buka. Semua sudah bisa langsung buka, jadi mereka tinggal duduk manis aja sambil buka WISE nya mereka gitu.</p>
11.	<p>Bagaimana proses untuk siklus pembiayaan pensiun?</p>	<p>tatacara nginputnya sama semua cuman ga pakek appraisal karena dia gaada jaminan pakai nya cuman analis aja. Persyaratan</p>

	<p>Untuk jangka waktu dalam pembiayaan pensiun bagaimana bu?</p>	<p>pensiun: KTP suami istri, buku nikah, NPWP, KK (itu syarat wajib) kemudian SK pensiun terus kalo ada karib (kayak kitir kecil jadi keterangan ada nama taspen, no KTA terus ada fotonya terus dia masuk golongan apa pensiun tgl berapa) lebih simpel, jadi kalo dia mau ke taspen mau ke ASABRI yang dibawa karib nya bukan SK pensiun nya sisa nya nanti kan ada rekening koran. Rekening koran itu kan kalo misalnya nasabah dari bank lain maka cetak dari bank lain kalo dari bank kita ya tak cetak sendiri gitu, terus klo misalnya nasabah antar pensiunan taspen sama pensiunan ASABRI itu beda cara penilaian nya, kalo pensiunan taspen itu nominal yang kita hitung itu THP uang yang masuk itu semua nya kita hitung sebagai gaji, kalok di pensiunan ASABRI kita cuman lihat gaji pokok aja karena di ASABRI itu misal dia ada tunjangan anak gitu ya terus anaknya sudah lulus tunjangan nya sudah hilang, kalok di taspen itu kayaknya tunjangan anaknya gaada deh semua sudah masuk jadi satu.</p> <p>Jangka waktu dalam pensiun ini maksimalnya 15 tahun, dan maksimal umur 74 tahun, terus juga harus PKS Payroll.</p>
12.	<p>Untuk angsuran maksimal di setiap produknya bagaimana bu? seperti perhitungannya di pensiun, mitraguna, dan BSI Griya?</p>	<p>Oh iyaa tiap produk dalam pembiayaan konsumen ini ada perhitungannya, jadi kalo di pensiun ini ada 2 macam dek:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pensiun untuk ASABRI (TNI, anggotaa Polri) angsuran maks. 90% dari gaji pokok mereka.</li> <li>b) Yang kedua itu pensiun untuk Taspen (PNS di kementrian, Pejabat Negara) angsuran maks. 90% dari THP.</li> </ul> <p>Kalo angsuran Griya itu terbagi menjadi 3 dek, lebih banyak dari pensiun karena kan griya besar kan dek nominalnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Pendapatan dibawah 5juta angsuran maks. 50% dari pendapatan bersih.</li> <li>b) Pendapatan 5-10 juta angsuran maks. 60% dari perndapatan bersih.</li> </ul>

		<p>c) Pendapatan di atas 10 juta angsuran maks. 70% dari pendapatan bersih.</p> <p>Terakhir ada mitraguna, kalo mitraguna ini harus ada perjanjian kerjasama (PKS) potong gaji atau payroll yaitu angsuran maks. 70% dari pendapatan terus nanti dikurangi sama angsuran bank lain kalo nasabah punya angsuran lain ya kalo gaada ya ga dikurangi.</p>
<b>13.</b>	Kalo jaminannya itu bagaimana bu untuk syarat atau ketentuannya bu?	<p>Mitraguna gaada jaminan dek, pensiun juga gaada jaminan dek. Yang ada jaminan itu Griya, kan Griya ini besar ya nominal nya, tapi dilihat dulu nasabah ambil yang berapa untuk rumahnya. Kalo jaminannya wajib sertifikat rumah, kalo tanah itu akseptasinya 50% aja dan penjualannya agak susah kan kalo tanah dek, kalo langsung jadi rumah baru aga gampang.</p>
<b>14.</b>	Kalo untuk akad itu bu bagaimana?	<p>Nah akad kan ada 2 ya dek murabahah sama MMQ, jadi kalo misal dia ambil mitraguna dengan nominal ya tidak jelas itu menggunakan ijarah, kalo griya ini kan banyak ya ada untuk membeli rumah baru atau second itu pakai murabahah, kalo renov rumah dia pakai MMQ.</p>