

INSTRUMEN PENELITIAN

Pedoman Wawancara yang diperuntukkan kepada 3 (tiga) orang Nasabah Pembiayaan Syariah:

1. Sudah berapa lama ibu atau bapak menjadi nasabah bank syariah pada pembiayaan murabahah?
2. Apa yang menyebabkan ibu atau bapak jadi tertarik untuk melakukan pinjaman modal usaha pada pembiayaan syariah?
3. Dari mana ibu atau bapak mengetahui tentang kegiatan pembiayaan syariah?
4. Bagaimana pandangan ibu atau bapak terkait prosedural yang diberlakukan oleh pihak apakah menyulitkan atau tidak?
5. Berdasarkan pengamatan ibu atau bapak selama menjalin kerja sama dengan pihak pembiayaan syariah, apakah perekonomian terdapat perubahan?
6. Sejauh ini, pernahkan ibu atau bapak mengalami kendala dalam memasarkan produk yang pada akhirnya berdampak pada kegiatan pembiayaan?
7. Menurut ibu atau bapak, apakah setelah pembiayaan ini berakhir akan tetap berlanjut kerja sama kepada pihak Bank Syariah?

Pedoman Wawancara yang diperuntukkan Bagi Pihak Pembiayaan Syariah

1. Bagaimana peran dari pihak bank syariah terhadap masyarakat khususnya dalam hal pembiayaan murabahah?
2. Bagaimana perkembangan tahun ke tahun asset bank syariah khususnya pada pembiayaan murabahah?
3. Kepada siapa saja pembiayaan murabahah disalurkan?
4. Bagaimana bentuk penyaluran dana dari pihak Pembiayaan Syariah?
5. Bagaimana respon nasabah terhadap penghimpunan dana?
6. Adakah pengawasan dan pembinaan yang dilakukan kepada pihak yang disalurkan dananya dan bagaimana proseduralnya?

LAMPIRAN-LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA

1. Wawancara kepada Ibu Rahmah (40 tahun) sebagai pedagang baju muslim di Pasar Sudimampir sebagai berikut:
 - a. Sudah berapa lama Ibu menjadi nasabah bank syariah pada pembiayaan murabahah?

“Kalau tidak salah ingat, menjalin kerja sama (atau menjadi nasabah) pada Bank Syariah lebih kurang sudah 7 (tujuh) tahun berjalan, dan selama ini juga pembayaran kepada pihak Bank dilakukan lancar-lancar saja”.
 - b. Apa yang menyebabkan Ibu jadi tertarik untuk melakukan pinjaman modal usaha pada pembiayaan syariah?

“Sebagaimana yang sudah diketahui bahwa Bank yang memiliki status payung syariah adalah Bank yang berlandaskan prinsip-prinsip Islam, yang dalam pengamatan sendiri dimana pada aktivitasnya tidak mengandung unsur riba, sehingga dari hal itulah dirasa aman-aman saja”.
 - c. Dari mana Ibu mengetahui tentang kegiatan pembiayaan syariah?

“Informasi terkait pembiayaan syariah telah diperoleh melalui saudara yang memang dia pun sudah lama terikat dengan pihak Bank Syariah dalam menjalankan usahanya, dan pada sisi lain saya juga memperoleh informasi melalui media internet”.
 - d. Bagaimana pandangan Ibu terkait prosedural yang diberlakukan oleh pihak apakah menyulitkan atau tidak?

“Sejak awal mengenal pembiayaan syariah, saya sudah beranggapan yang namanya syariah pastilah baik, sebagaimana yang sudah diketahui padanya terdapat ajaran nilai-nilai keislaman. Hal itu terlihat pada saat saya melakukan pengajuan langsung kepada pihak pembiayaan, dengan ramahnya mereka memberikan pelayanan dan secara rinci menjelaskan prosedural yang harus dipersiapkan, prosedurnya tidak jauh beda dengan Bank Konvensional, akan tetapi untuk pelayanan saya sangat terbantuan dari proses pengajuan sampai pada tahapan pencairan dana pembiayaan”.
 - e. Berdasarkan pengamatan Ibu selama menjalin kerja sama dengan pihak pembiayaan syariah, apakah perekonomian terdapat perubahan?

“Alhamdulillah, sejak mengenal pembiayaan syariah dan hingga saat ini tetap berlangsung kerja sama dengan lancar. Alhamdulillah juga, pendapatan usaha yang dijalankan terus meningkat dan bertambah banyak. Kami sebagai salah satu pelaku usaha (bisnis), merasa telah terbantuan dengan adanya peminjaman modal yang diberikan”.
 - f. Sejauh ini, pernahkan Ibu mengalami kendala dalam memasarkan produk yang pada akhirnya berdampak pada kegiatan pembiayaan?

“Setiap usaha pasti mengalami pasang surut, artinya tidak selamanya pasaran terus banyak peminat. Memang satu ketika pernah sepi pembeli pakaian, sebagai contoh yaitu pada masa Pandemi Covid-19 silam. Maka dengan sangat terpaksa macet pembayaran kepada pihak Bank, yang pada akhirnya melakukan pinjaman kepada saudara dari suami. Untungnya, hal

itu tidak berlangsung lama dan syukur alhamdulillah saat ini kami bisa mulai bangkit kembali, bahkan pasaran pun ramai pembeli”.

- g. Menurut Ibu, apakah setelah pembiayaan ini berakhir akan tetap berlanjut kerja sama kepada pihak pembiayaan Bank Syariah?

“Untuk berlanjut dan tidaknya kerja sama, nanti kita akan lihat dihari kemudian, dan jika memungkinkan kami pun akan mengajukan kembali perpanjangan peminjaman kepada pihak Bank”.

2. Wawancara kepada Bapak Zainuddin (usia 48 tahun) sebagai salah satu pedagang sepatu dan sandal di Pasar Sudimampir sebagai berikut:

- a. Sudah berapa lama Bapak menjadi nasabah bank syariah pada pembiayaan murabahah?

“Menjadi nasabah pada Bank Syariah baru-baru saja 5 tahun, itu pun karena coba-coba setelah mendengar penjelasan dari teman yang juga meminjam modal untuk usahanya. Padahal, saya jual sepatu dan sandal sudah sangat lama, yaitu sekitar 10 tahun. Selama berjalannya usaha, modal yang diperoleh dari beragama pinjama, ada dari pinjaman Bank Konvensional dan ada pula yang diperoleh melalui koperasi. Mungkin, kita semua juga tahu untuk suku bunga yang diberikan oleh beberapa layanan tersebut cukup besar, sehingga kadang keuntungan pun relatif pas-pasan. Dahulu, berpikiran seperti ini, ketimbang tidak bekerja yang penting cukuplah buat makan keluarga. Seiring berjalannya waktu, alhamdulillah melalui teman kerja informasi pun kami peroleh. Berdasarkan hitung-hitungan jumlah suku bunga yang diberikan relatif enteng, dan uniknya pada pembiayaan syariah mengandung asas bagi hasil dengan pembagian bunga pinjaman yang sangat jelas”.

- b. Apa yang menyebabkan Bapak jadi tertarik untuk melakukan pinjaman modal usaha pada pembiayaan syariah?

“Kalau pertanyaannya kenapa menjadi tertarik melakukan pinjaman syariah, tentu saja sebagai pelaku usaha pasti akan menjawab “urusan tidak ribet, layanan cepat, dan bunga ringan” itulah yang diinginkan. Nah untuk menjawab hal itu, pastilah pembiayaan syariah menjadi pilihan yang tepat untuk melakukannya. Selanjutnya satu hal yang paling penting dalam kaca mata kami adalah mengenai kegiatan yang dijalankan memberikan jaminan untuk tidak jatuh pada koredur Riba. Karena Bank Syariah pada praktik pelaksanaan didasarkan pada prinsip-prinsip Islam yang salah satu diantaranya mencakup prinsip tolong-menolong, prinsip kemudahan dan prinsip Kekeluargaan (*Ukhuwah*)”.

- c. Dari mana Bapak mengetahui tentang kegiatan pembiayaan syariah?

“Sebagaimana yang telah kami sampaikan diawal bahwa sebelum kenal dengan pembiayaan syariah, kami melakukan pinjaman kepada Bank Konvensional maupun pihak koperasi guna dapat memberikan modal untuk menjalankan usaha yang dilakukan. Tetapi, seiring jalannya waktu kami mendengar cerita singkat dari teman bahwa adalagi tempat peminjaman buat modal usaha yang prosesnya serba mudah, baik dari layanan, bunga, maupun kegiatan lainnya. Mendengar seperti itu, maka kami pun langsung

meluncur ke TKP untuk mencari info lebih lanjut, dan singkat kata kami pun sudah memperoleh informasi terkait pembiayaan syariah”.

- d. Bagaimana pandangan Bapak terkait prosedural yang diberlakukan oleh pihak apakah menyulitkan atau tidak?

“Sulit sebenarnya jika penjualan tidak ramai, kalau untuk pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank Syariah sendiri bisa saya acungi jempol. Intinya, serangkaian proses yang diberikan, sebut saja dari tahapan awal hingga akhir pencairan modal usaha semuanya sangat mudah berjalan”.

“Jadi, untuk memberikan satu jawaban atas pertanyaan terhadap layanan yang diberikan oleh Bank Syariah tidaklah sulit. Bagaimana mau mengatakan sulit jika semuanya dilakukan atas dasar untuk membantu dan memudahkan orang lain. Oleh karena itulah, tidak salah jika pihak Bank Syariah menjunjung prinsip lemah lembut”.

- e. Berdasarkan pengamatan Bapa selama menjalin kerja sama dengan pihak pembiayaan syariah, apakah perekonomian terdapat perubahan?

“Berubah pastinya, jika para pengunjung banyak yang datang untuk membeli kebutuhan. Mungkin, kita juga tahu bahwa sepatu dan sandal adalah kebutuhan sekunder atau musiman. Walaupun, demikian faktanya alhamdulillah penjualan ramai saja untuk melakukan pembelian. Lain hal waktu terjadi pandemi covid kemarin banyak pasar sunyi dan bahkan sebagian ada yang tutup dikarenakan sepi pengunjung pasar, mungkin juga karena waktu itu dibatasi untuk melakukan kerumunan. Berbicara tentang kerjasama, menurut pandangan pribadi tentu terdapat perubahan, khususnya dalam segi penggunaan anggaran dana yang dibayarkan tidak terlalu banyak. Karena dalam sistem Bank Syariah, tidak mengenal sistem bunga sehingga bebas riba (mengambil untung). Dan uniknya lagi sebagai gantinya, pihak Bank akan memberikan nisbah bagi hasil berdasarkan perkembangan finansial perusahaan”.

- f. Sejauh ini, pernahkan Bapak mengalami kendala dalam memasarkan produk yang pada akhirnya berdampak pada kegiatan pembiayaan?

“Jual beli memang pada definisinya adalah bertransaksi, yang dalam tersebut kegiatan transaksi yang dilakukan besar kemungkinan menjumpai permasalahan, baik dari segi harga maupun kualitas barang. Permasalahan ini lah yang terkadang bisa menghambat perkembangan dan menunjang kemajuan usaha bagi para pelaku bisnis. Jika, penjualan lebih banyak dilakukan, besar kemungkinan banyak pula memperoleh keuntungan, dan sebaliknya jika penjualan lebih sedikit dilakukan maka besar kemungkinan akan menjumpai kerugian. Kerugian inilah yang kemungkinan besar akan berdampak pada kemacetan pembayaran pinjaman kepada pihak pemberi modal usaha”.

“Berbicara pernah mengalami kendala, tentu sesekali pernah saja dialami namun bisa diatasi. Tapi yang sempat membuat bingung kemarin adalah terjadi pada saat demam Covid-19, sehingga pasaran sepi pengunjung dan pembeli yang pada akhirnya pembayaran cicilan kepada pihak Bank Syariah sempat macet dan mengatasi kemacetan tersebut terpaksa pinjam dengan keluarga. Semoga permasalahan itu tidak akan terulang kembali”.

- g. Menurut Bapak, apakah setelah pembiayaan ini berakhir akan tetap berlanjut kerja sama kepada pihak Bank Syariah?

“Dengan melihat perkembangan positif yang telah terjadi, tentu saja kami sekeluarga sepakat untuk tetap melanjutkan peminjaman kepada pihak Bank Syariah”.

“Akan tetapi, untuk pastinya belum tahu apakah dikemudian tetap jual beli sepatu sandal atau beralih kepada penjual lain. Untuk nantinya bisa nanti dilihat kembali perkembangan penjualan di pasaran. Yang jelas untuk pinjaman modal ini syaa Allah tetap berlanjut. Karena, menurut hemat kami sekeluarga, hanya pinjaman syariah yang banyak memberikan keamanan dan keuntungan”.

3. Wawancara kepada Bapak Irham (usia +/-50 tahun) sebagai penjual makan dan minuman, seperti: kurma, kismis, dan kue-kue jajanan khas Banjar pada Pasar Sudimampir sebagai berikut:

- a. Sudah berapa lama Bapak menjadi nasabah bank syariah pada pembiayaan murabahah?

“Dari awal mulai melakukan pekerjaan sebagai pedagang pasar, saya merasa tertarik dan mengajukan permohonan untuk dapat meminjam uang kepada pihak pembiayaan syariah sebagai modal awal usaha. Berarti jika mencoba dihitung lama dan jarak awal melakukan pinjaman hingga tahun sekarang +/- 7 tahun. Artinya, lama waktu saya terlibat dalam peminjaman sudah berjalan lumayan lama, yaitu 7 tahun”.

- b. Apa yang menyebabkan bapak jadi tertarik untuk melakukan pinjaman modal usaha pada pembiayaan syariah?

“Saya jadi tertarik melakukan pinjaman kepada pihak pembiayaan syariah sebagai modal usaha dikarenakan hukum dan aturannya mengacu kepada ajaran Islam, yaitu terbentengi dari kegiatan riba. Karena, berdasar dari informasi yang didengar dan diberikan langsung penjelasan oleh pihak pembiayaan. Menurut pihak pembiayaan syariah, secara praktik pihak bank syariah tidak menerapkan suku bunga dalam setiap kali melakukan transaksi secara langsung. Maka dari itu, mendengar dari penjelasan pihak pembiayaan sendiri jika sistem operasional Bank Syariah menggunakan akad bagi hasil antara pihak bank dan nasabah”.

“Dengan memahami penjelasan ini lah, maka secara pribadi terbuai jatuh hati terhadap layanan yang diberikan. Sedangkan pada sisi lain pula ketertarikan tersebut dapat diamati dari segi kerapian penampilan, prakata yang disampaikan, santun dalam ucapan, lembut sikap yang ditampilkan. Dari beberapa alasan tersebut, saya rasa sudah cukup pembenaran dari sebuah pinjaman modal yang dilakukan oleh nasabah kepada pihak pembiayaan, dan mungkin banyak lagi kelebihan lain yang dimiliki oleh pembiayaan syariah”.

- c. Dari mana bapak mengetahui tentang kegiatan pembiayaan syariah?

“Mengetahui informasi tentang kegiatan pembiayaan syariah, awal mulanya adalah melalui jejaring sosial maupun media internet, dan untuk memastikan prosedural yang ditetapkan, saya langsung menjumpai pihak

pekerja di kantor untuk diberikan arahan dan penjelasan sehingga benar-benar dapat memahami seluk-beluk pembiayaan syariah”.

- d. Bagaimana pandangan bapak terkait prosedural yang diberlakukan oleh pihak apakah menyulitkan atau tidak?

“Sebenarnya tidak masalah, dan tidak memberatkan sama sekali. Terkait prosedural (tata aturan) yang dibuat pada dasarnya bertujuan untuk mengatur jalan sistem layanan yang diberlakukan, artinya tanpa sebuah prosedural maka dapat dipastikan layanan tidak akan jalan”.

“Nah... mengenai prosedural yang diterapkan, menurut saya bahwa semuanya boleh saja dijalankan, tidak ada istilah sulit dan menyulitkan. Justru yang ada adalah malah sebaliknya yaitu sangat memudahkan dan membantu pelaksanaannya. Sebagai contoh misalnya: terdapat salah satu nasabah yang mungkin karena dengan keterbatasan pemahaman sehingga memandang bahwa praktik yang dijalankan pembiayaan syariah sama halnya dengan pembiayaan lain, yaitu sama-sama memiliki bunga namun sengaja disamarkan dengan konsep bagi hasil”.

“Dalam menyikapi hal seperti ini tentu pihak pembiayaan tidaklah langsung dengan emosi dan naik pitam untuk memukul atau bahkan melaporkan. Tapi, yang ada justru malah sebaliknya, pihak pembiayaan tetap memberikan layanan dengan baik dan santun. Karena ini lah yang menurut hemat kami bahwa tidak ada menemukan kesulitan, akan tetapi sebaliknya yang didapat ada kemudahan dalam proses pelayanan”.

- e. Berdasarkan pengamatan bapak selama menjalin kerja sama dengan pihak pembiayaan syariah, apakah perekonomian terdapat perubahan?

“Alhamdulillah, kami tidak pernah menemukan kendala, dan bahkan keuangan yang dimiliki terus membaik. Pembiayaan syariah pada intinya adalah sangat membantu kami dalam mengembangkan keahlian dan keterampilan untuk menjalankan usaha berdasarkan minatnya. Adanya kegiatan bagi hasil yang diterapkan dapat dikatakan menjadi penghalang dari peminjam dan yang meminjamkan untuk terjaga dari perihal yang membawa kearah riba maupun penipuan”.

- f. Sejauh ini, pernahkan bapak mengalami kendala dalam memasarkan produk yang pada akhirnya berdampak pada kegiatan pembiayaan?

“Pernah saja, namun jarang sekali ditemukan... Mengapa demikian??. karena penjualan yang ditawarkan kepada para pembeli adalah barang yang bisa diartikan sebagai barang habis sekali pakai (cepat laku). Seperti: menjual makanan dan minuman (kebutuhan pokok setiap hari) ditambah dengan penjual kue khas Banjar”.

“Dengan melihat jenis penjualan yang ditawarkan tentu saja kendala pemasaran produk tidak ditemukan. Dan kalau pun ada kendala penjualan sehingga tidak mendapatkan keuntungan yang akhirnya akan berdampak pada cicilan bulanan yang dibayar kepihak pembiayaan”.

- g. Menurut bapak, apakah setelah pembiayaan ini berakhir akan tetap berlanjut kerja sama kepada pihak Bank Syariah?

“Iya pastinya, karena kami tetap berjualan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari pula. Dahulu, memang waktu diawal memulai usaha sangatlah

kecil, dikarenakan minimnya modal usaha yang dijalankan dan sekarang dagangan kami sudah sangat terbantuan dengan hadirnya ketersediaan modal usaha yang nantinya dijalankan”.

“Dengan menilik dari serangkaian aktifitas yang dilakukan tentu saja sistem permodalan yang diberikan oleh pihak bank syariah akan berlanjut hingga pada aturan jangka panjang”.

4. Wawancara kepada salah satu karyawan pada pembiayaan Syariah mengenai *Minat Pedagang Pasar Sudimampir terhadap Pembiayaan Syariah*, berikut penjelasannya.

a. Bagaimana peran dari pihak bank syariah terhadap masyarakat khususnya dalam hal pembiayaan murabahah?

“Bank syariah hadir di tengah masyarakat sebagai bagian terpenting yang berfungsi untuk melakukan perbaikan atas peluang usaha yang dijalankan namun dengan adanya keterbatasan, sehingga diluncurkanlah program ini untuk menjawab semua permasalahan yang ada. Umumnya istilah perbankan sama halnya dengan perbankan lainnya yang sering mengenal istilah Bank konvensional yaitu sebagai intermediasi dimana bank menghimpun dana dari pihak ketiga dalam bentuk pengumpulan dana tabungan, deposito maupun giro yang selanjutnya akan diaktualkan atau dialokasikan dalam bentuk pembiayaan, namun tetap memiliki selisih dari penghimpunan dari dana bank dan akan diambil keuntungannya”.

“Kemudian, berbeda dengan pihak Bank Syariah yang mana nasabah dana pihak dari pihak yang bekepentingan berupaya mengumpulkan dana dengan sistem syariah yakni menggunakan sistem *mudharabah* (terdapat pembagian hasil dari pengumpulan dana). Nasabahnya akan jadi bank sebagai pengelola usaha itu dari sisi dana pihak ketiga, sedangkan dari sisi pembiayaan bank menjadi pemilik dana (*mudharibnya*). Melalui konsep murabahah, alokasi dalam bentuk modal investasi biasanya dari sisi akad murabahah kemudian melakukan transaksi jual beli”.

“Menggunakan pola seperti ini maka, peran dari bank adalah sebagai pembeli objek murabahahnya atau objek transaksinya dari harga pokok yang dibeli Bank tersebut. Sedangkan untuk pengalokasian ada tambahan margin yang diberikan kepada nasabah adalah harga jual yang kemudian akan dibagi lagi dengan jangka waktunya setiap bulan, sehingga bayaran yang dilakukan nasabah disebut angsuran.

b. Bagaimana perkembangan tahun ke tahun asset bank syariah khususnya pada pembiayaan murabahah?

“Untuk pembiayaan bank sendiri dari tahun ke tahun Bank Syariah terdapat peningkatan. Akan tetapi, yang perlu digaris bawahi di sini adalah pihak Bank Syariah harus berupaya memberikan target pencapaian setiap tahunnya?, Nah, dengan adanya target capaian ini yang akan mengukur keberhasilan dari adanya Bank Syariah”.

c. Kepada siapa saja pembiayaan murabahah disalurkan?

“Umumnya dalam kegiatan pembiayaan murabahah, tentu yang menjadi perhatian utamanya adalah pemberian edukasi bagi pihak nasabah yang

ingin serius menjalankan kegiatannya. Namun terlepas dari hal itu juga, pihak Bank sendiri juga harus berupaya mensosialisasikan bagaimana bank syariah berperan tidak sekedar bertransaksi dalam bentuk tabungan tapi mampu juga dalam bentuk pembiayaan sehingga kedepannya menjadi lebih unggul”.

d. Bagaimana bentuk penyaluran dana dari pihak Pembiayaan Syariah?

“Untuk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, maka bisa saja pembiayaan murabahah dialihfungsikan kepada satu tambahan akad atau wakalah. Kenapa bisa dilakukan demikian??. karena para nasabah yang datang ke Pembiayaan Syariah untuk memudahkan mereka memahami produk Bank Syariah, biasanya kami mengidentifikasi kebutuhan mereka dan ketersediaan anggaran sehingga proses pencairan dana dapat dilakukan melalui transfer rekening.

e. Bagaimana respon nasabah terhadap penghimpunan dana?

“Setiap nasabah yang telah kami diberi modal oleh pihak pembiayaan syariah yang mana fungsinya untuk mendirikan sebuah usaha sangatlah antusias diterima oleh nasabah, dan bahkan nasabah pun banyak merasa terbantuan. Dengan melakukan kegiatan penghimpunan dana oleh pihak pembiayaan yaitu berupa pengumpulan dana dari anggota masyarakat dalam bentuk layanan simpanan giro, tabungan dan deposito menjadi nilai plus bagi masyarakat sendiri yang melibatkan dirinya bergabung dalam koredor pembiayaan syariah. Dengan kata lain, usaha lembaga memberikan pinjaman dapat tergantikan dengan istilah memberikan balas jasa”.

“Yang menariknya di sini adalah sistem layanan bunga dan hadiah diberikan kepada para nasabah merupakan sumbangsih (kepedulian) dari pihak lembaga yang merangkumkan istilah “Bunga Bank” sebagaimana layanan Bank pada umumnya menjadi yang lebih sederhana, yaitu sistem bagi hasil”.

“Bagi hasil dalam konsep pihak Pembiayaan Syariah di sini adalah dengan skala porsi bagi hasil yang biasanya ditentukan dengan suatu perbandingan, misalnya saja 40:60 yang berarti hasil usaha yang telah dijalankan oleh pihak mitra usaha akan didistribusikan kembali sebesar 40% kepada pemilik dana atau yang dikenal dengan istilah investor (*shahibul maal*), sedangkan untuk yang 60% nya akan didistribusikan kepada pengelola dana (*mudharib*). Bisa jadi hasil atau keuntungan dari penggunaan dana tersebut akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama-sama. Dengan digunakannya sistem seperti ini tentu saja harapan yang diinginkan oleh lembaga adalah dapat menyalurkan dana berupa pemberian pinjaman kepada masyarakat yang selanjutnya diharapkan dapat menyejahterakan kehidupan dan menghasilkan usaha untuk mendukung pembangunan nasional.

f. Adakah pengawasan dan pembinaan yang dilakukan kepada pihak yang disalurkan dananya dan bagaimana proseduralnya?

“Untuk kegiatan pengawasan dan pembinaan, secara umum dilakukan pemantauan harian, yang mana sebenarnya teknis itu lebih cenderung kepada kegiatan silaturahmi dan terlepas dari itu juga sembari terus melihat

perkembangan dari bisnis yang telah dijalankan, sedangkan untuk pembinaan lebih cenderung kepada masukan dan motivasi yang disampaikan kepada nasabah agar tetap tepat angsuran yang nantinya menjadi penilaian khusus pihak lembaga yaitu berupa top up pembiayaan baik berupa pembelian lokasi usaha atau pembelian persediaan untuk mendongkrak peningkatan usaha yang dijalankan”.

“Satu hal yang kami tekankan di sini adalah dikarenakan disuatu sisi kami mengejar nasabah baru dengan bentuk target, sehingga harus selalu memantau atau memonitoring para nasabah bahkan sampai pada waktu malam”.

**DOKUMENTASI
FOTO-FOTO BERSAMA NASABAH**

NASABAH 1:



NASABAH 2:



NASABAH 3:

