

| Pertanyaan Wawancara Nasabah AO | | Point Penting |
|---------------------------------|---|---|
| 1 | Apakah usaha Anda memiliki izin? | <p>Pendaftaran bisnis mungkin tidak terlalu berpengaruh dalam pendekatan pinjaman mikro, namun tidak demikian dengan pinjaman UKM. Izin usaha ini penting untuk menjalankan bisnis secara legal, namun perlu diingat juga bahwa ada biaya yang biasanya harus dibayarkan setiap tahun. Jika menjalankan bisnis UKM tanpa izin, maka ada risiko tinggi usaha ditutup karena tidak mengikuti peraturan pemerintah.</p> |
| 2 | Bagaimana Anda mendapatkan ide bisnis ini? | <p>Pertanyaan ini memberikan informasi tentang keseriusan nasabah dalam menjalankan jenis bisnisnya. Ini berarti bahwa kepuasan pribadi merupakan salah satu kunci penting pertumbuhan dan kesuksesan bisnis. Hal ini juga mencerminkan keterampilan kewirausahaan nasabah.</p> |
| 3 | Siapa yang meyakinkan Anda dengan ide tersebut? | <p>Jika bisnis nasabah merupakan warisan atau dipengaruhi oleh orang tua nasabah, ini berarti bahwa nasabah telah terpapar/berpengalaman dengan jenis bisnisnya. Namun, jika nasabah membuka bisnisnya karena mengikuti tren atau bahkan mungkin karena iri dengan situasi keluarga tetangga, maka ada risiko bisnis tidak akan bertahan lama. Hal ini juga dapat menunjukkan kurangnya rasa kepemilikan sehingga kurang antusias untuk membuat bisnis sukses.</p> |
| 4 | Berapa modal yang Anda investasikan ketika Anda memulai bisnis? | <p>Pertanyaan ini memberikan informasi mengenai ukuran awal bisnis dan perbandingannya dengan bisnis saat ini.</p> |
| 5 | Dari mana sumber modal awal Anda? | <p>Jika modal berasal dari tabungan pribadi, maka ini berarti nasabah berorientasi pada tabungan dan memulai bisnis tanpa liabilitas. Hal ini memberikan kesempatan kepada AO untuk memverifikasi bank yang digunakan nasabah dan mungkin menyarankan untuk pindah ke bank baru (tempat kerja AO).</p> <p>Jika modal berasal dari pinjaman (bank atau pribadi), maka AO harus memverifikasi rincian pinjaman, karena mungkin masih ada saldo terutang, juga bisa sekalian memeriksa riwayat pembayaran.</p> |

| | | |
|----|---|--|
| 6 | Kapan Anda mulai mengoperasikan bisnis Anda? | <p><i>Informasi ini memberikan gambaran berapa lama nasabah telah menjalankan bisnis. Hal ini dapat membantu mengatasi risiko operasional bisnis jangka pendek, dan menyediakan informasi tentang pengalaman nasabah dalam mengelola bisnis.</i></p> |
| 7 | Apa saja pengalaman atau hambatan yang Anda hadapi selama menjalankan bisnis Anda? Dapatkah Anda menyebutkan contohnya? | <p><i>Informasi ini akan membantu AO untuk menilai kapasitas manajemen nasabah dalam menangani bisnis saat situasi sulit.</i></p> |
| 8 | Apakah Anda memiliki bisnis lain sebelum bisnis yang ada saat ini? | <p><i>Informasi ini memvalidasi apakah nasabah sudah pernah menjalankan jenis bisnis yang berbeda. Hal ini mencerminkan pengalaman dan keterampilan nasabah dalam manajemen/menjalankan kegiatan bisnis yang berbeda.</i></p> |
| 9 | Apa yang terjadi dengan bisnis sebelumnya? Berapa lama Anda menjalankan bisnis tersebut? | <p><i>Pertanyaan ini dapat memberikan informasi mengenai penyebab bisnis tersebut gagal, yang dapat menunjukkan keterampilan manajemen bisnis dari nasabah, atau apakah ada faktor eksternal yang mempengaruhi kegagalan bisnis. Lama bisnis tersebut berjalan juga dapat mencerminkan situasi bisnis saat ini.</i></p> |
| 10 | Apa saja produk utama Anda? | <p><i>Informasi ini akan membantu AO mengidentifikasi produk mana yang berkontribusi besar terhadap penjualan. AO harus memverifikasi ketersediaan produk-produk tersebut secara konsisten melalui verifikasi dengan supplier.</i></p> |
| 11 | Siapa saja pelanggan utama Anda? (bisa berupa pejual eceran dan grosir) | <p><i>Bisnis UKM biasanya memiliki pelanggan tetap dan biasanya diberikan harga khusus. Ini bisa berupa diskon, harga spesial, dan penjualan secara kredit. Nasabah yang membeli secara kredit, ini berarti piutang. Harga spesial berarti bahwa margin yang diperoleh dari nasabah tetap lebih rendah daripada pelanggan biasa.</i></p> |

| | | |
|----|---|--|
| 12 | Siapa saja <i>supplier</i> Anda? Bagaimana Anda menemukan mereka? | <p><i>Supplier merupakan pihak penting, oleh karena itu AO harus memverifikasi lamanya hubungan antara nasabah dan supplier. Apakah supplier memberikan kondisi khusus seperti diskon, penjualan secara kredit, atau pengiriman gratis? Jika supplier menyediakan fasilitas kredit, maka AO harus memeriksa saldo yang tertunggak. Selain itu, AO juga dapat memverifikasi perilaku pembayaran nasabah dari supplier.</i></p> <p><i>Menemukan supplier nasabah, ini dapat mencerminkan sumber daya dari nasabah, yang berarti dapat memastikan persediaan/stok yang cukup bagi bisnis.</i></p> |
| 13 | Kapan jam operasional bisnis (buka & tutup)? | <p><i>AO dapat menggunakan informasi ini untuk membantu melakukan crosschecking penjualan harian. Jam kerja bisnis yang lebih panjang dapat menghasilkan penjualan harian yang lebih tinggi, namun juga dapat meningkatkan biaya operasional.</i></p> |
| 14 | Hari apa saja bisnis beroperasi? | <p><i>Beberapa bisnis hanya beroperasi 6 hari dalam seminggu, dengan beberapa hari memiliki penjualan tinggi, normal, dan rendah. Hal ini dapat membantu dalam memperkirakan penjualan bulanan yang seharusnya berjumlah 24 hari kerja (6 hari x 4 minggu), daripada mempertimbangkannya dengan hitungan 28 dan 30 hari.</i></p> |
| 15 | Siapa yang membantu Anda menjalankan bisnis? | <p><i>Hal ini berkaitan dengan manajemen bisnis. Sukses bisnis adalah penting dalam kasus dimana nasabah berusia lanjut yang mungkin mencerminkan risiko kesehatan. Biasanya, pasangan (suami/istri), anak-anak, kakak/adik, atau kerabat yang membantu dalam bisnis.</i></p> |
| 16 | Apakah produk dikirimkan oleh <i>supplier</i> Anda, atau apakah Anda membeli langsung ke tempat <i>supplier</i> ? | <p><i>Jika persediaan/produk dikirimkan oleh supplier, ini berarti biaya yang lebih kecil untuk nasabah. Sebaliknya, biaya transportasi meningkat jika nasabah mengambil langsung dari tempat supplier.</i></p> |
| 17 | Apakah Anda membeli persediaan/stok produk secara tunai atau kredit? | <p><i>AO perlu memvalidasi apakah nasabah membeli persediaan secara kredit, karena ini berarti peningkatan liabilitas, dan memverifikasi persyaratan pembayaran. AO juga harus memverifikasi dari supplier, terutama mengenai perilaku pembayaran nasabah.</i></p> |

| | | |
|----|--|--|
| 18 | Seberapa sering Anda membeli persediaan? | <i>Informasi ini membantu validasi akan ketersediaan persediaan, penjualan, dan perputaran stok. Selain itu juga dapat memvalidasi biaya operasional ketika nasabah perlu mengambil barang dari supplier.</i> |
| 19 | Apakah Anda menjual secara grosir? Atau eceran? Jika ya, berapa persen penjualan grosir? Dan penjualan eceran? | <i>Hal ini berkaitan dengan bisnis UKM yang menyediakan 2 jenis rentang harga, terutama untuk pelanggan tetap dan pelanggan lama. AO harus mampu menentukan apakah nasabah memberikan harga grosir atau harga eceran, karena ini akan mempengaruhi margin kotor total penjualan.</i> |
| 20 | Jenis pelanggan seperti apa yang Anda miliki? | <i>AO harus dapat menentukan jenis pelanggan, seperti pelanggan baru (walk-in costumer), pelanggan eceran atau grosir, yang berkontribusi terhadap penjualan. Bisnis dengan pelanggan beragam berarti bahwa penjualan tidak terpusat pada pelanggan tertentu saja, sehingga dapat memastikan kestabilan penjualan.</i> |
| 21 | Apakah Anda memiliki pelanggan tetap? Berapa banyak? | <i>Jumlah pelanggan tetap sesuai yang diinformasikan nasabah dapat memvalidasi bobot kontribusi terhadap penjualan, piutang, dan margin kotor jika nasabah memberikan harga khusus kepada pelanggan tetap.</i> |
| 22 | Apakah Anda menjual secara tunai atau kredit? Jika secara kredit, berapa lama pelanggan membayar? Apakah Anda pergi menagih ke nasabah? | <i>AO harus memverifikasi apakah nasabah menyediakan penjualan secara kredit, karena ini akan terlihat di akun piutang. Kejelasan persyaratan penjualan secara kredit perlu diverifikasi karena akan mempengaruhi likuiditas bisnis. Selain itu, jika nasabah menagih piutang kepada pelanggan, maka ini dapat meningkatkan biaya operasional untuk penagihan.</i> |
| 23 | Apa saja peralatan, perlengkapan, perkakas, atau mesin yang Anda gunakan dalam bisnis? | <i>Penting bagi AO untuk teliti/mengamati (ketika menggunakan CIBI - investigasi kredit dan latar belakang) untuk melihat apa saja mesin, peralatan, atau perlengkapan yang digunakan dalam bisnis, dan yang hanya digunakan untuk kebutuhan keluarga. Hal ini untuk memastikan perkiraan nilai aset yang tercermin di neraca.</i> |
| 24 | Kapan Anda membeli peralatan tersebut? | <i>Dengan memverifikasi usia peralatan (baru atau usang), dapat memberikan nilai aset tetap yang benar, termasuk depresiasi aset. Jika depresiasi aset tidak dipertimbangkan, maka ini dapat menimbulkan kekeliruan dalam penilaian bisnis.</i> |

| | | |
|----|--|---|
| 25 | Apakah Anda memiliki laporan keuangan yang diaudit? | <i>Jika nasabah adalah pengusaha UKM, sangat penting untuk menanyakan apakah mereka memiliki laporan keuangan yang sudah diaudit. Hal ini dapat membantu AO untuk mempercepat analisis kredit.</i> |
| 26 | Apakah saya bisa mendapatkan salinan SPT? | <i>Hal ini dapat diberlakukan untuk nasabah UKM. SPT ini penting, tidak hanya kepatuhan pajak saja yang diperhitungkan tapi juga data keuangan yang konservatif dapat digunakan untuk analisis kredit.</i> |
| 27 | Apakah Anda menyertorkan penjualan tunai harian ke bank? | <i>Jika nasabah menyertorkan hasil penjualan harian ke bank, maka rekening koran merupakan sumber terbaik untuk pencatatan penjualan. Hal ini juga mencerminkan bahwa nasabah sadar akan layanan perbankan.</i> |