

## APPENDIX

### APPENDIX 1

#### Interview Data Transcript

##### 1. Interview with Person 2:

24-01-2017 / 13.45 wib / 29.09 minute / 2.7 mb //

**Akbar:** okay bu, mungkin saya mulai dari qardhul hasan pengaplikasiannya di dalam perbankan sendiri tuh gimana bu? Pendapat menurut ibu apa sudah berjalan dengan semestinya apa gimana untuk di Indonesia?

**Hurryah;** kalau, sebenarnya pertanyaan itu jawabnya sangat subjective ya. subjective dalam arti tergantung institusi itu orientasinya kemana, yang berarti kalau orientasinya Karena secara natural sedangkan institusi perbankan itu pasti commercial oriented ya. kalau commercial oriented salah satu produk yang harus dihindari supaya tidak Nampak seperti sesuatu yang riba adalah qardhul hasan. Kenapa harus dihindari? Karena qardhul hasan itu qardhul buktinya dalam bentuk, kalau kita kembali pada jaman rasulullah ya dan sahabat. Pernah dengar kisah sahabat yang mengadakan pemakaman “kamu kesini aja berlindung dibawah bayangan rumah supaya tidak panas” “oh tidak bisa orang itu berhutang kesaya” jadi statusnya manfaat terus dianggap apapun itu yang dianggap bentuk menguntungkan dianggap riba, sampai sebegitu hati-hatinya sahabat. nah sekarang masalahnya yang kita pakai konsep qardhul hasan tapi di Malaysia bilanganya bentuk wadiah eh deposit tapi memang sih sebenarnya kita tidak menjanjikan apa-apa kepeulangan gak ada return ya memang bener qardhul hasan cuman kita pakai bentuknya wadiah yadammanah (?) dengan tabungan jadi walaupun itu qardhul hasan dipinjami oleh kita tapi kita diberi hal untuk menginvestasikan tapi Karena inti asalnya wadiah itu titipan ya gak bisa dipulangkan ketika kita memberikannya hanya saving, save account, biasanya orang kan ngasih ada return atau riba, nah tapi ini salah

satu alasan kenapa di Malaysia diperkenalkan konsep (bla bla menit 2) Karena memang kalau mau wadiah ya wadiah jangan sampai dinamakan wadiah tapi membuat tapi membuat expectations walaupun wadiah kamu tetep harus ngasih return ke saya (pemberi pinjaman) yang pasti dari segi komersial penggunaan qardhul hasan yang ada saat ini bukan bentuk kita memberi pinjaman tapi dalam bentuk kita mengambil dari masyarakat Karena namanya bank komersial sapa sih yang mau kasih pinjaman tanpa uang kembali. Nah tapi itu biasanya untuk (bla bla 02.55) cuman dulu di Malaysia agak kurang digunakan Karena ya itu salah satunya kita kurang di marketkan, kenapa di marketkan? Ketika kita memasarkan produk saving atau current kita kan compete dengan konvensional. Konvensional dia menggembar gemborkan bunganya kecil, kita tidak bisa memberikan bunga Karena itu wadiah seperti qardhul hasan tidak boleh ada expectations of return bahkan ada kalo yang agak strict ngasih payung pun sudah dianggap tidak boleh padahal itu kan benefit. Kan kemudian di Malaysia itu flexible ya pandangan syariahnya jadi dianggap kalau tanpa expectation jadi contohnya kaya akbar naruh dibank saya tapi saya gak ngasih apa-apa jadi ke akbar cuman punya (blab la 03.50) ke akbar jadi ini dianggap hibah kaya gitu kan boleh walaupun yang saya nyatakan tadi kebelakang-belakangnya jadi regulator agak gerah Karena kenapa Karena kita nih regular 3.59(?) jadikan contohnya kalau sudah bertahun-tahun akbar simpan di bank saya kemudian tiba-tiba akbar gak dapat terus akbar bertanya-tanya kok tiap bulan gak dapat. Padahal yang namanya wadiah atau qardhul hasan seharusnya pokoknya meminjami tanpa mengharapkan apa-apa pulangan. Nah itu yang pertama untuk sebagai pokok tanding lah dari masyarakat kepada kita. Kalau yang keluar yang banyak dipakai itu untuk kartu kredit, jadi kartu kredit itu kita gunakan untuk mengganti(?) ijarah dengan qardhul hasan (berarti di combine: iya) ijarahnya itu kita charge fee untuk penggunaan kartu dan servis kita. Karena servis kita contohnya untuk memfasilitasi transaksi menggunakan kartu kredit itu kan ngasih \*blank 4.53\* ke merchants kita harus ada mou dengan merchants itu kan fasilitas

jadi kalo kita kasih fasilitas kan kita boleh mencharge fee jadi itu bagian dari ijarahnya ujrahnya. Nah yang bagian qardhul hasannya yaitu yang namanya kartu kredit kan kita gak bayar uangnya kan diambil pada akhir bulan nah kita nanti \*blank 5.18\* biasanya per bulan nah selagi di bayar penuh di bulan tersebut itu qardhul hasan gak ada apa-apa charge. Nah yang berbeda konsepnya di timur tengah ada yang qardhul hasannya untuk sepersekian bulan kalau ketika nanti dipulangkannya dibayar penuh dipake tawaruq. Jadi dipake tawaruq contohnya akbar Makai \*blank 5.54\* kita tidak dibayar, ketika itu dikasih ke treasury \*blank 5.59\* transaksi akad atas nama saya membeli komoditas seharga satu juta saya jual ke akbar seharga satu koma dua juta. Nah disitu makanya nanti utangnya akbar tapi setelah jadi ditransaksi itu selesai jadi qardhul hasan lagi, tapi qardhul hasannya bukan satu juta jadi satu koma dua juta ini kalo ditimur tengah. Ada lagi ditimur tengah saya gak pake yang di Indonesia pakenya yang bagaimana tapi yang di \*blank 6.32\* contohnya kita ini qardhul hasan selamanya cuman kita mainnya di fee. Jadi uang ujrahnya kita itu kita charge setaun sebanyak apa setuju dari awal dan chargenya itu sebenarnya agak tinggi, cuman kalo perbulannya ketika akbar bayar penuh saya wait(?). jadi contohnya sebulan ini harus bayar chargenya lima juta tapi walaupun akbar makenya cuman tiga ratus ribu tapi emang udah setuju dari awal kita tuh setujunya untuk setaun berapa dibagi dua belas contohnya dibaginya lima juta perbulan. Nah tapi kalo akbar bayar penuh kita semua ada \*7.10\* bulan kedua ada yang belum membayar dari yang lima juta itu saya ambil sekian \*blank 7.17\* kecuali kalo banknya udah banyak nah gitu jadi ada juga yang seperti demikian jadi masih make qardhul hasan nah itu salah satu penggunaanya yang sangat common. Ada juga ini internal ngasih pinjaman ke staff pake qardhul hasan juga tapi batasnya kecil misalkan cuman sepertiga gaji dikasihnya dalam jangka pendek misalkan enam bulan, setaun, itu juga untuk mendulang suatu perayaan seperti mau lebaran nah jadi staff yang gajinya sekian boleh ambil qardhul hasan. Nah kalo \*8.04\* dulu sapa aja boleh ngambil cuman batas sepersekian gaji, dan

pembayarannya di potong gaji. Cara penggunaan qardhul hasan yang ini ada di propose tapi bukan saya kurang setuju untuk personal loan atau financing tapi dari cara strukturnya jadi itu sama kaya kartu kredit ujah dengan qardhul hasan jadi contohnya kalau memerlukan personal financing sejuta saya kasih sejuta, jadi akbar hanya harus bayar kembali sejuta tapi nanti kena fee, nah saya kurang suka elemen feenya Secara pribadi saya gak setuju. Karena menurut saya begini qardhul hasan itu makanya para ulama itu wanti-wanti tidak boleh dikaitkan dengan sesuatu yang menyebabkan tambahannya itu seperti riba. naah kalo ujahnya kalo kaya kartu kreditkan beda memang fasilitas tuh kita sediakan kita emang keluar uang untuk bikin kartunya, untuk bikin jaringan kartu kreditnya, untuk sistemnya apa semua. Tapi kalo personal financing itu walaupun kalo misalkan kita meng create sistemnya didalam bank kita secara internal tapi sistemnya itu kan tok untuk memfasilitas memberi pembiayaan tidak ada yang lain. Jadi intinya masih related ke qardhul hasan nya, jadi ketika nanti tok semata-mata untuk qardhul hasan untuk saya itu seperti benefit. Jadi kalo benefit itu boleh asal tapi tidak mencharge, ketika kita mencharge nah itu yang saya nyatakan back door to riba(?) nah itu yang saya gak setuju secara pribadi. Maksudnya kalo nanti keluar fatwa dari dsn apa ojk yang benarkan kan ya itu untuk industry ya saya kalo secara pribadi saya tidak memilih struktur demikian.

**Akbar:** jadi kalo dari ibu sendiri apakah ada solusi?

**Hurryah:** kalo diluar sih banyak gampang aja pake tawaruq, kan disini belum diijinkan. Tapi argumentasi saya seperti ini daripada kita melakukan sesuatu yang back to riba mendingan tawaruq walaupun tawaruq kan dianggapnya kurang syariah ya tapi ini masih syariah compliance jadi diantara pilihan yang to evil this is less evil, jadi \*10.41\* daripada kita melakukan yang itu makanya kalo gak boleh \*10.44\* mau gak mau kan kita \*10.46\* sudah puluhan tahun sekarang ada perbankan syariah ada di Indonesia belum ada personal financing Karena kita sekarang kalo tawaruq tidak digunakan untuk \*10.58\* kita pilihannya cuman itu tadi, ada sih

pilihan yang lain tapi jatuhnya tadi tuh struktur yang menurut saya direkayasa sedemikian rupa untuk mencapai tujuan yang sebenarnya kalo diputer-puter itu kaya back door to riba. jadi kenapa harus dibuat complicated, sangat rumit dan hasilnya gak beda jauh dari riba gitu. Menurut saya begini lho sekarang di Indonesia ini kan stigmanya kan masih banyak orang mempertanyakan produk perbankan kalo sampai yang begini dibiarkan di approve ya contohnya sampai menjadi produk syariah nanti gara-gara yang satu ini yang lain semua dikambing hitamkan Karena yang ini dibilang kurang syar'I yang lain udah syari nanti semua juga dibilang gak syari Karena kan seperti yang saya bilang tadi \*11.49\* financial literaturnya kurang advise jadi yang itu sih expectation risk(?) menurut saya dihindari.

**Akbar:** kita kan ada LK dan bank dan sudah ada qardhul hasan, kenapa harus ada csr?

**Hurryah:** mungkin pertama mereka mau meng encourage orang untuk berhutang, yang kedua mau menjual Karena itu ada sosialisai dan supaya orang mendapat pikiran yang ini syari gitu. Tapi kalo menurut saya sih sebenarnya kalo produk itu bener-bener syari sebenarnya yang jual tuh gak terlalu sulit. Tapi ya itu tadi Karena saya sendiri saya udah bilang ke akbar, secara pribadi saya kurang setuju kalo sudah qardhul hasan apapun itu kecuali kalo kita itu tertib yah. Kalo tertibnya itu tidak subtansi Karena ini kan personal loan. Itukaan loan apa kita cuman nulis dibuku ambil uang \*blank\* jadi uang itu yang kita charge itu apa sebenarnya. Nah jadi mungkin salah satu alasan apa petingnya sosialisai Karena apa si oknum pelaku itu harus menjelaskan uang itu apa untuk meyakinkan masyarakat istilahnya suoaya tidak menolak menggunakan produk tersebut. Tapi kalo saya pribadi mah maaf aja, mending daripada begini saya mending tawaruq walaupun saya gak begitu suka tawaruq kalo ada alternative lain tapi jika sudah tida ada alternative lain ya mending tawaruq itu. Makanya ya contohnya ya gak mungkin lah industry udah sekian lama gak ada personal

loan untuk orang, tapi kita begini sebagai perusahaan yang bergerak dibidang komersial semua bank kan komersial mayoritasnya kan kita itu bertanggung jawab bukan cuman ke masyarakat kita harus juga menjawab ke pemegang saham kalo semua uang yang kita kumpulkan itu dikasih qardhul hasan gak ada kembali kira-kira dpecat-pecatin gak tuh, tapi itu kan amanah itu kan salah satu amanah yang diemban dari pemegang saham ke manajemen bank adalah untuk membuat profit kan mana bisa membuat profit dari qardhul hasan, namanya aja qardhul hasan ada hasannya tuh hasan. Yang mana itu untuk benevolent kan nah what do you talk something benevolent? Kalo you charge fee. Kalo bisa ya Saya ingin berjuang di perbankan syariah tapi berjuangya tuh yang bener jangan asal kita ada produk atau asal bisa jual itu udah salah, jadi malah akhirnya masyarakat yang stigmanya tadi memang tidak percaya dengan syariah kita membuktikan bahwa dia benar kita harusnya membuktikan kalo dia salah Karena pa yang kita lakukan itu yang kita sadari itu syariah compliance dana pa yang saya nyatakan tadi prosesnya tuh berlapis-lapis bukan satu orang, kalo bisa melibatkan tiga insitusi ojk,dsn, dan bank itu sendiri. di bank itu ada dua atau tiga dari syariah department, dps, quote\*blank\*. Nah itu prosesnya udah ada jadi istilahnya kalo kita sosialisasikan masyarakat harusnya confident dengan produk kita. Tapi masalahnya memang saya ada dengar produk yang akbar bilang terutama institusi-institusi yang bukan bank tapi menyatakan dirinya bank syariah itu kan tidak diregulasi dia tuh agak ngasal karena syariah effortnya huwallah hualam ya, Karena tuh ada cuman nama begitu kan. Jadi kalo dari governments nya pun orang bilang huwallah hualam ya produknya juga. Nah masalahnya di Indonesia ini kan governmentnya setau saya belum melarang penamaan nama bank oleh institusi yang bukan bank, nah dengan demikian ada yang bukan banyak menamakan dirinya bank syariah kemudian beroperasi dengan cara demikian nah ini yang merusak nanti semua orang gara-gara mendapat bayangan demikian dipikir nanti bank syariah bisa demikian. Kalo yang

kaya tadi saya yakin banyak dps dari bank syariah yang setuju \*blank  
17.59\*

**Akbar:** ini mungkin lebih ke bmt ya bu, kenapa lebih terkenal baitut tamwil ketimbang malnya, kenapa bisa begitu?

**Hurryah:** Karena dia lebih melirik yang tamwilnya ketimbang kerja-kerja sosialnya, kalo bmt tergantung stake holder yang memegang kemana fokusnya. Tapi kalo bnpt(?) dia kan ada dua yah ada tamwil nya ya komersial dan ada juga yang untuk social development nah itu pun saya pernah di approach minta tolong kalo bisa nyari funding untuk dua-duanya. Karena kalo memang amanahnya untuk tamwil hanya boleh disalurkan yang propotial. Karena kalo disalurkan ke donasi pun bridge of trust kan kalo indikasinya untuk donasi tidak boleh digunakan untuk komersial jadi mereka tuh ada dua pull untuk fundingnya satu untuk komersial tamwil tadi dan yang satu untuk menolong orang-orang yang lemah cuman ya itu sering ada ketimpangan dalam arti namanya fundingnya sumbernya berbeda ya kadang disini kurang dan sebaliknya itu satu. Yang kedua sebenarnya factor yang lebih besarnya tuh ya itu. Karena kebanyakan operator bmt tuh ambil dari bank sebagai tamwilnya itu. Nah sebenarnya begini kalo donasi itu kan ya ada ada gak ada ya gak ada aja untung-untungnya tapi kan kalo yang tamwil itu kan boleh minjem jadi mereka istilahnya minjem dari bank ngasih ke orang istilahnya kalo mereka tuh untuk tamwil ada cara untuk mengocorkan air ke sumur orang, nah makanya kenapa tuh tamwilnya bisa lebih kenceng aja tapi costnya lebih tinggi ketimbang bank tapi ternyata sumur yang donasi ini yang mal itu kalo ada yang ngasih alhamdulillah kalo gak bisa gak ada yang maksa minjem dari bank. Kalo minjem dari bank kan otomatis amanahnya harus memulangkan.

**Akbar:** cara mengembangkan baitul mal nya gitu gimana ya bu?

**Hurryah:** itu sih dari people character harus di encouragekan, harus lebih banyak orang kaya Yusuf Mansur ya.

**Akbar:** prospek qardhul hasan sendiri di Indonesia itu sendiri gimana?

**Hurryah:** kalo saya begini yah, saya kan orangnya sangat practical ya, dalam arti saya tidak akan mempropose sesuatu yang tidak practical bahkan kepada bank ya. jadi qardhul hasan kalo digunakan secara \*blank 21.37\* untuk komersial propose saya rasa sudah bertentangan dengan syariah. Kalaupun mau untuk tujuan untuk development of society biasanya kan ada tuh uang-uang di bank yang dianggap tidak bisa diambil atau dinyatakan sebagai profit (belum berjalan di Indonesia) ada beberapa alasan lah, jadi uang kita pakai itu sebenarnya harus di purified. Nah kalo mau bank lebih mau lebih social responsible bisa saja uang ini dikumpulkan menjadi satu dana untuk memberikan qardhul hasan kepada yang membutuhkan jadi memang itu qardhul hasan dalam arti walaupun orang itu tidak bisa bayar kembali ya dimaafkan itu konsep. Kalo dipulangkan lagi ya alhamdulillah uangnya bisa diputer lagi untuk yang lain yang membutuhkan. Nah tapi masalahnya yang pertama memang yang purification(?) belum ada peraturannya di Indonesia jadi memang tidak semua bank melakukan jika ada yang melakukan itu diem-diem. Kedua, belum tentu bank mau melakukan hal tersebut, memang tidak mau ketahuan uang dipurifikasikan seberapa besar Karena kalo semakin besar uang yang di purifikasi semakin besar orang asumsi orang kalo dia kurang syariah compliance. Jadi jangan beranggapan bahwa bank semua itu gak baik ya, jadi kalo mau merealisasikan ini mungkin bisa dibentuk suatu badan dimana bank-bank boleh mengalirkan(?) uang-uang purifikasi atau donasi, uang itu yang nanti dikelola, bisa jadi itu tamwil tapi digunakan untuk malnya Karena istilahnya bank tidak mau mengeluarkan biaya admin. Nah jadikan begini tanggung jawabnya stakeholder itu isu-isu dalemannya nah jadi kembali ke pertanyaan akbar bank itu sendiri saat ini dan beberapa tahun kedepan gak ideal.

**Akbar:** apa ada yang bisa triggered untuk perkembangan Qardhul hasan?



**Hurryah:** ada incentive dari pemerintah, jadi contohnya kalo pemerintah ngasih untuk segment tertentu untuk orang miskin contohnya jadi corporate bisa terdorong jadi supaya kita istilahnya uangnya gak ilang kemana-kemana daripada dari pemerintah itu uang yang sama jadi cuman singgah keranjang ke keranjang kalo pemerintah kan gak bisa gambar gembor ini social kalo yang ini kan bisa biasanya body corporat(?) atau company-company suka ngasih ambulance atau ngasih yang terbaik saya sih gak menyalahkan. Tapi maksudnya suatu cara yang bisanya ya ini ada dua kemungkinan yang ini atau yg dana purifikasi yang disalurkan oleh suatu badan. Jadi dua itu saja yang practical dari segi pandangan practical Karena kalo untuk cuman dipake untuk komersial akan bertentangan dengan nature produknya qardhul hasan.

**Akbar:** apakah ada kritik saran qardhul hasan di Indonesia?

**Hurryah:** ojk belum meluluskan personal loan, detail produk qardhul hasan belum tau. Jadi komersial bank setau saya belum ada yang personal loan. Bukan masalah budget, masalah reputasi, kalo ada orang yang pintar bisa dijadikan isyu nanti yang kena bukan hanya produk kamu yang ini lho bisa keseret jadi gak cocok mendingan kamu maksain kamu lobby deh ke ojk untuk tawaruq, kalo personal loan mending tawaruq. Bukan best option, tapi mungkin suatu saat nanti pernah terpikir rahn. Gak harus konsep rahnu yang perdagangan emas itu bisa kita kembangkan yang lain. Nah cuman saya pernah propose di Malaysia Karena afiliasi masyarakat terhadap rahnu itu begitu kuat di emas. Ada konsep lain yang dikembangkan, tapi untuk saat ini sudah ada dan bisa ya pakai tawaruq.

## **2. Interview with Person 1:**

**24-01-2017 / 17.21 wib / 29.47 minute / 2.7 mb //**

**Aslam:** free loan, I see that you're not going to charge any finance fee. In the bank of course is business is suppose to make profit. When you talk about qardhul hasan it means that you're focusing on maybe a point of social development maybe part of csr part of several banks so qardhul hasan will play this role. I think we must be cleared qardhul hasan is not going to be the major part of bank product if the bank is profit oriented. Unless you're going to talk about bank not need to profit I don't know you call it the bank. Of course if you can have the bank maybe policy level and part of csr beside that you want to have certain amount of qardhul hasan it should be very good.

**Akbar:** in the case of Malaysia, how about development qardhul hasan itself?

**Aslam:** I don't know there are many commercial bank have qardhul hasan althout the csr activity they belong, but csr is not account which is Indonesia looking hibah.

**Akbar:** csr famous rather than qardhul hasan, how do you think?

**Aslam:** ya, this is something call phenemonen in the bank all companys complete factor we have looking call csr. Whether it's done in the form of qardhul hasan a im sure there must be some advantage in bank althought I don't know a hence of percentage but I cannot imagine it is very small.

**Akbar:** is there any problem that you may find the qardhul hasan application in the bank?

**Aslam:** when you say that Islamic bank should be more than profit oriented, I think is normative statement. But in the practice I don't know wether Islamic bank are there are many practioners say that Islamic bank it is not charity organization it is not suppose thingking about social issues. But I agree with you that Islamic bank is should be more than profit oriented. I think the biggest challenge is the mindset of the banker. Majority not all

Islamic bankers are actually conventional banker. Very view people who are Islamic banker, we have professional banker then now there are now in Islamic bank their mindset very much commercially oriented. So I think the big challenge to me is the mindset of the banker this is one challenge. I think the second is on the part of people who received qardhul hasan. There was story it was told me, people always giving example that people of madina gave their \*blank\* free to hajiru who people came to mecca, they don't have anything so the anshor in madina gave assistant and it is done free. People giving example to show something important about sadaqah. But the other finding very important people sometimes don't know so many cases where in certain cases it was agree to be given free, but in other cases the people who receive it didn't want it to for free. So the point that im to try to say is the people who receive qardhul hasan they was also have the right mindset, what is the mindset is I don't want to get something free. So you can imagine its realted to supply and demand, supplier of qardhul hasan wanting to give free but demandee of qardhul hasan don't want to take it free, hopefully. So this is mindset that will work if you have qardhul hasan. But if you have the mindset of the person giving the qardhul hasan very relucted he want the money but I give it or I forced to give it, so the people who received always want to get free. This is very important that you want to make qardhul hasan or free money.

**Akbar:** solution for that?

**Aslam:** being academic, be educated. We must make sure education for banker, client about this idea of there are responsibility or obligation or maybe rule you may have the rule of regulation for example certain cases of qardhul hasan, give incentive for people actually give him qardhul hasan, or maybe I help you and you help somebody else. so this is very interesting you may find out about practice about this give. I don't see anything

problems, Why this is important? That you teach people even if im poor I get qardhul hasan I can still help them. So I don't have to give back principle amount to the bank without any charge, but I help somebody else. so this is important value that estanlishment people.

**Akbar:** the qardhul hasan to the employee is not fair to the people?

**Aslam:** I don't see anything wrong here but the only qardhul hasan for the employee or maybe it very limited, but they should give community benefit also. Maybe they can give it to very loyal client.

**Akbar:** budget limit and time limit, what is your opinion about that?

**Aslam:** I think the reason why is so small amount because the concern to be social function. Were talking about qardhul hasan why you have chidren and you want send them to school so you neded qardhul hasan. But if the bank refer to come up with policy to say we have bigger amount of qardhul hasan okay but personally I don't think that is not going to be commercial bank.

**Akbar:** bank is strict to give loan, your opinion?

**Aslam:** I think back to initial point, this is business entity. the idea of qardhul hasan is social dimension were not looking money. Example there was man sukur kasim. Givinh thought about amanah ikhtiar Malaysia is microfinance. Somebody ask him about Islamic bank "do you think Islamic bank are contributing society?" he said I don't consider any bank to be Islamic unless he portion 20% or 25% there assets to poverty eradication. You can replace it qardhul hasan then both can be kind of rule maybe not obligatory rule maybe highly recommended rule. Islamic bank should have 50% qardhul hasan I don't think it can be done like I said when it is commercial entity it is very difficult. Can you imagine when somebody want to evaluate the bank they will use all the financial resource your profit

whatever and then bank will not profitable. So you have to have another way of measuring aspect.

**Akbar:** why qardhul hasan cannot be famous as csr?

**Aslam:** why can't be? Even the csr from the bank is not quite big amount. Compare to the profit of the bank the csr is very small. I think more important, how you use the qardhul hasan when you give the money to the client is not just giving it but there should be monitoring. You want to make sure the qardhul hasan is successful so it was come together with some other service you don't only give the money but you may provide advise and other else to make qardhul hasan succed.

**Akbar:** maybe are there government incentive for qardhul hasan?

**Aslam:** they encourage, they can tell the bank for going special award for bank gives successful qardhul hasan. They may give incentives to the bank maybe in the form of tax reduction.

**Akbar:** the future of qardhul hasan?

**Aslam:** im sure there is a role to play. But I think if you don't change the mindset for the banker and client I think it will be continue to be like \*blank\* now which is small percentage. If you want play a bigger role I think you must change the mindset and government can promote qardhul hasan. You must make sure the qardhul hasan is successful it means you have to not just to be a banker you may also to be advisor, or this sometime bank don't want to do. Islamic bank our function to give financing or you should more than this. Or maybe qardhul hasan just not come from bank maybe from social organization. How come from its money? So maybe the bank make money gives the money to social organization.

**Akbar:** alternative of qardhul hasan?

**Aslam:** we talk social finance related to zakat, waqaf, Islamic microfinance. Why Islamic microfinance? Because it is small financing. Zakat can help but also limited \*blank\*. Waqaf is great potential \*balank\* when enable with free is a problem make sure that manage free money well.

### **3. Interview with Person 3:**

**25-01-2017 / 07.52 wib / 33.33 minute / 3.3 mb //**

**Akbar:** Bagaimana menurut bapak tentang QARDHUL HASAN praktek nya apa sudah benar atau gimana pendapat bapak?

**Sanrego:** kalau sudah benar atau belum seharusnya bisa melihat beberapa kasus pelaksanaan misalkan lembaga keuangan mungkin bisa berbeda-beda nah mungkin yang lebih paham ya masing-masing pengawas syari'ah-nya. nah tadi betul yang di bilang jadi masyarakat harus clear juga penggunaannya penerima dana, penerima pembiayaan, atau perspektif bank-nya jadi ada Supply side dan demand side, dari sisi supply side ya memang menjadi tidak menarik juga begitu, kenapa? Karena QARDHUL HASAN itu murni sosial jadi kalau seseorang dapat pinjaman 100 ya harus mengembalikan 100 tidak ada tambahan nah dari supply kelihatan tidak menarik malah terkadang menjadi beban. Kenapa? Kan karena harus ada manajemennya yang menangani risk mitigasinya dan risk manajemennya gitu. walaupun judulnya murni pinjaman jadi untuk umum buktikan kalau tidak terjadi default juga memerlukan effort yang tidak tidak mudah. Ini sebetulnya ketika antum bilang masyarakat, harus clear juga masyarakat yang mana jadi kalau misalkan masyarakat dalam dalam industri keuangan ada sisi supply dan sisi demand. Nah sisi supply nya itu dari korporasi atau lembaga keuangan, dan perspektif lembaga keuangan pun tidak menarik yang tadi akbar bilang masalah sisi demand nya tidak menarik mungkin karena kurang sosialisasi atau sebenarnya mereka itu tau cuma dari segi supply nya tidak menarik tidak memberikan fasilitas tapi kalau keuangan mikro saya pikir sudah banyak kalau misalkan kita buat research atau

apapun hasilnya QARDHUL HASAN banyak diterapkan di keuangan mikro seperti bmt atau di bawah bmt missal lembaga keuangan berbasis grup landing.

**Akbar:** Kenapa bank masih takut meminjamkan (berdasarkan beberapa ayat pinjaman baik)?

**Sanrego:** ya kalimat itu tidak harus di artikan secara harfiah jadi harus dilihat dulu tafsirnya, jadi tidak rigid seperti itu jika dikaitkan dengan subjek perbankan sekarang karena terkait dengan muamalat maka disitu masih terbuka untuk tafsir atau pemahaman dari segi sosial ekonomi

**Akbar:** kenapa CSR lebih famous di bandingkan dengan QARDHUL HASAN?

**Sanrego:** kalau CSR kalau dilihat dari perspektif hukum positif itu dia wajib di perusahaan atau khususnya bank namun kaitannya dengan CSR dan mempunyai QARDHUL HASAN saya pikir dana-nya harus clear darimana kalau CSR ini kan dananya dari dilihat dari cost structure nya ini masuk kemana apakah masuk dari dana tahzir apa tahwis(?) apa diluar dari situ. Jadi csr harus dilihat dulu sumber dana nya nih. Kalo bukan dari pihak ketiga maka saya pikir Qardhul Hasan harus tetap ada dengan csr. Csr itu kan buat pengembangan ekosistem, lingkungan dan pendidikan. Qardhul Hasan saya lihat sebagai bridging point untuk meningkatkan masyarakat dari segi bisnis jadi bukan buat konstruktif ya. jadi memang banyaknya Qardhul Hasan dipraktekan di lembaga keuangan mikro. Jadi liat dulu nih csr nih di jadikan apa, tidak menutup kemungkinan csr juga bisa dijadikan dana pinjaman. Missal meminjam tapi dengan syarat untuk produktif bukan untuk konsumtif.

**Akbar:** menurut anda tentang pengadaan admin fee?

**Sanrego:** sebelum masuk ke teknis pembayaran administrasi. Yang harus dikritisi adalah bagaimana lembaga keuangan membuat formulasi kenapa

muncul dana 50rb. Karena di dalam fatwa tidak boleh ada keterkaitan antara dana yang dikenakan dari Qardhul Hasan apapun pembiayaan terhadap outstandingnya atau jumlah pembiayaan jika ditemukan itu sudah masuk kategori riba. mana yang syari diawal apa diakhir? Kalo itu kesepakatan saja itu kan teknis. Masalahnya adalah bagaimana lembaga keuangan memformulasikan dana 50rb itu sebagai contoh.

**Akbar:** qardhul hasan dengan jaminan?

**Sanrego:** ya namanya social mana ada jaminan. Lemon tree ackermen theory. Memang lingkungan indutri tradisi bisnisnya ya memang perilaku manusia macam-macam kemungkinan terjadinya moral hazard ya 50:50. Nah makanya ada kesepakatan aja sebetulanya, kalo menungkinan ada jaminan. Jaminan untuk menjaga aja sih sebenarnya. Cuma kalo masuk ke mikro, masyarakat kan gak ada jaminan maka muncul lah system grup lending model. Masyarakat dikasih jaminan jaminannya ya grup, grup itu berperan untuk jaminan bahwa orang ini kayak diberi pinjaman. Idelanya gak ada jaminan, cuma ketika bicara keumuman bisnis di bank minjem Karena dana pinjaman ini bukan milik bank, wajar kalo bank ini meminta mendapatkan jaminan kalo yang meminjam dapat mengembalikan. Grup lending model ada kelompok orang yang saling percaya kemudian saling menjaga, nah seseorang yang layak mendapat pinjaman adalah yang memang sudah meiliki kesamaan visi dsb. Jadi pada saat satu orang dari grup ini mengalami default nah itu akan bantu grup.

**Akbar:** baitul mal and baitut tamwil, mengapa lebih dominan baitut tamwil?

**Sanrego:** tamwil lebih dominan ya gak ada masalah, seharusnya sih harus ada movement yang baik juga ya. soalnya begini ini strategi masing-masing bmt aja. Ketika dulu ada laz nah itu kan dalam tada kutip itu kan berkompetisi dengan bmt untuk mendapat dana zaiswaf. Nah ada beberapa bmt melakukan strategi gimana nih biar baitul maal nya pun berfungsi



dengan baik. Walaupun namanya bmt tetapi koperasi tersebut bisa jadi dibawah yayasan atau bisa membentuk yayasan baru. yayasan ini lah yang akan menjadi salah satu cara bagi bmt untuk mendapatkan dana-dana social kan yayasan boleh, misalkan ngajuin proposal.

**Akbar:** cara untuk mendorong baitul maal?

**Sanrego:** baitul kan maal memang kan harusnya kalo yang mau menghasilkan pebisnis2 ulung. Ada 2 model, pertama dana2 sosial atau ziswaf didapatkan dari luar (yayasan ngajuin proposal missal ke baznas) malnya bisa jadi tidak berkembang Karena berkompetisi dengan lembaga amil zakat itu untuk mendapat dana jadi bisa mengcreate enterpreuner baru sehingga dia menjadi muzakki nah dari situlah dana itu bisa dikumpulkan. atau seperti praktek yang di program pemberdayaan jadi masyarakat seperti di bogor, masyarakat kita dekati dengan grup lending model. Jadi walaupun dia tidak masuk dalam kategori muzaki nanti infaq kan gak mesti jadi muzaki nah sehingga dari dana bulanan yang dia harus kembalikan nah itu dia dana qardh tadi dia mau ngasih infaq yang telah dikumpulkan oleh bmt tadi, walapun dia cuman infaq dua ribu tiga ribu tapi kalo masyarakat yang diberdayakan bisa mencapai sepuluh ribu itu kan bisa menjadi sesuatu. Ada zakat ada infaq, dari awal bisa dari internal bisa dari eksternal.

**Akbar:** prospek qardhul hasan?

**Sanrego:** dari praktek yang sudah ada, yang di bmt2 sudah malah udah di kembangkan. Budget kecil? Iya artinya peran dari mal nya tuh harus dikembangkan juga. Prospek Qardhul Hasan berbanding lurus dengan adanya ketersediaan dana social. Jadi ketika baitul malnya itu perform dengan baik maka seharusnya Qardhul Hasan menjadi salah satu cara untuk memberdayakan masyarakat.

**Akbar:** kritik pelaksanaan Qardhul Hasan?

**Sanrego:** balik lagi ke sdm. Jadi memang strategi ini bisa di create sedekimian rupa lah. Ini gimana Qardhul Hasan untuk masyarakat jadi Qardhul Hasan harus balik pokoknya ini kan bagian yang tidak terpisahkan dari peran sdm untuk memitigasi resiko ketika uang pokok itu harus balik. Karena ketika kembali kan nanti bisa diberikan ke yang lain. Jadi yang terjadi dilapangan udahlah ini dana angus ini gitu, nah itu nanti malah akan menjadi sdm ini tidak professional mentang2 dana infaq sodakoh, udh lah masyarakat juga berhak ditunggak. Jadi memang harus ada proses pendidikan juga dari masyarkat.

**Akbar:** solusi untuk tadi?

**Sanrego:** salah satu yang pertama biasanya untuk soal itu ada funding dan financing duaduanya ya sdm. Dari segi funding bagi beberapa bmt ada yang sanggup mencari dana-dana social dengan strategi mendirikan yayasan kalo bmt yang berada dibawah yayasan itulah yang mencari dana dengan membuat program2. Misalkan program pengembangan masyrakat itu bisa dapat dari mana2 tuh dananya, bisa dari Qatar charity dan bzanas misalkan. Jadi kalo bmt sendiri agak susah untuk dapat dana social itu. Sdm sangat krusial di funding. Segi financing pun juga sama, dana qardh ini yang dipahami oleh bmt2 ini dana angus. Jadi upaya pengembangan bmt (kepercayaan masyrakat) untuk profesionalitas dalam pengoleloaan dana social bisa berdampak pada pemberi dana ziswaf kalo diliat dari masyarakat kan diliat sdm nya bagus gitu.

**Akbar:** dari segi pemerintah untuk dana social?

**Sanrego:** Karena bank sendiri itu kan lembaga bisnis ya, mestinya sih gak dipaksakan peraturan khusus untuk dana social. Itu kan dana social artinya di sahkan oleh masing2 bank, kecuali csr ya dia kan lebih umum ya gak mesti harus digunakan untuk pinjam dalam rangka untuk mulai usaha. Jadi bagi mereka itu costly, jika bank lembaga bisnis itu dipaksa dituntut pengelolaan dana qard. Jadi biasanya kan ketika berbicara pinjaman dalam

pengertian social sih lebih tepatnya seperti lembaga atau bmt, pinjaman dalam konteks social.

**Akbar:** alternative dana social?

**Sanrego:** makna dana social itu dalam prakteknya ia dipahami sebagai potensial fund yang bersifat umum. Sementara Qardhul Hasan ini yang coba dikaitkan dengan lembaga keuangan itu konotasinya sudah masuk pada hal2 yang sifatnya untuk produktif. Sehingga bank ini ketika masuk specific yang bersifat produktif di bank agak costly. Kalo dana social pengertian umum bank syariah itupun juga seperti itu. Kalo misalkan Qardhul Hasan dalam pengertian untuk meminjamkan untuk dilakukan produktif yang kek dilakukan bmt agak riskan untuk bank. Kan kalo bank ntuk apa? Yg masuk kan bank gede2 udah pasti isu bisnis udah jelas bukan akad social tapi akad bisnis.

**Akbar:** monitoring terhadap penggunaan dana sosial?

**Sanrego:** itu dia, itu bagian dari mitigasi resiko bagi bank itu kan costly yang dananya dana social tapi perlu effort yang luar biasa. Makanya kan saya bilang ini strategi yang luar biasa bagi sdm misalkan bmt itu kan juga bagian mitigasi resiko dalam meminjam itu bisa bayar tepat waktu dan tidak moral hazard.

#### **4. Interview with Person 4:**

**06-02-2017 / 09.39 wib / 50.44 minute / 4.6 mb //**

**Akbar:** Sumber dana mal?

**Akhmad:** pertama zakat 2,5% boleh lebih tidak boleh kurang. Kedua infaq dan sedekah gak ada batasan untuk jumlahnya. Salah satu juga lewat kotak infaq di tempat strategis, masuknya dana infaq. Ketiga dana wakaf kita juga punya sertifikat wakafnya, yang kita sedang kita lakukan terkait dengan pembelian ambulan. Karena wakaf itu ada dua wakaf uang dan wakaf melalui uang, yang kita akan lakukan wakaf uang melalui ambulan.

**Akbar:** pelaksanaan di bmt untuk penghimpunan dananya apa ada kendala?  
Apa kah perlu juga ada target?

**Akhmad:** target itu memang ada, biar kita kerjanya lebih maksimal. Target itu kita tentukan dengan adanya program. Kalo kita tidak memenuhi taret di bulan januari misalkan, ya kita tutup di bulan selanjutnya. Target juga kita sesuaikan dengan kemampuan kita dengan spekulasi. Kita program besarnya di dua hari raya, kurban dan tebar paket lebaran berupa sembako (tahun lalu ada 800 paket). Disamping ada program lain seperti santunan panti asuhan dan bencana. Kalo ada dana emergency bisa kita ambil dari dana zis, khusus dana zakat kan hanya 8 golongan, nah kalo ada yang ke 9 kita ambil dari dana yang lain tetep kita harus ada survei. Kita bekerja sama dan koordinasi dengan perangkat desa, lembaga social lain, ataupun lembaga yang dating lebih dulu. Missal melengapi kebutuhan yang belum ada pada saat bencana.

**Akbar:** pengelolaan dana Ziswaf?

**Akhmad:** yaitu dengan mengadakan program, ada program besar tadi. Bisa juga dengan membantu jika ada proposal masuk yag sesuai dengan program kita juga.

**Akbar:** pendistribusian dana mal khususnya Qardhul Hasan?

**Akhmad:** Qardhul Hasan kan adalah pinjaman kebajikan, nah kita meminjamkan dana tanpa ada tambahan. Kita juga harus melihat siapa nih yang pinjam, gak mungkin orang yang mampu kan kita punya tamwil kita tetap harus memilah. \*contoh ikatan pelajar muhammadiyah pinjam Qardhul Hasan untuk pengkaderan\* kalo mereka mau menambahkan ya masuknya sebagai infaq. Kita harus ada monitoring tujuannya hanya control saja. Bisa diliat identitas atau avaliss (penanggung jawab). Uang itu harus bisa dikembalikan, Karena uang itu kan bukan uang lembaga tapi uang umma ziswaf itu. Gak bisa semua orang bisa minjem Qardhul Hasan, kalo

dia mampu kan bisa lewat tamwil. Kalo kita untuk jangka waktu tergantung peminjam bisa nya kapan sesuai kesepakatan diawal jadi memudahkan untuk monitoring atau mengingatkan. Kalo tidak bisa dikembalikan ya bisa write off, itu kami klafisifikasi sebagai gharim (tidak bisa mengembalikan pinjaman) karena tujuan kita membantu ummat, bukan memberatkan.

**Akbar:** anggaran untuk Qardhul Hasan?

**Akhmad:** kita tidak ada menganggarkan, Karena kita tidak bisa memprediksi. tapi kita selalu ada dana urgent Qardhul Hasan kan urgent, Karena kita kan tidak bisa memprediksi Karena focus kita adalah membantu yang bener-bener membutuhkan. Atau mungkin Qardhul Hasan ini bisa berjalan ketika ada program pemberdayaan. Programnya berarti kan memberikan modal usaha untuk golongan dhuafa, tapi kita belum lakukan terkendala masalah teknis itu hanya gagasan untuk kearah sana.

**Akbar:** menurut bapak, sosialisasi mengenai Qardhul Hasan terhadap masyarakat?

**Akhmad:** kalo menurut saya sementara masih belum, Karena focus kita masih berupa santunan. Karena masyarakat kita mohon maaf kebanyakan golongan tidak mampu ketika diberikan modal usaha memilih tidak mengembalikan atau dikembangkan, nah itu masih jadi pr. Kalo kemarin kita ada program pemberdayaan itu home industry piring dari lidi. Banyak kendala di lapangan, itu dari 30 yang ikut pelatihan sisa 5 orang. Makanya tetep itu Qardhul Hasan menurut saya lebih mengarah ke pemberdayaan masyarakat, nanti kan ketika ada pedagang kecil yang butuh modal kan bisa kita salurkan tetap yang masuk ketegori dhuafa. Ketika missal usahanya udah besar usaha bisa mengembalikan kan bisa diputar lagi uangnya untuk orang lain yang membutuhkan pinjaman kabijakan.

**Akbar:** apa kah perlu edukasi untuk stigma pinjaman gratis?

**Akhmad:** ya perlu terutama dari segi rohani. Biar mereka bisa mengembalikan pinjaman tanpa adanya stigma pinjaman gratis. Kalo dari bmt sih ya kita tetap memonitoring dan tetap bisa komunikasi adalah bentuk usaha dari bmt untuk peminjam, tapi kalo sudah tidak bisa dikembalikan ya sudah itu kan dana social tapi tetap perlu pengawasan.

**Akbar:** bmt kan harus seimbang tamwil dengan malnya, tapi kenapa tamwil lebih unggul?

**Akhmad:** hampir semua bmt diawali dengan tamwilnya dulu, dikami baitul tamwil jalan dahulu setelah 10tahun mal baru ada. Kecuali berdirinya barengan nah mungkin bisa balance. Memang harus balance nah itu butuh waktu, Karena tamwil kan lebih dulu.

**Akbar:** gimana cara mengembangkannya agar balance?

**Akhmad;** dengan cara menumbuhkan kepercayaan masyarakat melalui program bisa juga dari internal bmt itu sendiri, harus seimbang. Dengan adanya program missal pengobatan gratis kan masyarakat tahu kalo mal telah berjalan. Nah jadi orang bisa percaya untuk menyalurkan infaq ke bmt, itu bisa mengembangkan baitul malnya.

**Akbar:** kendala dalam pengumpulan, penyaluran?

**Akhmad:** kalo dari penyaluran ya dari segi SDM. Makanya orang di lembaga social harus ngerti kerjaan dia, jangan hanya bisa memberikan tapi bisa memberi dampak yang baim terhadap yang dibantu agar bisa digunakan bantuan sebaik2nya.

**Akbar:** praktek mal di bmt amanah apakah ada sesuatu yang bapak tingkatkan dalam jangka panjangnya?

**Akhmad:** kalo jangka panjang bisa memulai dari program2 itu, dengan evaluasi tiap tahunnya untuk tahun2 berikutnya. Kita pengennya bisa punya

self branding, dari pandangan ada program2 sosial bisa dilihat dari masyarakat terhadap bmt amanah.

**Akbar:** staf baitul mal di bmt amanah gimana?

**Akhmad:** masih kurang, memang baru saya sendiri berjalan ketika saya masih belum 2 tahun. Sebelumnya sudah berjalan tapi di internal saja, gaji karyawan dipotong terus disalurkan. Karena kita masih mengawali.

**Akbar:** apakah perlu ada regulasi pemerintah?

**Akhmad:** sebenarnya kita ada perhimpunan sendiri, kalo pemerintah kan sudah ada seperti laziz atau baznas begitu. Kita sih lebih mengharapkan legal formalnya untuk menyalurkan dana social kita. Kita ada ikut perhimpunan bmt Indonesia (PBMTI) paling besar di jawa tengah, tujuannya untuk saling sharing missal saling berbagi masalah atau solusi juga program atau kegiatan. kita punya amil hak 10% atau malah 12,5 % kenapa segitu perhitungannya asnaf dibagi 8 jadi seperdelapan. Untuk mengembangkan kan bisa lewat social media kita berikan proposal nanti akhirnya kita tetap berikan laporan penggunaan dana social sendiri. bisa juga lewat situs penggalangan dana di internet, cuman saya belum bisa masuk kesana.

##### **5. Interview with Person 4 (Pelaksana Baitul Mal BMT Amanah):**

**06-02-2017 / 10.32 wib / 08.56 minute / 838 kB //**

**Akhmad:** ini untuk menjaga saja, mengontrol. Karena orang kan ketika orang kalo melakukan Qardhul Hasan apalagi dalam jumlah yang banyak mereka kan jadi punya tanggung jawab juga untuk mengembalikan Karena ada yang dijamin. Walaupun nanti ya mungkin ditengah jalan terdapat musibah apalagi susah mengembalikan dana ya mungkin malah kita balik jaminan kita serahkan kita doakan atau mungkin kita berikan santunan Karena dia statusnya sudah berubah Karena kita melihat dari segi social.

Beda dengan bisnis kan gak ada urusan, kalo dia tidak bisa mengembalikan pembiayaan ya jaminan dijual. Kita bisa dibalik yang harusnya mereka yang mengembalikan, malah kita yang membantu lagi social kan seperti itu.

**Akhamad:** jaminan gak harus, walaupun ada itu pun hanya untuk mengontrol. Sebenarnya tujuan Qardhul Hasan kalo memang mereka berani ada jaminan kenapa gak tamwil? Kenapa lari ke mal? Itu pasti kan ada hal tertentu yang menjadi alasan. Karena memang sasarannya golongan dhuafa itu. Tujuan baitul mal kan tujuannya salah satunya adalah merubah yang dari biasanya nerima menjadi memberi. Kalo sudah seperti itu bisa dibilang begitu baitul mal berhasil

**Akbar:** tambahan biaya admin di Qardhul Hasan pada bmt amanah?

**Akhamad:** kalo kita ya adminnya untuk materai dll. Kalo baiknya administrasinya diawal, baru nanti pembiayaan diberikan. Tapi kan kita kembali lagi ke orang, kalo mereka terbebani dengan biaya admin yaudah mau gimana lagi wong mereka butuh masa kita halangi yang penting kita tetep control. Bagusnya sih admin dulu tetep. kalo dipotong juga jadinya gimana, dan itu kembali lagi ke orang kita kan social tujuan kita kan membantu bukan memberatkan. Tapi kemudian jangan smapai mereka menganggap enteng kita, bukannya mempersulit.

**Akbar:** apakah bmt amanah serius untuk mengembangkan baitul mal?

**Akhamad:** kalo saya rasa serius, kalo tidak mengapa saya disini. Dengan menempatkan orang khusus di bagian mal itu adalah salah satu wujud keseriusan. Dengan program mal yang sudah berjalan. Karena kalo kita berbicara kesehatan bmt dengan tamwil dan mal manakala dikatakan sehat suatu bmt mal sepertiga dari tamwil. Karena nanti ada orang yang gak mampu dapat biaya dari mal untuk usaha, misal usahanya jalan istilahnya sukses maka yang openi nanti bukan mal lagi tapi tamwil Karena dengan bisnis dia , nanti kan mal garap yang lain lagi nanti kan saling



membutuhkan. Tamwil dapet orang dari mal, kemudian ketika tamwil menyampaikan kemudian itu lho orang \*blank\* digarap kalo kemudian dia sukses itu tanggungannya bukan mal lagi Karena dia sudah menjadi bisnis dia larinya ke tamwil Karena seperti itukan bisa menjadi sehat, bagaimana mau sehat kalo gap nya terlalu jauh.