

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. Profil Adira Finance Surabaya.

PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk terletak di Jalan Margorejo no 63 Surabaya, dengan jumlah karyawan kurang lebih 100 orang. Adira Finance didirikan pada tahun 1990 dan mulai beroperasi pada tahun 1991. Sejak awal Perusahaan telah berkomitmen untuk menjadi perusahaan yang terbaik dan terkemuka di sektor pembiayaan yang melayani pembiayaan beragam merek, baik untuk sepeda motor maupun mobil, baru maupun bekas. Melihat pada adanya potensi untuk mengembangkan usaha lebih lanjut, Adira Finance melakukan penawaran umum perdana atas sahamnya pada tahun 2003, yang mana Bank Danamon menjadi pemegang saham mayoritas dengan kepemilikan saham sebesar 75%, dilanjutkan dengan melakukan akuisisi selanjutnya sebesar 20% saham, menjadikan Bank Danamon memiliki kepemilikan saham sebesar 95% pada tahun 2009. Dengan demikian, Adira Finance menjadi bagian dari Temasek Holdings, perusahaan investasi plat merah asal Singapura.

Memasuki tahun 2013, perekonomian Indonesia mulai mengalami serangkaian tekanan. Pada kondisi ekonomi dunia di mana harga komoditas masih melanjutkan tren penurunan yang memberikan indikasi telah berakhirnya supercycle, ditambah lagi rencana pengurangan stimulus(Quantitative Easing) oleh Federal Reserve, Amerika Serikat, yang menimbulkan kepanikan pada

Walaupun kesemua kondisi di atas tidak terlihat kondusif, namun sesungguhnya perekonomian Indonesia masih kuat secara fundamental. Hal ini dapat dilihat dari industri otomotif Indonesia yang masih mencatatkan pertumbuhan pada tahun 2013, yakni tumbuh 9% untuk penjualan sepeda motor nasional menjadi 7,8 juta unit dan 10% untuk penjualan mobil nasional menjadi 1,3 juta unit.

Dengan pencapaian tersebut, Adira Finance menjadi kontributor yang signifikan terhadap total portofolio Danamon. Di tahun 2013, Adira Finance telah menyumbang 34% dari total portofolio dan 65% kepada segmen kredit mass-market Bank Danamon.

1. Visi dan Misi Adira Finance

Misi :Menyediakan produk dan pelayanan yang beragam sesuai siklus kehidupan pelangganMemberikan pengalaman yang menguntungkan dan bersahabat kepada pemangku kepentingan Memberdayakan komunitas untuk mencapai kesejahteraan

2. Nilai-Nilai Perusahaan

- a. Advance (Keunggulan): Satu langkah lebih baik dan lebih cepat dibandingkan orang lain pada umumnya atau pesaing; Mempunyai gambaran ke depan yang jelas dan terarah dan Handal mengambil keputusan dengan cepat dan tepat dalam segala keadaan.
- b. Discipline (Disiplin): Mengarah kepada sesuatu yang lebih baik melalui proses perencanaan, pelaksanaan, pengawasan dan perbaikan secara terus-menerus. Cara berpikir dan cara bersikap yang sesempurna mungkin dan Bersikap disiplin sesuai dengan norma organisasi.
- c. Integrity (Integritas): Berkomitmen yang disertai dengan sikap yang konsisten, Dapat dipercaya (jujur dan tulus), Dapat menjaga etika usaha, Mempunyai rasa memiliki yang tinggi dan Menjadi panutan bagi karyawan lainnya.
- d. Reliable (Dapat Diandalkan): Mempunyai mental seorang juara, yang tercermin dari perilaku yang senantiasa berpikir positif dan cerdas dan Rasa tanggung jawab yang penuh terhadap segala sesuatu yang dilakukan.
- e. Accountable (Akuntabilitas): Menyampaikan sesuatu berlandaskan pada data fakta dan Keterbukaan yang obyektif dan bijaksana.
- f. Teamwork (Kerjasama): Sinergi, Bersedia berkorban satu sama lain, dan Tidak saling menyalahkan satu sama lain.

- g. Obsessed (Motivasi Tinggi): Bekerja dengan proses yang benar dan berorientasi pada hasil yang optimal, Motivasi yang tinggi dalam bentuk bersedia melakukan pekerjaan lebih dan bersikap proaktif, Meningkatkan keahlian dan Saling menjaga atau memelihara satu sama lain.
- h. Professional (Profesional): Berorientasi kepada konsumen, Kemampuan memimpin yang handal dan Mempunyai jiwa kewirausahaan yang mampu mengkalkulasikan risiko, inovatif dan kreatif.
3. Prinsip-prinsip tata kelola perusahaan Adira Finance

Perusahaan telah menerapkan prinsip dari kode etik yang harus ditaati oleh seluruh karyawan Perusahaan yang dinamakan “ADIRA TOP”. Kode etik tersebut harus dibaca, dimengerti dan ditandatangani oleh setiap karyawan Perusahaan.

Prinsip-prinsip dasar ADIRA TOP adalah sebagai berikut:

- a. Advance

Setiap anggota Manajemen dan karyawan dalam bersikap, melakukan kegiatan dan berpikir harus memiliki sikap mental yang “one step ahead” (mampu untuk berpikir dan mewujudkan satu langkah lebih baik serta lebih cepat dibandingkan orang lain pada umumnya atau pesaing) “visionary” (selalu memiliki visi/gambaran ke depan yang jelas dan terarah yang menjadi pemicu untuk maju) “execution ability” (handal

mengambil keputusan dalam segala keadaan dengan cepat dan tepat sehingga dapat mengurangi atau meniadakan efek samping yang buruk).

b. Discipline

Setiap anggota Manajemen dan karyawan dalam menjalankan kewajibannya harus mampu menerapkan sikap yang selalu “Plan, Do, Check and Action (PDCA) to improvement” (mengarah kepada sesuatu yang lebih baik melalui proses perencanaan, pelaksanaan, pengawasan dan perbaikan secara terus-menerus), disertai dengan cara berpikir dan cara bersikap yang sesempurna mungkin dan bersikap disiplin sesuai dengan norma organisasi.

c. Integrity

Setiap anggota Manajemen dan karyawan dalam seluruh kegiatan harus memiliki sikap yang selalu memegang teguh komitmen yang disertai dengan sikap yang konsisten, dapat dipercaya (jujur dan tulus), memiliki rasa memiliki yang tinggi dan mampu menjaga etika usaha sehingga dapat menjadi panutan bagi karyawan lainnya.

d. Reliable

Setiap anggota Manajemen dan karyawan harus mampu mencerminkan sikap mental seorang juara, yang tercermin dari perilaku yang senantiasa berpikir positif dan cerdas serta didukung oleh rasa tanggung jawab penuh terhadap segala sesuatu yang dilakukannya.

e. *Accountable*

Seluruh tindakan yang dilakukan harus berlandaskan pada data fakta dan dilakukan dengan asas keterbukaan yang obyektif dan bijaksana.

f. Teamwork

Setiap anggota Manajemen dan karyawan harus memiliki keinginan untuk memperoleh hasil yang optimal secara bersama-sama, yang dilandasi oleh keinginan berkorban, tidak saling menyalahkan satu sama lain dan berupaya mencari solusi yang dilakukan dengan sinergi yang baik.

g. Obsessed

Setiap anggota Manajemen dan karyawan harus bekerja dengan proses yang benar dan berorientasi pada hasil yang optimal, memiliki motivasi yang tinggi dalam bentuk bersedia melakukan pekerjaan lebih dan bersikap proaktif, selalu berupaya untuk meningkatkan keahlian serta saling menjaga atau memelihara satu sama lain

h. Professional

Setiap anggota Manajemen dan karyawan harus berorientasi kepada konsumen, Kemampuan memimpin yang handal dan Mempunyai jiwa kewirausahaan yang mampu mengkalkulasikan risiko, inovatif dan kreatif.

	Pernyataan		Lampiran 4)
Kredit	Perluasan Asuransi	Form Persetujuan Perluasan Asuransi	Form Persetujuan Perluasan Asuransi (lihat Lampiran 5)
	FOPM	Formulir Order Pembiayaan Motor	Formulir Order Pembiayaan Motor (lihat Lampiran 6)
		Formulir Order Pembiayaan Mobil	Formulir Order Pembiayaan Mobil (lihat Lampiran 7)
	FSAP	Form Surve, Analisa dan Persetujuan (FSAP)	Form Surve, Analisa dan Persetujuan (FSAP) (lihat Lampiran 8)
	FAPKB	Form Aplikasi Pembiayaan Kendaraan Bermotor (FAPKB)	Form Aplikasi Pembiayaan Kendaraan Bermotor (FAPKB) (lihat Lampiran 9)
Operation	PO	Surat Pesanan	Surat Pesanan (lihat Lampiran 10)
	SIP BPKB	Surat Instruksi Penyerahan BPKB	Surat Instruksi Penyerahan BPKB (lihat Lampiran 11)
	Surat Konfirmasi Jaminan (Asuransi)	Surat Konfirmasi Persetujuan Perlindungan Jaminan (SKPPJ)	Surat Konfirmasi Perlindungan Atas Jaminan (lihat Lampiran 12)
	Penjelasan Penting	Penjelasan Penting Bagi Calon Konsumen/Nasabah	Penjelasan Penting Bagi Calon Konsumen/Nasabah

		Baru	Baru (lihat Lampiran 13)
Collection	SP	Surat Peringatan	Surat Peringatan (lihat Lampiran 14)
	STP	Surat Tugas Penarikan	Surat Tugas Penarikan (lihat Lampiran 15)
	PKS Eks Coll	Perjanjian Kerjasama Pemberian Jasa	Perjanjian Kerjasama Pemberian Jasa (lihat Lampiran 16)
	Surat Pernyataan Eks Coll	Form Surat Pernyataan Eksternal Collection (Perseorangan/Pribadi)	Form Surat Pernyataan Eksternal Collection (Perseorangan/Pribadi) (lihat Lampiran 17)
	Surat Pernyataan Eks Coll	Form Surat Pernyataan Eksternal Collection (Perusahaan/Grup)	Form Surat Pernyataan Eksternal Collection (Perusahaan/Grup) (lihat Lampiran 18)
	SKP	Surat Kuasa Penarikan	Surat Kuasa Penarikan (lihat Lampiran 19)
	Somasi	Somasi Debitur/Konsumen	Somasi Debitur/Konsumen (lihat Lampiran 20)
	BAST Kendaraan	Berita Acara Serah Terima Kendaraan Bermotor	Berita Acara Serah Terima Kendaraan Bermotor (lihat Lampiran 21)
Recovery	-	-	Secara isi mengacu

6) Ketentuan khusus

Adapun ketentuan khususnya adalah sebagai berikut:

- a) Ketentuan detail pada setiap Fungsi akan diatur dalam memo internal syariah terpisah yang akan diterbitkan oleh masing-masing divisi terkait.
- b) Segala ketentuan yang belum diatur pada Memo Internal Syariah, maka dalam pelaksanaannya mengacu kepada memo internal konvensional selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

2. Ketentuan pembiayaan motor baru konvensional dan syariah

a. Ketentuan

- 1) Ketentuan pembiayaan motor baru konvensional & syariah dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu : ketentuan umum, ketentuan khusus dan ketentuan instant approval.
- 2) Dimana pada ketentuan khusus dibedakan kembali menjadi 2 (dua), yaitu : berdasarkan fasilitas pembiayaan (AOS, telesurve, surve kantor) dan tingkat kebijakan (kebijakan tingkat I, tingkat II, normal).

b. Latar belakang

- 1) Adanya memo internal No. MI-001/RIM/CRDR/I/2014 tertanggal 27 Januari 2014 perihal “ketentuan pembiayaan motor baru konvensional & syariah”.

- 1) Pengendalian kualitas pembiayaan dan peningkatan volume penjualan Motor Baru (NMCY).
- 2) Mengeluarkan ketentuan baru mengenai pembiayaan NMCY yang berlaku nasional.

Pembiayaan NMCY yang dimaksud dalam ketentuan ini adalah :

- 1) Pembiayaan NMCY Merk Honda, Suzuki, Yamaha dan Kawasaki
- 2) Pembiayaan NMCY Multi Brands Non Kawasaki

Berikut adalah istilah-istilah dan parameter yang digunakan dalam ketentuan NMCY.

1) Kriteria Dealer

kriteria dealer matrix khusus pembiayaan motor yaitu :

D	:	Diamond	B1	:	Bronze 1
P	:	Platinum	B2	:	Bronze 2
G1	:	Gold 1	B3	:	Bronze 3
G2	:	Gold 2	B4	:	Bronze 4
G3	:	Gold 3	B5	:	Bronze 5
S1	:	Silver 1	B6	:	Bronze 6
S2	:	Silver 2	B7	:	Bronze 7
S3	:	Silver 3	B8	:	Bronze 8
S4	:	Silver 4			

Daftar Kriteria Dealer dikeluarkan melalui Memo oleh Bagian Credit Retail maksimal tanggal 25 setiap 2 (dua) bulan, yang akan dikirimkan kepada seluruh Branch Manager / Unit Manager & Credit Manager.

2) FID compre portfolio cabang

Daftar FID compre portfolio cabang dikeluarkan melalui memo oleh bagian credit retail maksimal tanggal 25 setiap bulan, yang akan dikirimkan kepada seluruh branch manager / unit manager & credit manager.

3) Kriteria Area

Daftar kriteria area dikeluarkan melalui memo oleh bagian credit retail maksimal tanggal 25 setiap 2 (dua) bulan, yang akan dikirimkan kepada seluruh branch manager / unit manager & credit manager.

- Jenis Aplikasi tidak berlaku sistem rekomendasi atau
- Rekomendasi “Blank” (pada field “Recommendation” di Ad1Sys-ORA tidak ada rekomendasi apapun) atau
- Kondisi lainnya seperti mati listrik, sistem off-line dan lain sebagainya.

7) Portfolio green & non green

a) Honda, yamaha, kawasaki : FID Compré < 3.5%

a) Portfolio green

Diamond		Gold 2	Silver 3	Bronze 5
Platinum				
Gold 1		Gold 3	Silver 4	Bronze 6
1. KTP 2. KK Jika Total PH > Rp 30 Juta <u>atau</u> Jumlah Unit > 3 Unit, wajib melampirkan Bukti Bekerja/Usaha & Bukti Penghasilan				
Silver 1		Silver 2	Bronze 3	Bronze 7
Bronze 1		Bronze 2	Bronze 4	Bronze 8

b) Portfolio non green

Diamond		Gold 2	Silver 3	Bronze 5
Platinum				
Gold 1		Gold 3	Silver 4	Bronze 6
1. KTP 2. KK *)		1. KTP 2. KK 3. Bukti Bekerja/Usaha & Bukti Penghasilan	1. KTP 2. KK 3. Bukti Bekerja/Usaha & Bukti Penghasilan 4. Bukti Tempat Tinggal	
Silver 1		Silver 2	Bronze 3	Bronze 7
Bronze 1		Bronze 2	Bronze 4	Bronze 8

b. Latar belakang

- 1) Adanya memo internal No. MI-002/RIM/CRDR/I/2014 tertanggal 27 Januari 2014 perihal “ketentuan pembiayaan motor bekas konvensional & syariah”.
- 2) Memo Internal No. MI-001/OPR/RAM/II/2009 tertanggal 27 Februari 2009 perihal “Pengaturan Harga Pasar (Market Price) Used Motorcycle Non Portfolio Multi Brands”.
- 3) Memo internal No. MI-004/RIM/CRD/IV/2012 tertanggal 09 April 2012 perihal “Persyaratan Dokumen Kredit Pembiayaan Motor”.
- 4) Memo Internal No. MI-016/RIM/CRD/VIII/2013 tertanggal 12 Agustus 2013 perihal “Kriteria Minimal Debitur Untuk Pembiayaan Motor (Khusus Pembiayaan Ritel)”.
- 5) Dalam rangka pengendalian kualitas pembiayaan yang lebih baik, maka dibuat ketentuan baru mengenai pembiayaan UMCY yang diatur berdasarkan tingkatan risiko kebijakannya.

c. Tujuan

- 1) Pengendalian kualitas pembiayaan UMCY dan meningkatkan sales volume UMCY.
- 2) Penentuan nilai PH Max untuk pembiayaan UMCY.
- 3) Mengeluarkan ketentuan baru mengenai UMCY yang berlaku nasional.

d. Ruang lingkup

Pembiayaan UMCY yang dimaksud dalam ketentuan ini adalah :

- 1) Pembiayaan umcy merk honda, suzuki, yamaha dan kawasaki
- 2) Pembiayaan umcy multi brands eks. unit kuasa jual (ukj) di luar merk kawasaki (selanjutnya disebut UMCY Multi Brands Non Kawasaki Eks. UKJ).

e. Definisi

Berikut adalah istilah-istilah dan parameter yang digunakan dalam ketentuan UMCY:

- 1) Harga unit (HU) adalah harga terendah antara MP (Market Price) Adira Finance dengan harga showroom (untuk merk honda, suzuki, yamaha & kawasaki).
- 2) Pokok hutang maksimum (PH Max) adalah nilai pembiayaan maksimum yang ditentukan dari Harga Unit (HU), dengan rumus :
$$PH \text{ Max} = \text{Harga Unit} - DP \text{ Nett}$$
- 3) Market price adalah nilai market price tertinggi yang dikeluarkan oleh Adira Finance yang dapat digunakan untuk menentukan harga unit (HU).
- 4) Pembiayaan umcy multi brands non kawasaki eks. ukj

Yang dimaksud adalah pembiayaan unit motor bekas dari merk-merk multi brands (di luar merk kawasaki) yang sebelumnya merupakan bekas unit tarikan Adira Finance dan telah dijual oleh Adira Finance yang wajib dibuktikan dengan fotocopy BASTK (berita acara serah terima kendaraan) out yang dikeluarkan oleh warehouse.

Data/Informasi

- Sistem Rekomendasi akan terlihat pada Screen Approval CA pada field Recommendation di Ad1Sys-ORA dengan tampilan seperti gambar di bawah :


Credit Approval

LEVEL 1 APPROVAL

Source	Aplikasi No	Customer Name	Order Date	Appl Date	Survey Date	Sales Through	CFO	MKPP	Type
☐	AA 0000110114037679	TAUFIK	28-JUL-2011	28-JUL-2011	28-JUL-2011	Dealer	F702	WI1	PER
☐	AA 0000110114037680	LUKMAN	28-JUL-2011	28-JUL-2011	28-JUL-2011	Dealer	F702	WI1	PER
☐	AA 0000110114037681	GIAT HARI PATSONO	28-JUL-2011	28-JUL-2011	28-JUL-2011	Dealer	00C2	WI1	PER
☒	AA 0000110114037682	ADE SUMIATI	28-JUL-2011	28-JUL-2011	28-JUL-2011	Dealer	00C2	WI1	PER

APLIKASI

LOAN AND REFUND

CUSTOMER

SURVEY

DOCUMENT

APPROVAL

O/S AR	AR INPROSES	NEW	Other	Remark	Total Exposure
Motor .00	.00	6,900,000.00			6,900,000.00
Mobil .00	.00	.00			.00

Approval Status

Approval Note

Approved Code

Approved Reason

Rejection Code

Rejection Reason

Pending Code

Pending Reason

Credit Policy

Scoring

Initial Recommendation

Recommendation

Usia Pemohon S/D Akhir Tenor

55 Th 06 Bln

Usia Kendaraan S/D Akhir Tenor

04 Th

Ratio PH Terhadap Object Price

98.57

Save

MKAP

Update SVY

Kartu Pengantar

Untuk kondisi tertentu dimana aplikasi tidak diproses dengan Sistem Rekomendasi, yang disebabkan oleh kondisi seperti :

- Jenis Aplikasi tidak berlaku Sistem Rekomendasi atau
- Rekomendasi Blank (pada field “Recommendation” di Ad1Sys-ORA tidak ada rekomendasi apapun) atau
- Kondisi lainnya seperti mati listrik, sistem off-line dan lain sebagainya,

			5 th	Syariah : 90%	Syariah : 90%
			6 th sd 8 th		-
	Multi Brands Non Kawasaki Eks UKJ	All Type	≤ 3 th	Konvensional :85% Syariah : 90%	
Sistem Rekomendasi	• High : Direkomendasikan untuk disetujui • Standard : Analisa normal • Low : Hati-hati (dapat disetujui, jika memenuhi ketentuan khusus pada butir 8.II) • Lowest, dibagi menjadi : • Bila PH Max. > 80%, direkomendasikan untuk ditolak (dapat disetujui, jika memenuhi ketentuan khusus pada butir 8.II.C) • Bila PH Max. < 80%, direkomendasikan untuk ditolak (dapat disetujui, jika memenuhi ketentuan khusus pada butir 8.II) Khusus Sistem Rekomendasi High dan Standard Direkomendasikan untuk ditolak jika : • Melanggar Kriteria Minimum Pembiayaan atau • Blacklist & Negative List Adira Finance atau • AO dengan DSR tinggi atau • Hasil surve meragukan atau • Terindikasi Fraud/Karakter Buruk/Atas Nama				
Market Price	Merk		Usia Kendaraan Saat Pengajuan	MP	
	Honda, Suzuki, Yamaha & Kawasaki	”	Mengikuti Memo Internal No. MI-001/OPR/RAM/II/2009 tertanggal 27 Februari 2009 perihal “Pengaturan Harga Pasar (Market Price) Used Motorcycle Non Portfolio Multi Brands		
	Multi Brands Non Kawasaki Eks UKJ		1	70% dari harga OTR New tahun berjalan	

Hasil wawancara dengan informan, dalam hal ini peneliti bertemu dengan Bpk. Jhon Berty selaku HRD dan Bpk Awang Darmawan selaku Finance di Adira Finance. Sebelum melontarkan pertanyaan tentang apa yang peneliti harapkan, terlebih dahulu peneliti memperkenalkan identitas diri peneliti terlebih dahulu, kemudian setelah perkenalan peneliti langsung menyampaikan tujuan peneliti sesuai dengan sasaran penelitian ini tentang implementasi sistem syariah dalam menangani konsumen overdue untuk produk leasing syariah di Adira Finance. Mendengar penjelasan dari peneliti Bpk. Awang Darmawan sedikit menceritakan proses penjualan produk leasing syariah sambil menunjukkan aturan-aturan yang diterapkan dalam proses penjualan produk syariah. Setelah itu Bpk. Jhon Berty juga menjelaskan tentang prosedur penanganan Adira Finance terhadap konsumen overdue.

Kaitannya dalam penanganan yang lebih spesifik Bpk. Jhon Berty memberi saran kepada peneliti untuk menemui petugas yang berkaitan langsung dengan collection, yang kemudian peneliti dipertemukan dengan Bpk. Supri sebagai AR Head bidang collection, peneliti langsung wawancara tentang bagaimana penanganan Adira Finance terhadap konsumen overdue untuk produk leasing syariah. Pemaparan Bpk Supri sesuai dengan pernyataan dari HRD, akan tetapi penjelasan Bpk. Supri selaku karyawan yang membidangi collection tentu lebih terperinci, dalam pernyataannya proses dalam menangani nasabah *overdue*, Adira Finance menggunakan beberapa tahapan:

Dari kondisi ini peneliti mencari tau apa yang melatarbelakangi nasabah untuk memilih leasing dan produk syariah, dan jawaban dari Ibu Iin kalau membeli melalui leasing uang sisanya bisa dibuat untuk usaha, sedangkan Ibu lindsari memilih produk syariah karena uang muka yang diminta oleh Adira lebih ringan kalau dibandingkan dengan yang biasanya (konvensional) yakni hanya 10%, waktu itu hanya diminta membayar Rp 1.500.000 saja untuk kendaraan Mio Suol GT.

simokerto surabaya, waktu itu mereka berdua terlambat 6 hari dan ada petugas penagihan yang datang kerumahnya. Tetapi apabila nasabah tidak dapat melakukan pembayaran sampai keterlambatan 7 hari, maka perusahaan mengeluarkan surat peringatan 1.

Namun apabila dengan diterbitkannya surat peringatan 1 nasabah yang bersangkutan juga belum melakukan pembayaran, maka ARO melakukan kunjungan lagi kerumah atau tempat kerja nasabah untuk melakukan penagihan atas keterlambatan angsurannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bpk. Suwito alamat Jl. Demak timur 7/4 gundih bubutan Surabaya dan Bpk. Koekoeh Budiono alamat sidotopo lor 1/31 semampir Surabaya, bahwasannya nasabah tersebut terlambat 13 hari dan ada petugas Adira Finance yang melakukan kunjungan kerumahnya sambil menunjukkan surat peringatan dan melakukan penagihan atas angsurannya yang terlambat membayar. Tetapi apabila nasabah juga belum bisa melakukan pembayaran hingga keterlambatan 14 hari, maka perusahaan mengeluarkan surat peringatan 2 dengan ditindak lanjuti oleh ARO dalam kunjungan berikutnya. Seperti yang dikemukakan oleh nasabah atas nama Bpk. Puguh Muji Widodo alamat lebo agung 3/85 gading tambaksari Surabaya, waktu itu Bpk. Puguh sedang tidak dirumah dan dapat telepon dari keluarganya kalo angsuran motornya sudah terlambat 16 hari dan petugasnya melakukan penagihan atas angsurannya. Apabila belum juga ada pembayaran hingga keterlambatan mencapai 21 hari, maka perusahaan mengeluarkan surat peringatan 3 yang tentunya juga dilanjutkan dengan kunjungan ARO guna

memastikan adanya penyelesaian ataukah perusahaan harus melakukan tindakan berikutnya apabila nasabah belum bisa melakukan penyelesaian terhadap keterlambatan angsurannya. Hal ini juga sesuai dengan pernyataan dari Ibu Asri Yuliati alamat plosa 2/29 tambaksari Surabaya yang waktu itu mengalami keterlambatan 20 hari dan ada petugas yang melakukan penagihan dirumahnya.

Langkah berikutnya yang dilakukan perusahaan terhadap nasabah yang menunggak diatas 30 hari yakni kunjungan oleh Rem Off (Remedial Officer) kerumah atau tempat kerja nasabah yang bersangkutan dengan menggunakan STP (Surat Tugas Penarikan). Remedial Officer menangani nasabah Overdue (yang mengalami keterlambatan) 31-60 hari dan melakukan usaha penarikan unit dengan menggunakan surat tugas penarikan (ekskusi unit). Atau Remedial Officer menerima pembayaran angsuran apabila nasabah mau melakukan penyelesaian keterlambatannya dengan melakukan pembayaran dengan cara menulisnya dengan kwitansi manual yang diberikan oleh perusahaan kemudian diserahkan kepada kasir untuk dilakukan pengimputan di sistem. Hal ini pernah dialami oleh nasabah atas nama Bpk. Syamsul Arif alamat gajahmada 1/75 sawunggaling wonokromo Surabaya. Waktu itu Bpk Syamsul terlambat 39 hari karena usaha sedang menurun, karena keterlambatan tersebut ada petugas Adira Finance yang melakukan penagihan sambil menunjukkan surat tugas penarikan kalau waktu itu Bpk Syamsul belum bisa melakukan pembayaran, akan tetapi Bpk Syamsul berusaha untuk tetap mempertahankan kendaraannya supaya tidak

ditarik oleh Adira Finance, dan hasilnya Bpk. Syamsul melakukan pembayaran angsuran 1 bulan dengan perjanjian tidak akan terlambat lagi.

Namun apabila Remedial Officer tidak mampu melakukan penanganan terhadap keterlambatan nasabah dengan waktu yang sudah ditentukan oleh perusahaan, maka langkah berikutnya yang dilakukan perusahaan adalah menerbitkan SKP (Surat Kuasa Penarikan) yang dilimpahkan terhadap Eksternal Collector untuk dilakukan penarikan terhadap unit kendaraan. Eksternal Collector akan menerima surat kuasa penarikan dengan jangka waktu maksimal 14 hari dan dapat diperpanjang satu kali jika ada titik terang bahwa kasus akan selesai. Akan tetapi jika eksternal collector juga belum mampu menyelesaikan keterlambatan nasabah, maka perusahaan melakukan tindakan berikutnya yakni melakukan pencarian kendaraan di jalan untuk dilakukan penarikan dengan TO NOPOL.

Kaitannya dengan penanganan Eksternal Collector ini banyak kejadian yang dapat mencoreng nama baik adira finance sendiri. Karena ada sebagian dari eksternal nakal yang melakukan perbuatan curang dengan melakukan penagihan tetapi uang yang sudah dibayarkan oleh nasabah tidak disetor kepada perusahaan. Akibatnya nasabah yang seharusnya sudah melakukan pembayaran ternyata masih tetap mengalami keterlambatan dan menimbulkan denda yang terus bertambah. Perbuatan eksternal seperti ini tidak mampu dikontrol oleh perusahaan, entah karena lemahnya sistem kontrol perusahaan ataukah karena ketidakmauan perusahaan untuk melakukan kontrol terhadap eksternalnya.

