

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Hasil**

Hasil dari pelaksanaan program kerja praktek yaitu :

1. Perbaikan survei oleh Tim AO untuk calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR sudah dilakukan dan sesuai dengan prinsip prinsip 5C.
2. Validasi data terkait dengan gaji calon nasabah yang digunakan sebagai persyaratan pembiayaan KPR telah dibenahi untuk meminimalisir terjadinya manipulasi slip gaji karyawan, serta dalam pengecekan data seperti KTP, dan NPWP telah dilakukan sebagaimana mestinya.
3. Dalam mempertimbangan calon nasabah AO sudah sangat berhati hati untuk tidak asal dalam memilih nasabah hanya untuk kepentingan mencapai target.
4. Sudah disampaikan oleh AOM kepada Tim AO untuk mewajibkan mengunjungi calon nasabahnya minimal 2-3 kali dalam seminggu dan Tim AO pun telah menerapkannya.
5. Setelah adanya program kerja untuk AO yang sebaiknya dari awal sudah *maintenance* nasabahnya pada H-7 sebelum tanggal jatuh tempo, maka nasabah yang berkemungkinan menjadi nasabah Non Performing Financing (NPF) sudah ada pencegahannya di awal.
6. Hasil dari ikut serta dalam kegiatan oprasional di Bank Syariah KC Bandar Lampung Kedaton yaitu mendapatkan ilmu baru, pemahaman tentang kegiatan yang dilakukan di bagian operasional dan mendapatkan pengalaman kerja di bidang perbankan.

Dampak dari hasil program kerja diatas yaitu mendapatkan problem solving untuk pencegahan dan penanganan permasalahan pembiayaan KPR di Bank Bri Syariah KC Bandar Lampung Kedaton.

#### 4.2 Pembahasan

Pembahasan dari hasil program kerja, sebagai berikut :

1. Survei mengenai calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR sudah dilakukan, survei tersebut berupa survei lingkungan untuk mengetahui apakah lingkungan tersebut didalam lingkungan yang baik, serta survei kelayakan bangunan tersebut. Setelah dilakukannya survei maka akan ada surat kelayakan dari pihak Bank Bri Syariah untuk memperkuat bahwa survei tersebut telah dilakukan dengan benar.



**Gambar 3**  
**Contoh Lampiran Surat pernyataan pemeriksaan kelayakaan**



3. Pencapaian target memang penting untuk AO namun walaupun begitu tidak dapat sembarangan dalam memilih calon nasabah, karena baik itu untuk bank dan nasabah akan mendapatkan dampak yang buruk jika sampai terjadinya Non Performing Financing. Tim AO pun telah berhati hati dalam memilih calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR.
4. Telah disampaikan oleh AOM kepada Tim AO mengenai Tim AO yang wajib mengunjungi calon nasabahnya minimal 2 sampai 3 kali dalam seminggu yang dilakukan saat di Morning Briefing hampir setiap minggunya untuk mengingatkan agar Tim AO melakukan kewajibannya, karna lebih efektif sering mengunjungi calon nasabah untuk mengetahui karakternya , daripada hanya menghubungi nasabah melalui telfon dan bertemu saat akan akad saja.



**Gambar 5**  
**Kegiatan Morning Briefing**

5. Sudah diberlakukannya untuk Tim AO agar dapat *maintenance* nasabah dari awal dengan menghubungi nasabah H-7 tanggal jatuh tempo, agar dapat mencegah dan mengingatkan nasabah untuk melakukan kewajibannya yaitu

memembayar angsuran setiap bulannya. Dengan adanya program kerja ini pencegahan serta penanganan nasabah NPF akan sedikit teratasi .

6. Di bagian operasional ada beberapa aktifitas yang saya lakukan, seperti mengikuti *morning briefing* setiap harinya, membantu AO dalam mengecek DHN, Bi Cheking dan NPWP , membuat Proofsheets bulan Agustus 2019, merekapitulasi catatan keluar masuk kas dari dalam hasanah ke Teller, membantu melengkapi berkas KPR, Mengisi Nomer surat, Membantu dalam pengecapan berkas, ikut serta dalam pembukaan rekening guru di SD IT AR-Rahman Jati Mulyo, ikut serta dalam kegiatan Open Table di stadion Pahoman Bandar Lampung, Ikut dalam kegiatan pameran di acara MUI tentang kedaulatan pangan pusat inkubasi bisnis syariah yang diadakan di *Ball room* Novotel Bandar Lampung.