

LAMPIRAN

Daftar Jawaban Wawancara

A. Pembina Manager

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan bapak Yosi yang selaku Pembina Manager di BTPN Syariah kantor cabang Sleman untuk area Bugisan, pada hari Jumat tanggal 29 Desember 2017 pukul 17.00 WIB, didapatlah jawaban sebagai berikut :

1. Produk Paket Pembiayaan Masa Depan ini diluncurkan belum lama yaitu sejak Oktober 2010, ini sesuai dengan misi TUR (Tunas Usaha Rakyat) yang ingin membantu jutaan keluarga pra/cukup sejahtera untuk mendapatkan hidup yang lebih baik.
2. Tujuan dari paket masa depan ini untuk membantu jutaan keluarga yang pra/cukup sejahtera untuk mendapatkan hidup yang lebih baik sesuai dengan misi TUR, mass market kita yaitu perempuan yang punya usaha atau yang ingin berusaha namun terkendala dengan modal dan tidak punya akses layanan ke perbankan, nah disini kita jemput bola langsung bertemu dengan perempuan calon nasabah kita. Tentunya melewati beberapa proses untuk menjadi nasabah kita.
3. Nasabah kita memang khusus perempuan karena perempuan itu lebih menghargai pembiayaan, selanjutnya perempuan juga bisa diajak berkumpul, karena sistem kita di PMD ini adalah

berkelompok dengan pertemuan 2 (dua) kali dalam sebulan atau 1 (satu) kali dalam 2 (dua) minggu.

4. Kenapa kaum lelaki tidak bisa diikuti sertakan, karena kaum lelaki itu agak sulit diatur dan susah diajak untuk berkumpul, dan juga mempunyai resiko yang tinggi dalam pembiayaan ini, dalam pembiayaan ini tidak ada jaminan, sebagai ganti jaminannya adalah pertemuan 2 (dua) kali dalam sebulan itu. Kalau nasabah tidak bisa menghadiri pertemuan dengan alasan yang tidak masuk akal maka pihak bank akan dapat teguran dari Bank Indonesia.
5. Paket Masa Depan ini memang berbeda dengan produk-produk lain, yang jadi pembedanya adalah PMD ini paket yang didalamnya terdapat pembiayaan, tabungan wadiah, asuransi jiwa bagi nasabah meninggal dunia dan santunan terhadap suami nasabah yang meninggal, selanjutnya di PMD ini ada pelatihannya, nasabah akan diberi pelatihan secara Cuma-Cuma untuk mengembangkan usahanya dan akan didampingi dalam menjalankan usahanya.

B. Manager Sentra

Berdasarkan wawancara penulis dengan Manager Sentra (MS) MMS Gejayan ibu Elfi Iftakhul Karimah pada hari Selasa tanggal 2 Januari 2018 pukul 16.00 WIB, didapatkan jawaban sebagai berikut :

1. Di Mobile Marketing Syariah (MMS) Gejayan ada 4 (empat) Pembina Sentra dan 1 (satu) Manager Sentra (MS)
2. Pembina Sentra di MMS Gejayan sudah paham dengan Paket Masa Depan, karena sebelum bertugas mereka sudah diberi pelatihan seputar produk ini. Dan di wisma mereka saling belajar dan bekerja sama, saling melengkapi dan saling bantu satu sama yang lain.
3. Pembiayaan ini memang rentan dengan resiko pembiayaan bermasalah karena pembiayaan ini tidak ada jaminan apapun, kecuali pertemuan 2 (dua) kali dalam sebulan, untuk meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah BTPN Syariah sebelum melakukan pencairan harus melakukan survey kelapangan dan melakukan analisis (analisis 5C) yang mendalam terhadap calon nasabah.
4. Untuk mencapai target yang diberikan oleh management, MMS Gejayan punya strategi tersendiri, yaitu diawal bulan MMS Gejayan fokus promosi produk kepada nasabah, membentuk kelompok-kelompok baru sambil melakukan PDK (Pelatihan Dasar Keanggotaan), dan menambah anggota baru untuk kelompok-kelompok yang sudah ada, di minggu ke dua dan ketiga MMS Gejayan melakukan pencairan sebanyak-banyaknya bagi nasabah yang pantas diberikan pembiayaan, sambil menahan rembesan nasabah yang bermasalah,

seandainya ada nasabah yang menunggak di minggu keempat MMS Gejayan melakukan penagihan sambil mencari solusi bagi nasabah yang mengalami kesulitan dalam membayar angsuran.

5. Iya, tim saya dalam menjalankan PMD ini ada yang mengeluh, rata-rata penyebabnya adalah manajemen waktu, karena setiap hari dari hari Senin sampai hari Kamis jadwal PRS an sangat padat, dilapangan kita tidak bisa meramalkan apa yang akan terjadi karena apapun bisa terjadi dilapangan,

C. Pembina Sentra

Berdasarkan wawancara penulis dengan salah seorang Pembina Sentra (PS) MMS Gejayan yaitu bersama saudari Lisari Nuryuneni pada hari Rabu tanggal 3 Januari 2018 jam 16.15 WIB, didapatlah jawaban sebagai berikut :

1. Di setiap pekerjaan tentu ada kendala dan kemudahan, dalam menjalankan PMD ini yang menjadi kendala dilapangan yaitu mengumpulkan nasabah dalam kelompok, kadang nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan susah diajak untuk mengikuti pertemuan. Kendala selanjutnya yaitu terlalu banyak job desk, tugas pembina sentra tidak hanya mencari nasabah atau melakukan pencairan melainkan mulai dari promosi, membentuk kelompok, memberikan pelatihan, menganalisis,

melakukan pencairan, jadi admin serta jadi kolektor jika ada nasabah yang menunggak.

2. Jumlah nasabah yang kami handle di MMS Gejayan ada 500 nasabah ng terbagi dalam 69 sentra (kelompok) dan kalau nasabah yang saya handle ada 170 orang yang terbagi dalam 24 sentra (kelompok).
3. Nasabah PMD di MMS Gejayan saat pertemuan kelompok memang ada yang tidak bayar atau menunggak, disana pihak bank mencari tau penyebab nasabah menunggak, jika penyebabnya karena usaha terkena musibah atau ada masalah dalam rumah tangga maka pihak bank menyarankan untuk memakai uang solidaritas untuk menanggulangi angsuran nasabah tersebut, dengan catatan nasabah tersebut harus mengembalikan uang solidaritas tersebut dalam jangka waktu 3 hari atau paling lambat satu minggu. Namun jika penyebabnya selain dari itu maka pihak bank harus waspada dan memberikan peringatan karena ini akan menyebabkan nasabah yang lain jadi ikut-ikutan.
4. BTPN Syariah sebelum melakukan pencairan akan melakukan survey untuk melihat usaha calon nasabah, PMD ini menggunakan akad *Wakalah Murabahah* (jual beli yang diwakilkan). Untuk memastikan apakah uang pembiayaan itu digunakan untuk membeli keperluan usaha, pihak bank akan

meminta struk belanja paling lama sebulan setelah pembiayaan. Kalau tidak ada struk belanja maka nasabah tersebut tidak akan diberikan pembiayaan lanjutan. Kalau pembiayaan tersebut digunakan selain untuk usaha produktif maka akan rentan terjadi resiko pembiayaan bermasalah. Disamping itu pihak bank akan terus memantau perkembangan usaha nasabah.

5. Nasabah di MMS Gejayan memang ada yang kabur atau pergi tanpa berita, penyebabnya rata-rata karena ada masalah dengan tetangga, atau terlalu banyak pinjaman di tempat lain.

D. Nasabah Bank

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan salah seorang nasabah PMD di bank BTPN Syariah yaitu dengan ibu Titiek Pangestu yang tergabung dengan sentra Condong Catur, berikut hasil wawancaranya :

1. Paket Masa Depan dari Bank BTPN Syariah ini sangat membantu kami dalam mengembangkan usaha, karena pembiayaan di PMD ini tidak pakai jaminan, ada pelatihan dan dampingan dari pihak bank, selanjutnya kalau terkendala dalam membayar angsuran bisa digunakan uang solidaritas untuk menutupi angsuran sementara menjelang kita bisa menggantinya dalam waktu maksimal 1 (satu) Minggu.

2. Hak nasabah dalam PMD ini ada beberapa hal yaitu nasabah mendapatkan pembiayaan, pelatihan secara Cuma-Cuma, asuransi jiwa bagi nasabah yang meninggal, dan santunan bagi suami nasabah yang meninggal. Adapun kewajiban kami yaitu membayar angsuran tepat waktu, membantu teman yang kesusahan dalam membayar angsuran, mematuhi segala aturan dari Bank BTPN Syariah.
3. Jika nasabah mengalami kesulitan dalam membayar angsuran atau menunggak, pihak bank akan melakukan tagihan dengan pendekatan sebagai ibu dan anak, tapi jika nasabah banyak alasan dan tidak mau bayar pihak bank akan tegas dan mengingatkan perjanjian diawal pembiayaan. Karena kalau pihak bank tidak tegas ditakutkan nasabah yang lain jadi ketularan.
4. Aturan dalam PMD ini awal-awalnya memang terasa berat tapi kalau dijalani tidak terasa berat karena melatih kita untuk berani berusaha, disiplin, kerja keras dan saling bantu sesama anggota.
5. Sentra Condongcatur sampai sekarang anggotanya tidak ada yang mengalami kesulitan dalam membayar, yang ada telat bayar karena ada beberapa anggota yang tempat usahanya jauh dari lokasi PRSan, sehingga kadang telat mengikuti PRSan, untuk menanggulangi angsurannya kita pakai uang solidaritas.