

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : AVI (Nama tidak dipublikasikan)
Kode Wawancara : WA/2/26-Maret/2016
Hari/Tgl : Sabtu, 26 Maret 2016
Lokasi Wawancara : Rumah
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 43 tahun
Lama Usaha Berjalan : 25 tahun
Lama Bermitra : 10 tahun

1. Kenapa Bapak/ Ibu melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: karena dekat dari rumah, prosesnya tidak sulit dan gampang dalam pembayaran pengembalian pinjaman tersebut, mbak Dewi dan Pak Jupri juga sudah kenal jadinya enak dalam membutuhkan dana tinggal sms atau telfon saja nanti tinggal mengurus administrasi dikantor.
2. Digunakan untuk apakah pembiayaan tersebut?
Jawab: alasan saya pinjam di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo saat kekurangan dana untuk kegiatan produksi genteng akan tetapi untuk yang terakhir ini untuk membeli lahan untuk memperluas lahan produksi.
3. Apakah setelah Bapak/Ibu melakukan pembiayaan tersebut mempengaruhi pendapatan?
Jawab: Meningkatkan, tetapi tidak banyak peningkatannya. Karena setiap produksi genteng waktu ngebond (membakar) banyak yang ditemukan genteng peter (pecah-pecah) hal itu juga yang membuat rugi. Dari dahulu saya memproduksi genteng dengan jumlah yang banyak. Sehingga tidak ada peningkatan jumlah produksi yang besar. Karena lahan yang saya gunakan tersebut hanya untuk menjemur genteng.
4. Bagaimana pelayanan yang diberikan karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Sangat mudah dalam proses pembiayaannya, saya dengan mbak Dewi maupun Pak Jupri sudah saling kenal sejak lama jika membutuhkan dana tinggal sms atau telfon saja nanti untuk keperluan administrasi tinggal ke BMT saja, cukup jelas dalam memberikan pengarahan tentang berapa jumlah uang yang diterima dan berapa jumlah yang perlu saya cicil tiap bulannya.
5. Bagaimanakah penilaian bapak/ibu tentang produk pembiayaan yang ditawarkan oleh karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Jika untuk peminjaman yang sedikit biasanya saya melakukan pembiayaan jatuh tempo 3 bulan namun karena kemarin saya pinjam dengan nominal yang besar maka saya mengajukan pembiayaan selama 2 tahun

apabila sudah berjalan berapa bulan saja apabila ingin melunasi saya hanya membayar pokoknya saja. Itu adalah keuntungan yang ada di BMT dibandingkan Koperasi maupun Bank.

6. Apakah pembiayaan tersebut mampu mempengaruhi kualitas barang yang Bapak/ Ibu produksi?

Jawab: Kualitas yang saya tawarkan dari dulu sampai sekarang kualitasnya sama bagusnya. Saya tidak mau mengurangi karena kalau saya kurang maka tidak akan laku genteng saya.

7. Apakah Bapak/Ibu setelah melakukan pembiayaan ataupun bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung mempengaruhi sikap kewirausahaan?

Jawab: Setelah melakukan pembiayaan untuk membeli lahan menjadikan usaha saya semakin luas dan dalam memproduksi juga semakin meningkat. Dan untuk mengembalikan dana yang dipinjam tersebut saya dituntut untuk bekerja lebih keras lagi yang membuat saya semangat bekerja lebih giat.

8. Apakah dengan sikap kewirausahaan yang Bapak/Ibu miliki mempengaruhi pendapatan?

Jawab: Saya bergulat dengan usaha ini sudah dari dulu dan adapun kendala-kendala yang saya alami saya sudah mampu mengatasi kendala tersebut. Penghasilan saya semakin meningkat karena tidak hanya berasal dari genteng saja namun dengan berdagang kelapa dan sabut kelapa. Saya semakin giat bekerja karena itu saya tidak hanya memproduksi genteng dan juga berdagang.

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : NUR (Nama tidak dipublikasikan)
Kode Wawancara : WA/4/26-Maret/2016
Hari/Tgl : Sabtu, 26 Maret 2016
Lokasi Wawancara : Rumah
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 57 tahun
Lama Usaha Berjalan : 46 tahun
Lama Bermitra : 10 tahun

1. Kenapa Bapak/ Ibu melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Alasan saya meminjam dana di BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung tersebut karena jarak rumah dengan BMT dekat, prosesnya mudah, besarnya cicilan disesuaikan dengan kemampuan saya.
2. Digunakan untuk apakah pembiayaan tersebut?
Jawab: Saya pinjam dana di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung untuk keperluan usaha genteng berupa gendukan (alat pembuat genteng).
3. Apakah setelah Bapak/Ibu melakukan pembiayaan tersebut mempengaruhi pendapatan?
Jawab: Tentu saja, tetapi juga tidak banyak yang saya dapatkan karena barang yang saya produksi seperti genteng apabila ada yang cacat juga tidak laku untuk dijual. Adapun keuntungan seperti ini bila dikurangi dengan biaya-biaya produksi keuntungan saya sedikit tetapi cukuplah untuk kebutuhan sehari-hari.
4. Bagaimana pelayanan yang diberikan karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Saya sudah percaya sama mbk dewi maupun Pak Jupri karena sudah lama kenal dan sudah jadi langganan untuk minjam dana seperti ini. Prosesnya juga cepat hanya butuh waktu 2 -3 hari saja, mbak Dewi juga enak diajak bicara dan juga ramah.
5. Bagaimanakah penilaian bapak/ibu tentang produk pembiayaan yang ditawarkan oleh karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Saya mengambil pembiayaan selama 2 tahun dibayar kredit setiap bulannya. Besarnya pembiayaan disesuaikan dengan kemampuan saya untuk membayar besarnya biaya bagi hasil menurut saya juga sesuai. Enaknya di BMT itu kalau sudah mempunyai uang untuk melunasi langsung dilunasi tanpa harus menunggu sampai 2 tahun dan besarnya yang dibayarkan hanya jumlah pokoknya saja itu mudahnya jika di BMT.

6. Apakah pembiayaan tersebut mampu mempengaruhi kualitas barang yang Bapak/ Ibu produksi?

Jawab: Tentu saja kualitas genteng yang saya produksi lebih baik karena sebelumnya sebelum melakukan pembiayaan ini karena gunkan saya yang sudah rusak maka dalam pembuatannya kurang maksimal hasilnya.

7. Apakah Bapak/Ibu setelah melakukan pembiayaan ataupun bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung mempengaruhi sikap kewirausahaan?

Jawab: Saya dapat memproduksi genteng lagi karena kalau saya tidak melakukan saya tidak bisa membuat genteng. Saya menjadi lebih rajin karena harus ada tanggung jawab yang harus saya penuhi untuk tiap bulannya.

8. Apakah dengan sikap kewirausahaan yang Bapak/Ibu miliki mempengaruhi pendapatan?

Jawab: Kalau punya hutang ke BMT membuat saya lebih giat lagi bekerja karena harus mengembalikan dana yang saya pinjam untuk membeli gunkan. Karena sudah mampu memproduksi genteng lagi maka dalam memproduksi genteng semakin banyak sehingga banyak genteng yang terjual maka semakin banyak pula uang yang saya dapatkan.

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : YAT (Nama tidak dipublikasikan)
Kode Wawancara : WA/5/14-April/2016
Hari/Tgl : Kamis, 14 April 2016
Lokasi Wawancara : Rumah
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 48 tahun
Lama Usaha Berjalan : 31 tahun
Lama Bermitra : 6 tahun

1. Kenapa Bapak/ Ibu melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Prosesnya cepat hanya membutuhkan waktu 2 sampai 3 hari dari awal pengajuan sampai pencairan, dan juga jarak dari rumah dekat, mbak dewi sama Pak Jupri pelayanannya ramah dan enak diajak bicara tentang bagaimana cara pengembalian dana yang dipinjam.
2. Digunakan untuk apakah pembiayaan tersebut?
Jawab: Dana yang saya pinjam tersebut saya gunakan terkadang untuk keperluan usaha seperti membeli tanah, kayu dan juga membayar karyawan. Semua sesuai keperluan yang saya butuhkan.
3. Apakah setelah Bapak/Ibu melakukan pembiayaan tersebut mempengaruhi pendapatan?
Jawab: tentu saja ada peningkatan pendapatan, karena pembiayaan tersebut saya gunakan untuk membeli tanah apabila tanah tersebut diproduksi maka akan menghasilkan genteng yang jumlahnya juga meningkat. Namun setelah dijual uang yang didapatkan tersebut juga langsung dibayarkan kepada BMT. Adapun keuntungan yang saya dapatkan juga sedikit.
4. Bagaimana pelayanan yang diberikan karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Pelayanannya cukup bagus oleh Mbak Dewi juga Pak Jupri, menjadikan kami sebagai nasabah akrab, tidak seperti di Bank atau tempat lain. Tidak membutuhkan waktu lama untuk transaksi tiap bulannya, kalau telat bayar biasanya hanya ditelfon saja itu juga karena lupa kalau sudah waktunya jatuh tempo.
5. Bagaimanakah penilaian bapak/ibu tentang produk pembiayaan yang ditawarkan oleh karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Saya melakukan pembiayaan 3 bulan jatuh tempo. Untuk bulan 1 dan 2 saya hanya membayar bagi hasil dan infaq saja. Dan selanjutnya pada bulan ke 3 saya membayar pokok ditambah bagi hasil dan infaq. Namun kalau saya pada bulan ke 3 belum mampu membayar semua maka pegawai BMT

memberikan jalan keluar yaitu dengan membuat perjanjian yang baru. Untuk pembiayaan apa namanya saya tidak tahu yang saya tahu saya hanya pinjam uang/dana saja untuk membeli kayu ataupun tanah.

6. Apakah pembiayaan tersebut mampu mempengaruhi kualitas barang yang Bapak/ Ibu produksi?

Jawab: Tentu saja, kalau tanah yang digunakan bagus maka hasilnya juga mempengaruhi kualitasnya dan hasilnya juga bagus.

7. Apakah Bapak/Ibu setelah melakukan pembiayaan ataupun bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung mempengaruhi sikap kewirausahaan?

Jawab: Menjadi lebih semangat kerja karena adanya pinjaman ini. Karena 3 bulan kedepan harus melunasi karena jatuh tempo.

8. Apakah dengan sikap kewirausahaan yang Bapak/Ibu miliki mempengaruhi pendapatan?

Jawab: Ada namun hanya sedikit meningkatnya, karena dana yang saya pinjam seperti ini hanya mampu untuk menunjang produksi saja. Seperti untuk membeli tanah, tanah tersebut digunakan untuk membuat genteng adapun kelebihanannya juga berupa genteng. Sekarang ini harga pada naik, jadi keuntunganpun juga hanya sedikit. Walaupun harga pada naik tetapi kualitas yang saya tawarkan tetap sama.

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : DIN (Nama tidak dipublikasikan)
Kode Wawancara : WA/6/14-April/2016
Hari/Tgl : Kamis, 14 April 2016
Lokasi Wawancara : Rumah
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 41 tahun
Lama Usaha Berjalan : 27 tahun
Lama Bermitra : 3 tahun

1. Kenapa Bapak/ Ibu melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Jarak dari rumah dekat, prosedurnya juga mudah, pengembalian juga disesuaikan dengan kemampuan saya mengangsur, dan juga sudah langganan ketika membutuhkan dana langsung BMT saja.
2. Digunakan untuk apakah pembiayaan tersebut?
Jawab: Saya pinjam tidak banyak, untuk menambahi kebutuhan produksi genteng saya seperti memeli tanah maupun kayu.
3. Apakah setelah Bapak/Ibu melakukan pembiayaan tersebut mempengaruhi pendapatan?
Jawab: Tidak, pembiayaan tersebut untuk menutup biaya-biaya produksi saja. Pinjaman yang didapatkan hanya agar usaha tersebut bisa produksi seperti biasa. Kalaupun waktu ada kenaikan harga genteng maupun batu bata biasanya kami mendapatkan keuntungan untuk kebutuhan sehari-hari.
4. Bagaimana pelayanan yang diberikan karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Menurut saya pelayanan yang diberikan sesuai harapan atau keinginan saya dimana pegawai BMT tersebut melayani dengan baik, proses pembiayaan juga cepat tinggal memenuhi syarat-syarat untuk pengajuan dan membayar biaya administrasi.
5. Bagaimanakah penilaian bapak/ibu tentang produk pembiayaan yang ditawarkan oleh karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung?
Jawab: Saya melakukan pembiayaan ini untuk pembelian kayu untuk ngebong. Karena bulan-bulan ini sepi, tidak musim bangunan saya langsung ke BMT untuk pinjam dana. Cukup mudah dalam melakukan pembiayaan karena saya sudah sering kesini tinggal menyetorkan fotocopy STNK apabila yang dibuat jaminan motor yang dulu dan sekarang berbeda dan juga tanda tangan suami istri saja. Untuk biaya administrasi dipotongkan dana yang akan cair tersebut serta menyerahkan BPKB pada saat pencairan. Saya melakukan pembiayaan 3 bulan jatuh tempo dan menurut saya pembiayaan yang paling mudah.

6. Apakah pembiayaan tersebut mampu mempengaruhi kualitas barang yang Bapak/ Ibu produksi?

Jawab: Iya, tanah maupun kayu yang saya beli itu kualitas yang bagus maka akan berdampak pula dengan hasil yang didapatkan kalau saya melakukan pembiayaan untuk pembelian kayu untuk membakar (ngobong) genteng kalau saya gunakan kayu dengan cukup maka hasilnya genteng yang dibakar tersebut akan terbakar secara menyeluruh (rata).

7. Apakah Bapak/Ibu setelah melakukan pembiayaan ataupun bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung mempengaruhi sikap kewirausahaan?

Jawab: Karena saat sekarang ini sepi untuk usaha seperti ini jadinya walaupun dana dibayarkan saat jatuh tempo tetap saja saya melakukan pembiayaan lagi untuk mendukung proses produksi saja. Walaupun sepi tetap saja memproduksi genteng.

8. Apakah dengan sikap kewirausahaan yang Bapak/Ibu miliki mempengaruhi pendapatan?

Jawab: Sama saja, dana yang dipinjam hanya untuk produksi saja. Setelah barang sudah dijual digunakan lagi hasil penjualan untuk membeli bahan baku dan seperti itu seterusnya. Tetapi saya tidak pernah terlambat untuk mengagur ke BMT karena menjaga hubungan dengan BMT ataupun pelanggan maupun pembeli itu penting.

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Juprianto S. Ag
Kode Wawancara : WA/3/26-Maret/2016
Jabatan : Pimpinan/Kepala Cabang Pokusma Notorejo
Hari/Tgl : Sabtu, 26 Maret 2016
Lokasi Wawancara : Kantor BMT Pahlawan Pokusma Notorejo
Tulungagung
Lama Bekerja : 200 - Sekarang

1. Apakah lembaga ini ikut serta dalam membantu perkembangan industri batu bata dan genteng di Desa Notorejo Tulungagung?

Jawab: Dalam perkembangan kewirausahaan industri batu bata maupun genteng saat ini lembaga BMT Pokusma Notorejo Tulungagung sangat membantu dalam pemenuhan dana (modal) bagi para pengusaha tersebut. Lembaga ini membantu perkembangan industri dimana apabila nasabah memerlukan tambahan modal usaha yang diperlukan kami akan memenuhi dan keunggulan kami adalah jarak antara rumah dengan kantor dekat dengan demikian para calon anggota akan dengan mudah memperoleh dana yang dibutuhkan untuk proses produktif. Tetapi kami tidak berani untuk memberikan modal untuk memulai sebuah usaha baru itu disebabkan karena resiko yang tinggi. Lembaga kami hanya memberikan modal apabila usaha tersebut sudah berjalan sebelumnya.

2. Bagaimana lembaga ini memperkenalkan produk-produk pembiayaan kepada pelaku industri batu bata dan genteng?

Jawab: Pada awalnya dalam memperkenalkan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung kepada masyarakat yaitu dengan mendatangi jamaah-jamaah yasin, menyebarkan pamflet-pamflet ditempat-tempat strategis serta pendekatan kepada tokoh-tokoh masyarakat atau pemuka agama. Dengan seiring berjalannya waktu, walaupun sekarang tanpa adanya promosi tetapi lembaga kami ini sudah dikenal dimasyarakat.

3. Produk-produk pembiayaan apa sajakah yang lembaga ini tawarkan untuk pemenuhan modal pelaku industri batu bata dan genteng?

Jawab: Produk pembiayaan yang ditawarkan kepada pelaku industri batu bata dan genteng yang paling banyak adalah BBA (*Bai Bitsaman Ajil*). Dimana dari sekian banyak anggota yang melakukan pembiayaan kami menawarkan jangka waktu 3 bulan jatuh tempo. Dan pembiayaan tersebut yang paling diminati oleh para pengusaha batu bata dan genteng. Selalu ada kendala dalam setiap usaha itu seperti halnya menjalankan usaha seperti industri batu bata maupun genteng. Disaat musim bangunan banyak genteng maupun batu bata yang terjual dan para pengusaha terus memproduksi. Namun apabila pasar lagi sepi maka banyak pengusaha yang datang ke BMT untuk melakukan pembiayaan

4. Apa saja syarat-syarat jika ingin melakukan pembiayaan dilembaga ini?

Jawab: Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon anggota BMT Pahlwan Pokusma Notorejo Tulungagung yaitu antara lain:

- a. Mempunyai usaha yang jelas
- b. Mempunyai pasar yang jelas
- c. Memenuhi /melengkapai administrasi antara lain: tanda tangan suami Istri, fotocopy KTP Suami Istri, Fotocopy STNK dan Fotocopy BPKB atau sertifikat rumah maupun tanah yang akan dijadikan jaminan. Membayar biaya administrasi dan kemudian menyerahkan BPKB atau sertifikat saat dilakukan pencairan.

5. Apakah lembaga ini melakukan pembinaan kepada para pengusaha industri batu bata dan genteng?

Jawab: Pada tahun 2010 pembinaan yang dilakukan oleh lembaga kami ini dilakukan dengan mendatangkan ahli dari Malang dalam menggglasir (cara untuk meningkatkan kualitas genteng). Tidak semua nasabah diikutkan dalam kegiatan tersebut hanya 25 anggota yang mengikuti pembinaan tersebut disalah satu rumah anggota. Dan selanjutnya dipilihlah 10 orang untuk melakukan pembinaan ke Kebumen Jawa Tengah untuk bisa mengglasir. Dari sekian anggota tersebut hanya 1 anggota saja yang masih menggunakan ilmu tersebut. Untuk sekarang ini masih belum ada lagi pembinaan yang dilakukan kepada pengusaha industri batu bata dan genteng di Desa Notorejo Tulungagung.

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Dewi Khusnul K. S. Hi
Kode Wawancara : WA/1/24-Maret/2016
Jabatan : Bagian Administrasi
Hari/Tgl : Kamis, 24 Maret 2016
Lokasi Wawancara : Kantor BMT Pahlawan Pokusma Notorejo
Tulungagung
Lama Bekerja : Tahun 2009-sekarang

1. Produk apa yang lembaga ini ditawarkan kepada para pengusaha industri batu bata dan genteng?

Jawab: Produk-produk pembiayaan yang lembaga kami tawarkan ada 5 produk pembiayaan yaitu musyarakah, mudharabah, murabahah, BBA (*Bai Bitsaman Ajil*) dan Qordhul Hasan. Musyarakah adalah pembiayaan dengan akad/ kerjasama antara lembaga dengan anggota yang memiliki usaha dengan ketentuan modal sebagian dari BMT dan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan oleh kedua belah pihak. Mudharabah adalah pembiayaan dengan akad kerjasama antara BMT dengan anggota yang dana berasal dari BMT seluruhnya. Murabahah adalah sistem pembiayaan dengan akad jual beli dimana nasabah membutuhkan barang dan BMT menyediakan barang dengan pembayaran dibelakang atau jatuh tempo. Sedangkan BBA hampir sama dengan murabahah namun yang membedakan adalah cara pembayarannya dilakukan dengan mengangsur. Sedangkan Qordhul Hasan adalah pinjaman kebajikan yang artinya bahwa pinjaman tersebut tidak dikenakan jasa atau bagi hasil. Namun pembiayaan ini hanya diperuntukkan orang miskin, orang sakit, dll. Dari kelima tersebut musyarakah dan mudharabah tidak digunakan di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo karena terlalu beresiko tinggi.

2. Produk apa yang paling diminati oleh para anggota?

Jawab: Produk pembiayaan yang paling diminati oleh para anggota yaitu BBA (*Bai Bitsaman Ajil*) dimana kebanyakan mereka dalam pembayarannya dilakukan secara mengangsur serta bagi hasil juga tidak memberatkan para anggota. Yang paling banyak disini adalah pembiayaan dilakukan jangka waktu 3 bulan.

3. Apa kelebihan produk pembiayaan yang ditawarkan dilembaga ini dibandingkan dengan lembaga lain?

Jawab: Kelebihan produk BBA yang kami tawarkan sangat banyak dimana pembayarannya diangsur setiap bulan dan besar serta lama waktu yang diinginkan disesuaikan dengan kemampuan anggota dalam mengangsur. Apabila para anggota ditengah jalan sebelum jatuh tempo sudah mempunyai uang untuk pengembalian pinjaman bisa dilakukan waktu itu juga tanpa dikenakan bagi hasil dan infaq. Dan walaupun para anggota melakukan

angsuran namun anggota masih mampu untuk menabung dalam setiap melakukan angsuran besarnya tabungan tidak ditentukan dan apabila setelah jatuh tempo tabungan tersebut akan dikembalikan tabungan tersebut sebesar jumlah anggota menabung.

4. Apakah ada kendala-kendala dalam melakukan kemitraan dengan pengusaha batu bata dan genteng?

Jawab: Kendala-kendala yang biasa terjadi adalah dimana anggota telah mengangsur maka kami harus meng-sms atau telfon anggota tersebut. Tidak banyak juga anggota yang belum memiliki cukup dana untuk mengangsur biasanya akan sms kepada saya kalau akan telat bayar. Berbeda dengan anggota yang seharusnya jatuh tempo 3 bulan yang belum cukup dana mereka akan datang karena belum mampu membayar maka saya akan membuatkan jalan keluar berupa akad baru. Biasanya hal tersebut terjadi pada saat pasar sepi (bukan musim bangunan).

LAMPIRAN

DOKUMENTASI







