

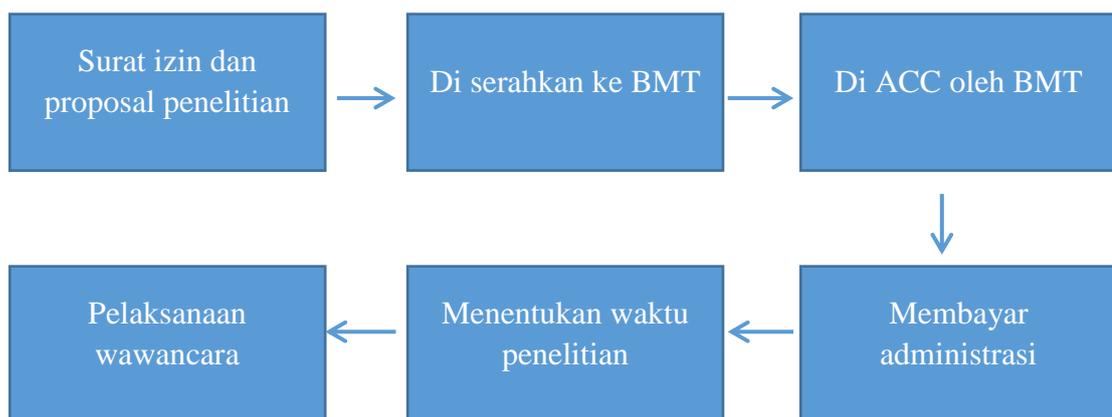
## LAMPIRAN

### Protokol wawancara

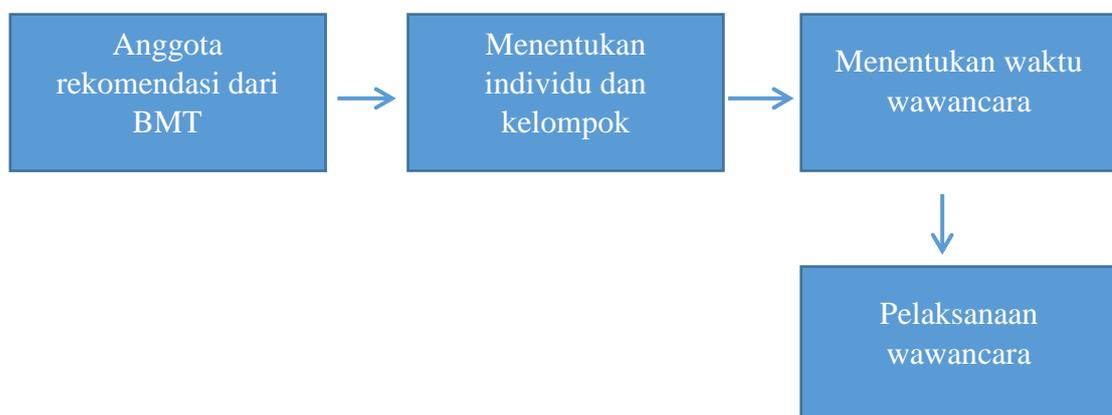
Dalam proses pengambilan data penulis menggunakan metode wawancara dengan narasumber yaitu manajer BMT BIF, Staff pendampingan, dan UMKM yang menjadi anggota BMT BIF baik individu ataupun kelompok.

Alur dan proses wawancara adalah sebagai berikut :

#### BMT BIF :



#### Anggota UMKM BMT BIF :



**Daftar pertanyaan dan transkrip wawancara :**

Narasumber 1 : Manajer BMT BIF ( Bpk. Syaifu Rijal )

Tanggal : 14 februari 2019

Lokasi : Kantor BMT BIF Pusat

**1. Pertanyaan : Bagaimana perkembangan UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta menurut BMT BIF?**

**Jawab** : Perkembangan dari UMKM di jogja semakin hari semakin berkembang, berdirinya BMT BIF sendiri memang berdasarkan kebutuhan dari masyarakat yang butuh modal pada awalnya, jadi inisiasi awal di bentuknya BMT karena banyak usaha kecil yang terjerat rentenir pada tahun 1995-1996. dan kemudian sejak awal kita rintis kita berniat untuk memberdayakan usaha mereka dan mendampingi usaha mereka dengan tujuan target usaha dari BMT adalah untuk kesejahteraan UMKM yang terjerat rentenir tadi, dan alhamdulillah sekarang sudah bisa membantu banyak usaha mikro lewat peran BMT BIF di dalamnya. Rata-rata jenis usaha yang sering berhubungan dengan BMT adalah usaha mikro, baik untuk menabung atau mengajukan pembiayaan

Kalau akses UMKM terhadap lembaga keuangan sekarang masih kurang, karena misal kalo di bank umum sendiri ada penganjutan kredit 50 juta pun marketing masih pikir-pikir untuk survei padahal kemampuan

umkm khususnya usaha mikro dalam mengajukan pembiayaan masih jauh di bawah 50 juta paling paling 1-10 juta paling banyak. Nah untuk di BMT bif sendiri memang memfasilitasi UMKM yang tidak bankable atau tidak bisa di jangkau oleh bank umum dan di sini menerima pembiayaan sesuai kebutuhan usaha kecil tersebut bahkan 100 ribu juga bisa, kemudian di sini secara administrasi juga di mudahkan misalnya dalam hal agunan pembiayaan karena memang agunan merupakan syarat yang cukup berat bagi anggota bahkan ada pula anggota yang agunanya mohon maaf agunan tunjuk seperti perabotan rumah tangga, peralatan listrik, elektronik seperti itu. Bahkan kita juga bisa memberikan pembiayaan tanpa agunan tentu dengan pertimbangan dan syarat-syarat tertentu

**2. Pertanyaan : Apa permasalahan umum UMKM yang terdapat di DIY menurut BMT dan peran BMT di dalamnya ( khususnya anggota/ mitra usaha BMT )?**

**Jawab** : Ya rata-rata sama untuk permasalahan UMKM memang paling banyak adalah masalah permodalan, banyak UMKM di jogja khususnya usaha mikro yang mereka itu dapat di katakan tidak bankable atau tidak bisa di jangkau oleh bank umum, sebabnya berbeda-beda bisa pengajuan yang terlalu rendah ,agunan yang tidak sesuai , atau kapasitas usaha yang menurut pihak bank tidak potensial, kemudian ada juga masalah manajemen karena memang untuk UMKM biasanya kurang teliti dalam mengalokasikan modal sehingga masih campur campur antara modal produksi dan kebutuhan konsumsi ,skill atau ketrampilan terutama

juga bisa berpengaruh terhadap perkembangan usaha kemudian ada aspek pemasaran juga yang perlu di tingkatkan

Ya seperti yang saya katakan tadi peran BMT di dalamnya adalah memfasilitasi keperluan UMKM terkait modal misalnya yang tidak bisa di jangkau oleh bank, kemudian memberikan proses administrasi yang tidak terlalu rumit sehingga mereka tidak merasa terbebani saat mengajukan pembiayaan, rata-rata kan memang usaha mikro itu kalau mau minjem di lembaga keuangan ya terbebani masalah agunan mas di sini kita memberi keringanan untuk anggota-anggota tertentu bisa mengajukan pembiayaan tanpa agunan syaratnya ya yang pertama masalah karakter kita sudah kenal betul atau dapat di percaya kemudian yang ke dua usahanya itu tetap dan berpenghasilan lancar, kemudian yang ketiga harus rutin menabung terlebih dulu dari sini kan kita tau kapasitas usahanya kalau aktif menabung berarti pendapatany lancar. Kalau peran dari segi manajemen memang kita masih terbatas kita hanya mengikuti atau menyesuaikan dengan permintaan anggota. Karena kita ya gak bisa sembarangan masuk ke manajemen mereka walaupun di butuhkan nanti malah terkesan menggurui seperti itu.

**3. Seperti apa bentuk pemberdayaan UMKM yang di lakukan BMT ?**

**a. Dalam aspek finansial**

**b. Aspek Sosial**

**c. Aspek Manajerial**

**Jawab** : Bentuk pemberdayaan dari kita yang berkaitan dengan finansial ya dalam bentuk pola penyaluran dana apakah itu dengan akad mudhorobah, musyarakah, murabahah yang di salurkan ke anggota dengan akad yang di sesuaikan dengan kebutuhan. Kemudian setelah di biayai tidak kita tinggal begitu saja namun akan kita dampingi dan kita pantau perkembangan usahanya misalnya bagi anggota yang mengalami kesulitan bahan baku atau pemasaran nanti akan kita bantu dengan memediasi sesama anggota dengan mempertemukan mereka satu sama lain, kemudian adalah dengan memberikan fasilitas-fasilitas pada umkm misalnya dengan membuka akses pemasaran produk dengan cara pameran-pameran produk usaha anggota baik itu tingkat lokal ataupun tingkat nasional biasanya jg di tampilkan di televisi lokal TVRI tiap bulan juli, nah hal-hal seperti ini akan meningkatkan omset dari umkm yang jadi anggota kami. Namun dalam penyaluran dana lewat pembiayaan ini kami ada beberapa akad yang masih belum maksimal salah satunya adalah mudhorobah, karena kami masih terkendala masalah karakter dari anggota yang ingin di jadikan mitra kerja sangat sulit untuk mencari anggota yang sesuai dengan kriteria kami. Tak jarang mas kita rugi dalam praktek mudhorobah ini namun masih bisa di backup oleh BMT, biasanya yang paling pas itu saat

menjelang idul adha mas kita belikan sapi atau kambing untuk anggota tertentu yang sudah kami percaya kemudian kami bagi hasilkan saat di jual di moment idul adha tersebut.

Kemudian pemberdayaan dalam aspek sosial di BMT adalah melalui Fungsi BMT BIF khususnya pada Baitul Maal yaitu, pertama, menjembatani antara orang kaya dan orang miskin, karena Baitul Maal pada BMT BIF ini sebagai perantara bagi orang kaya dan orang miskin. Misalkan orang kaya berzakat, infaq, ataupun shadaqah lewat BMT BIF, dana itu akan digulirkan untuk pemberdayaan untuk orang-orang yang membutuhkan. Kedua, fungsi kedua untuk pemberdayaan serta pendampingan bagi kaum dhuafa dimana dana tersebut didapat dari muzakki. kemudian BMT BIF juga menggulirkan dana untuk pemberdayaan desa-desa binaan. Desa binaan dari BMT BIF ada 5 desa di daerah Gunungkidul (Saptosari, Tepus, Wunut, Blimbingsari, dan Legundi), yang berasal dari dana baitul maal kita, di desa binaan ini kita buat kelompok kelompok usaha dari masyarakatnya dengan tujuan mereka bisa membuat produk dan menjualnya sendiri, kelompok usaha ini juga kami bina dan dampingi dengan pelatihan-pelatihan dan fasilitas pemasaran. Selanjutnya pemberdayaan dalam aspek sosial juga kami lakukan dengan membentuk pesantren al amin dan al maun nah santri santrinya ini nanti suatu saat jika di rasa sudah mampu akan kita berikan fasilitas pembiayaan dengan akad mudharabah agar bisa mengembangkan usaha yang di berikan dari BMT dengan modal 100 %, atau kalau

misalnya mereka tidak mau berwirausaha akan kami tawarkan menjadi pengelola bmt bif suatu saat nanti.

Selanjutnya dari segi manajerial kami memang masih sulit untuk masuk, mitra UMKM kita sendiri sebenarnya dari sisi usaha memang mereka sudah jalan tetapi dari sisi manajerial seperti laporan keuangan dan pengembangan produk mereka masih perlu di bina dari sudut pandang BMT seperti contoh usaha mikro biasanya masih campur dalam alokasi dana belum bisa membedakan mana keperluan konsumsi dan mana keperluan produksi usahanya sementara kita mau melakukan pembinaan atau pelatihan yang sifatnya seperti itu juga mengalami kendala ,pernah kita berinisiatif melakukan pelatihan tata kelola keuangan bagi mitra UMKM malah mereka enggan untuk datang sehingga sekarang mungkin cara melakukannya adalah dengan bimbingan – bimbingan yang sifatnya personal saja

**4. Pertanyaan : Seperti apa bentuk dari pola pendampingan usaha yang di jalankan BMT terhadap anggotanya ? contohnya terkait dengan teori pola pendampingan usaha.**

- a. Motifasi**
- b. Pendidikan dan pelatihan**
- c. Bimbingan dan konsultasi**
- d. Monitoring dan evaluasi**

**Jawab** : Cara memotifasi anggota bagi kami adalah dengan pendekatan langsung kepada anggota, jadi hubungan antara anggota dengan pengelola sangat dekat sekali sehingga komunikasi kita juga sangat intensif misalnya memotifasi agar senantiasa meningkatkan daya saing misal kalo punya produk usaha kita mengarahkan terkait packaging nya supaya terlihat lebih baik, kemudian kualitas dan mutu produk juga di tingatkan, hubungan ini senantiasa kita jaga agar mereka merasa di ayomi dan di perhatikan oleh kita sehingga bagi kami akan berdampak pada loyalitas mereka kepada BMT BIF sendiri, biasanya pendekatan yang di lakukan dengan cara marketing atau pengelola BMT langsung berinteraksi dengan pedagang pasar secara day to day dan sharing ilmu ke pada mereka, membuka diri untuk mendengarkan keluhan kesah terkait usaha dan sebisa mungkin kami beri solusi.

Terkait pendidikan dan pelatihan kalau dari kita memang tidak secara penuh, misalnya terkait pelatihan-pelatihan manajemen usaha kemaren pas rapat anggota ada umkm yang ingin di ikutkan pelatihan ya

kita tinggal daftarkan saja untuk agenda pelatihan mungkin bisa dari dinas atau instansi lain yang mengadakan, kita belum bisa mengadakan sendiri karena ya itu tadi masih jarang yang berminat kan percuma kalo kita adakan tapi gak ada yang mengikuti jadi tergantung pada permintaan saja . kemudian masalah administrasi semua dari BMT jadi anggota yang ingin ikut pelatihan tinggal berangkat saja, kalo dari kami mungkin bentuk pendidikan dan pelatihanya lebih banyak ya secara personal saja atau dengan membuat kelompok-kelompok usaha tadi seperti contoh kita mempunyai kelompok-kelompok usaha di beberapa daerah salah satunya adalah di daerah Ledok Timoho, Kota Yogyakarta. Di desa tersebut ada sekitar 15 Ibu-ibu yang dibina untuk di berikan pendampingan usaha baik itu lewat program pelatihan atau sosialisasi usaha. Disana terdapat berbagai macam usaha yang salah satunya adalah usaha pembuatan sabun melin atau sejenis sabun deterjen, kemudian penjahit, angkringan, dan lainnya. Kedua BMT BIF mempunyai kelompok usaha di daerah Keparakan dan ada juga yang di sayyidan. Disana ada beberapa Ibu-ibu yang dibina oleh BMT BIF. Jadi kelompok kelompok usaha ini kita arahkan secara manajemen kemudian kita fasilitasi mereka misalnya dengan meminjamkan peralatan, link pemasaran kalo itu terkait produk dll. Nah dana operasional yang kita gunaka biasanya berasal dari dana ZIS baitul maal tadi. Untuk kelompok usaha sabun melin yang ada di ledok timoho ini cukup lancar, awalnya kami membuat kelompok usaha dengan masing-masing terdiri dari 4 orang, tiap-tiap kelompok ini kami

berikan pembinaan dan pelatihan dalam membuat sabun melin ini mas, selanjutnya kami tawarkan pinjaman sebagai biaya modal usaha jika nanti sudah bisa membuat produk sendiri, terus kami bantu juga di bidang pemasarannya sampai akhirnya mereka bisa berjalan dengan mandiri. untuk waktu pelatihannya kita sekitar 1-2 bulan karena kita tiap pertemuannya cuma seminggu sekali.

Tak hanya itu kami juga membentuk budaya kerja pada kelompok-kelompok usaha tersebut dengan metode Tanggung-Renteng. Maksud dari kata ini, dibentuk dalam kelompok-kelompok kecil dalam suatu kelompok masyarakat yang akan dibina oleh BMT BIF, kemudian di satukan dalam satu manajemen kerja yang baik. Alasan dengan metode ini adalah agar masyarakat lebih bertanggung jawab, misalkan ada salah satu kelompok yang lalai, akan diperingatkan oleh kelompok lain..

Untuk pendidikan sendiri juga sudah ada dalam ke seharian BMT saat melayani anggota ya kita semaksimal mungkin menyampaikan informasi misalnya tentang produk-produk syariah kami bedanya apa jika di bandingkan dengan produk keuangan konven pada umumnya namun muncul kendala di saat anggotanya masih belum paham tentang konsep keuangan kita semisal pedagang pasar tradisional, mbah- mbah, atau non muslim. nah di sini kami berusaha menyampaikan dengan bahasa yang sederhana serta bisa di mengerti oleh anggota pada umumnya, namun juga ada yang sebelumnya sudah paham tentang akad-akad dan lain sebagainya. dan juga kami rutin mengadakan pengajian dengan tujuan mendidik

anggota supaya lebih paham tentang nilai-nilai agama karena prinsip kami adalah juga dakwah bil maal.

Untuk bimbingan dan konsultasi kita sesuaikan dengan kebutuhan anggota kita dari BMT cuma memfasilitasi saja karena kan skill kita di keuangan kalo dari sektor usaha ya mungkin mencarikan solusi atas keluhan anggota misal di bidang produk dan pemasaran nah kita mempertemukan anggota yang mempunyai produk dengan anggota atau masyarakat umum yang membutuhkan produk tersebut, semisal usaha gudeg nah kemari kita mempertemukan anggota yang ingin mendirikan usaha gudeg dengan anggota lain yang usaha gudegnya sudah maju jadi mereka bisa belajar satu sama lain seperti itu , kemudian dari kita sendiri sebenarnya lebih banyak bimbingan / konsultasi terkait layanan keuangan dari UMKM karena memang kita bergerak di bidang itu, bentuknya bisa berupa menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan UMKM baik itu menabung atau pembiayaan.

Dalam hal monitoring memang kita terbatas pada laporan keuangan saja misalnya dalam pembiayaan kita lihat dari instrumen laporan keuanganya dan di sesuaikan dengan akad yang di ambil karena jumlah anggota kita banyak jadi kalo memonitoring usahanya satu-satu ya kita ga bisa. terus jika akad yang di ambil adalah mudharabah baru kita pantau secara manajemen misal kualitas produk pemasaran penjualan dll, karena memang itu usaha kita, misal ada kendala ya kita bantu seperti itu. Sebagai contoh adalah usaha telur asin kemudian bakpia itu kita masih

memonitor secara langsung, biasanya untuk kelompok-kelompok usaha itu kami datang seminggu atau sebulan sekali dan waktunya di barengi saat ada agenda pengajian dengan kelompok usaha tersebut untuk bisa melihat progres usaha yang di lakukan.

**5. Pertanyaan : Apakah pendampingan/bimbingan yang di lakukan BMT mengacu pada standart atau SOP tertentu ?**

**Jawab** : Tidak ada kita hanya menyesuaikan dengan program yang sudah ada dan juga kondisi UMKM nya

**6. Pertanyaan : Siapa saja yang terlibat dalam proses pendampingan ?**

**Jawab** : Yang pertama tentu adalah kita sebagai pengelola dan pendamping bagi UMKM karena kita juga bertanggung jawab terhadap usaha anggota ya kalau usahanya maju kan kita juga senang berarti tujuan pemberdayaan dan kesejahteraan kita bisa tercapai, untuk staf yang mendampingi ya kita menyesuaikan saja bisa dari marketing atau seseorang yang memang bisa dalam bidangnya baik itu dari anggota atau masyarakat umum. Yang ke dua adalah UMKM itu sendiri sebagai anggota bmt BIF. Kalau untuk instansi lain memang kita sifatnya hanya sebagai partisipan saja jadi misal ada dinas UMKM yang melakukan pelatihan pelatihan ya kita mengirimkan anggota yang mau ikut saja kita daftarkan

**7. Pertanyaan : Kriteria usaha yang layak mendapat pendampingan ?**

**Jawab** : Dalam pemberdayaan dan pendampingan yang kita lakukan memang ada kriteria yang pertama adalah masyarakat yang kita

rasa kurang mampu, jadi kita mempunyai beberapa desa binaan yang ada di daerah-daerah misalnya kulon progo nah kemudian kita lihat masyarakatnya memang banyak yang kesulitan dalam hal ekonomi seperti itu kemudian kita membuat kelompok-kelompok usaha di dalamnya dan alhamdulillah sudah berkembang seperti contoh usaha sabun melin itu juga kita yang inisiasi kan, jadi memang kita menasar masyarakat yang ekonominya mohon maaf kurang mampu seperti itu.

**8. Pertanyaan : Apa kendala yang di alami dalam proses pendampingan usaha anggota BMT?**

**Jawab** : Kendalanya tentu dari sdm sendiri jadi untuk sumber daya kita terbatas karena anggota kita banyak sedangkan pengelola kita sedikit bisa di katakan tidak berimbang itu lah sebabnya kita masih kurang maksimal dalam hal tersebut tidak semua anggota bisa kita dampingi namun tetap kita lakukan sebisa mungkin , kemudian dari sisi masyarakat yang sulit sadar, kemudian juga masalah konsistensi karena kalau kita sudah menyediakan fasilitas usaha namun yang menjalankan seperti tidak niat ya otomatis tidak jalan usahanya seperti contoh kita pernah membuatkan usaha bakpia 109 sudah kita sediakan alat-alatnya lengkap semua dari BMT dan tinggal di jalankan saja ,namun seiring waktu masalah muncul yaitu dari karyawan yang kurang itikad baik, jadi yang buat bakpia susah untuk di arahkan dan ahirnya kabur meninggalkan alat begitu saja.

Solusinya ya mungkin SDM harus di tingkatkan kualitasnya SDM harus dilatih agar berkompeten. SDM juga diberi gaji yang sesuai. Serta masyarakat juga di edukasi agar mereka dapat tumbuh mental untuk berubah lebih maju. Serta kita harus sangat hati-hati dalam memilih mitra dalam menjalankan usaha BMT terutama dalam akad mudharabah karena jika tidak hati-hati kita bisa rugi.

**9. Pertanyaan : Apakah pendampingan usaha sebagai bentuk manajemen resiko pembiayaan ?**

**Jawab** : Ya bisa di bilang begitu kalau mengacu sama ke empat pola tadi kan ada monitoring kan mas jadi sebagai instrumen monitoring adalah laporan keuangan dan laporan kinerja, apa lagi dalam akad mudharabah kan itu risikonya paling tinggi bagi kami jadi sangat penting untuk memonitor dan mengawasi usahanya .

**10. Pertanyaan : Bagaimana dampak dari proses pendampingan usaha yang di lakukan BMT BIF terhadap perkembangan usaha anggota?**

**Jawab** : Dampaknya bagi kami adalah meningkatkan loyalitas dari anggota kita jadi dengan melakukan pemberdayaan dan pendampingan mereka merasa di ramut atau di perhatikan lah istilahnya, kemudian kedekatan dan silaturahmi dengan anggota juga semakin baik. Dan memang sudah menjadi kewajiban kami untuk membantu memajukan ekonomi umat supaya kualitas hidup mereka bisa meningkat begitu Kemudian kalau dari sisi UMKM nya ya dengan pemberdayaan dan pendampingan tadi usaha mereka bisa terbantu apakah itu dari sisi modal atau dari

fasilitas-fasilitas lain yang di berikan seperti pemasaran ,konsultasi , link usaha dan lain lain.

Narasumber 2 : Staf pendampingan baitul maal BMT BIF ( Bpk. Ahmad Nurali )

Tanggal : 14 februari 2019

Lokasi : Kantor BMT BIF Pusat

**1. Pertanyaan : Program pemberdayaan seperti apa yang di jalankan oleh BMT BIF lewat divisi baitul maal, khususnya terkait dengan pemberdayaan di bidang ekonomi dan usaha ?**

**Jawab** : Jadi perkenalkan nama saya Ahmad Nurali dari divisi baitu maal, untuk baitul maal di BMT BIF ini sebenarnya program pemberdayaanya banyak, untuk pemberdayan di bidang usaha sendiri kita ada program yang namanya Mitra Usaha Mandiri atau bisa di sebut MUS, program ini mulai di jalankan pada tahun 2014 yang mana salah satu bentuknya adalah kita memberdayakan masyarakat di salah satu desa binaan, baitul maal telah melaksanakan program zakat produktif untuk pengembangan ekenomi. Jadi program pendampingan ini bertujuan untuk pemberdayaan ekonomi individu atau kelompok dari anggota atau calon BMT BIF sendiri. Tetapi target atau sasaran dari program ini harus memenuhi beberapa persyaratan, salah satunya yaitu Dhuafa. Dana baitul maal yang di gulirkan tersebut juga ada yang kembali ke baitul maal, karena program pemberdayaan ini terdapat dua akad yaitu Al-Qard (uang

pokok kembali), dan Qardul Hasan (sukarela, tidak dikembalikan tidak masalah). Khusus untuk akad al-qard, sebenarnya jika tidak dikembalikan itupun juga tidak masalah, tetapi dengan harus disertakan dengan alasan yang jelas dan dapat dimaklumi. Untuk prosesnya secara umum kita awalnya mengadakan survey dan kemudian mengadakan pelatihan dan bimbingan kewirausahaan bagi yang ingin mengikuti selanjutnya dari masyarakat tersebut di bentuk kelompok-kelompok usaha dan di tawarkan pinjaman dengan akad qard sebagai bantuan modal usaha yang akan di jalankan.

- 2. Pertanyaan : pendekatan seperti apa yang di gunakan BMT dalam menjalankan program pemberdayaan dan pendampingan usaha bagi anggota BMT BIF ?**

**Jawab** : Untuk prosesnya secara umum kita awalnya mengadakan survey dan kemudian mengadakan pelatihan dan bimbingan kewirausahaan bagi yang ingin mengikuti selanjutnya dari masyarakat tersebut di bentuk kelompok-kelompok usaha dan di tawarkan pinjaman dengan akad qard sebagai bantuan modal usaha yang akan di jalankan

- 3. Pertanyaan : seperti apa kriteria anggota yang layak mendapatkan pemberdayaan dan pendampingan oleh BMT BIF dan pandangan BMT terkait kriteria masyarakat yang sudah berdaya ?**

**Jawab** : Jadi sasaran dari pemberdayaan ekonomi umat yang kita lakukan adalah untuk masyarakat yang mempunyai kondisi ekonomi lemah dan cenderung berkekurangan, salah satu kriteria dari masyarakat

yang layak untuk di berdayakan yaitu pertama keluarga dari individu tersebut tidak memiliki pekerjaan tetap dan golongan ekonomi rendah. kedua, individu tersebut memiliki pekerjaan, namun penghasilannya tidak mencukupi untuk kebutuhan ekonomi keluarganya. Dan sebagai tambahan individu tersebut memiliki rumah yang kurang layak. Proses pertama Baitul maal mencoba mengulik dan mencari informasi dari anggota atau calon anggota seperti pekerjaan, jenis usaha, jumlah pendapatan, penghasialan dan kadang sampai di survey tempat tinggalnya juga, serta data pendukung lainnya. Selanjutnya setelah kita survey baru kita putuskan untuk membuat program pemberdayaan seperi apa. Kalo yang di ledok timoho itu ya kita datang langsung ke sana lihat kondisinya langsung kemudian kita inisiatif untuk mengumpulkan masyarakat ibu-ibu khususnya yang ingin mengikuti pelatihan lewat sosialisasi atau bisa juga perorangan yang ingin mengajukan bantuan usaha yang sudah berjalan. Kami berikan fasilitas pelatihan, pemasaran, pinjaman alat-alat dan sampai ahirnya pasca pendampingan mereka bisa berjalan secara mandiri. Individu yang sudah berdaya menurut kami adalah yaitu saat individu tersebut paling tidak sudah dapat mengeluarkan ZIS untuk kaum yang lebih membutuhkan dan berkekurangan, yang pada awalnya individu tersebut adalah penerima ZIS kemudian setelah di berdayakan mereka mampu menjadi individu yang mampu mengeluarkan ZIS. Katogori lainnya yaitu sudah tidak dibina lagi atau lepas dari pemberdayaan yang di lakukan oleh BMT BIF lewat Baitul Tamwil, melainkan berganti lewat

Baitut Maal.kemudian indikatornya yaitu individu tersebut sudah bisa memenuhi kebutuhan pangan dalam sehari-hari, yang sebelumnya sebagai kaum dhuafa mereka terbilang kurang mencukupi dalam sehari-hari. Yang kedua penghasilan dari individu tersebut tetap atau minimal sudah UMR, yang artinya mereka mempunyai pekerjaan yang bisa di jadikan sumber utama dalam mencari nafkah

**4. Pertanyaan : budaya kerja apa yang di tanamkan BMT ke pada anggota yang mengikuti program pendampingan usaha dari BMT BIF ?**

**Jawab** : Kami juga membuat budaya kerjayang namanya Tanggung-Renteng. Maksudnya adalah program pendampingan yang di jalankan dibentuk dalam bentuk kelompok-kelompok kecil dalam suatu kelompok masyarakat yang akan dibina oleh BMT BIF. Alasan adalah dengan metode ini akan memepermudah kordinasi dan pemberian materi pelatihan dan juga agar masyarakat lebih bertanggung jawab, misalkan ada salah satu kelompok yang lalai atau mengalami kendala, akan diperingatkan dan di bantu oleh kelompok lainnya.

**5. Pertanyaan : seperti apa bentuk program pendampingan usaha yang di jalaknan oleh BMT dan dampaknya bagi perkembangan usaha anggota ?**

**Jawab** : Sebagai contoh adalah program pelatihan usaha sabun melin di Ledok Timoho sudah berjalan mandiri dan progresnya lumayan lancar, mereka bisa di katakan sudah mandiri dan bisa mengembangkan

usahanya walaupun pada awalnya pemasaran juga di bantu oleh pihak BMT .jadi produk sabun melin ini merupakan produk untuk kalangan tertentu sebenarnya dan sebagai alternatif sabun deterjen kemasan yang di jual pada umunya. waktu saya isi pengajian disana, saat saya sosialisasi soal wakaf uang, mereka antusias untuk ikut donasi dan menyisihkan sebagian pendapatan mereka untuk di wakafkan melalui program wakaf tunai . Alhamdulillah seperti itu jadi bisa di katakan mereka sudah mandiri dan mampu untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Sementara ntuk kelompok usaha lain itu dibebaskan.pembiayaan atau Pinjaman yang diajukan untuk penambahan modal usaha di sesuaikan dengan kondisi usaha mereka masing-masing. Contoh lain adalah satu usaha di kelompok Keparakan. Ibu itu buka Laundry. Di situ usahanya juga sangat lancar setelah mendapat pembiayaan.

Narasumber 3 : Ibu Syamsiyah ( UMKM kelompok usaha ledok timoho )

Tanggal : 20 februari 2019

Lokasi : Rumah Ibu Syamsiyah

**1. Pertanyaan : Bagaimana awal proses BMT BIF memberikan pelatihan dan program pendampingan usaha bagi kelompok usaha di desa ledok timoho ?**

**Jawab** : Nama saya Syamsiyah. Disini saya sebagai Bendahara dari salah satu kelompok usaha Ledok Timoho. Jadi dulu BMT BIF bisa sampai ke Ledok Timoho itu, waktu itu BMT BIF mengadakan agenda pelatihan, dengan niat memperbaiki kondisi ekonomi yang ada di Ledok Timoho. Pertama itu dulu mengadakan program sosialisasi dan kemudian membuat program pelatihan pembuatan sabun detergen ini, sabun Melin. Dari pelatihan itu ada kelanjutannya dimana langsung dibuat kelompok-kelompok yang terdiri dari 4 kelompok, tiap-tiap kelompok juga punya ketua, bendahara kelompok, sekretaris, dan anggota. Dari 4 kelompok tersebut terdapat 4 sampai 5 Ibu-ibu di Ledok Timoho, ada 3 kelompok usaha yang diberi pinjaman oleh BMT BIF. Kemarin kelompoknya Mbak Pur dipinjami 1 Juta. Sementara kelompok saya dipinjami 300 ribu. Kelompok satunya lagi 500 ribu, Pendampingan ini awalnya pelatihan. Setelah itu bentuknya menjadi pinjaman modal. Setelah bisa memproduksi sendiri, BMT BIF membantu dalam bentuk pemasarannya. Seperti itu bentuk pendampingannya

**2. Pertanyaan : Seperti apa alur atau proses pendampingan dan pelatihan sabun melin di berikan ?**

**Jawab** : Pendampingan yang diberikan BMT BIF, ya pada waktu itu memberikan pinjaman yang berjalan 3 kelompok. Setelah itu, pendampingan dari BMT BIF juga membantu dalam hal pemasaran dari sabun melin nya itu. Jadi pemasarannya bisa jalan. Pihak BMT BIF yang menawar-nawarkan ke orang, ke karyawannya juga diwajibkan untuk beli.

**3. Pertanyaan : Bagaimana sistem pinjaman yang di berikan oleh BMT untuk keperluan usaha sabun melin ini ?**

**Jawab** : Jadi pinjaman itu sifatnya pinjaman yang dikembalikan yang diangsur setaip bulan.. Pinjaman tersebut awalnya dikembalikan. Saya sudah mengangsur kalau tidak salah 3 kali. Kalau saya merasa tidak memberatkan. Sebenarnya kalau dikelola dengan baik, itu sama sekali tidak memberatkan. Kalau dikelola lantas bisa berkembang, itu bagus dan tidak memberatkan Karena ya, itu tadi. Dari pihak BMT BIF nya tidak meminta, dari pihak kita juga tidak aktif membayarkan. Pihak BMT BIF juga tidak mengingatkan kita saat angsuran. Karena mungkin mereka tahu kalau kelompok usaha yang lain jalan di tempat. Di karenakan pemasarannya tidak jalan, ditambah lagi biaya produksinya mahal. Jadi tidak semuanya berkembang hanya beberapa kelompok saja yang masih aktif sampai sekarang.

**4. Pertanyaan : bagaimana bentuk pendampingan usaha yang di berikan BMT BIF kepada kelompok usaha ?**

**Jawab** : Berhubung ini usaha yang dibentuk BMT BIF, jadi ini bukan usaha dari kita. Dalam artian, BMT BIF yang mengajak kita untuk

membuat usaha sabun melin ini, dengan difasilitasi pelatihan dan pinjaman untuk modal produksi, yang selanjutnya dipasarkan dibantu oleh pihak BMT BIF Pendampingan ini awalnya pelatihan. Setelah itu bentuknya menjadi pinjaman modal. Setelah diproduksi, BMT BIF membantu dalam bentuk pemasarannya. Jadi, waktu kita dibantu dalam hal pemasaran, kelompok kita jadi aktif. Kalau melakukan pemasaran sendiri, kita belum bisa melakukannya, masih repot. Jadi dibantu oleh BMT BIF, dan bantuan itu sangat membantu kita. seperti itu bentuk pendampingannya.

**5. Pertanyaan : Apakah ada kendala dalam proses pengembangan usaha dari kelompok yang di bentuk oleh BMT BIF ?**

**Jawab** : Ada kendalanya juga, misalnya sudah di produksi lantas tidak bisa memasarkannya juga menjadikan kendala. Jadi di bantu oleh BMT BIF soal pemasaran tersebut. Tapi setelah BMT BIF tidak membantu dalam hal pemasaran, kita juga kerepotan. Soalnya masyarakat juga kalau membeli sabun pasti yang dicari sabun-sabun yang sudah ada dipasaran. Nah , sabun melin ini kan sabun yang ramah lingkungan, yang busanya tidak banyak. Tapi ada dari beberapa warga yang beranggapan kalau lagi nyuci tapi busanya tidak banyak malah rasanya kurang. Mungkin juga karena Mas Ali hanya sendiri, jadi semuanya kewalahan. Disini saja ada 4 kelompok, belum lagi ditempat lain. Jadi seperti kekurangan tenaga untuk mengurus semuanya. Alhamdulillah Mas Ali masih sering berkunjung.

**6. Pertanyaan : Bagaimana bentuk pendampingan setelah usaha yang di jalankan sudah bisa mandiri ?**

**Jawab** : Pihak BMT juga masih aktif untuk ke sini bersilaturahmi dengan kami walaupun sekarang gak sesering dulu. Kalau sekarang Mas Ali, dan Pak Ridwan setiap bulan masih sering ke Ledok Timoho biasanya setiap tanggl 10. Tapi itu cuma sebatas arisan dan agenda pengajian bersama kelompok usaha kita, dalam pengajian rutin itu fihak BMT BIF juga memberikan kajian,sharing ilmu, motifasi seperti itu biasanya, jadi sekarang mungkin pendampingan dan pembinaannya dalam bentuk itu setelah lepas dari pelatihan kemarin..

Narasumber 4 : Ibu Musinem (pedagang pasar tradisional)

Tanggal : 18 februari 2019

Lokasi : Pasar Legi Kota Gede

**1. Pertanyaan : Profil dan jenis usaha apa yang sedang di jalankan ?**

**Jawab** : Ya ini saya jualan pisang saja mas biasanya, jualanya ya setiap hari soalnya pasarnya juga bukanya setiap hari. Untuk omset per hari ngga tentu mas kalo di rata-rata sehari mungkin sekitar 300.000 . ini pisangnya saya dapat dari pengepul trus saya beli dan saya jual lagi jadi bukan milik saya sendiri.

**2. Pertanyaan : Bagaimana pertama kali anda bisa kenal dengan BMT BIF?**

**Jawab** : Dulu saya belum tau BMT itu apa ya taunya setelah mas rifki (marketing) setiap hari keliling di pasar sini kemudian mampir ke dagangan saya nawarin mau buka tabungan apa gak, awalnya saya menolak mas soalnya ya penghasilan juga tidak menentu tapi marketingnya pinter tiap hari kesini jadi ahirnya saya buka tabungan dan setiap harinya saya menabung 50.000 rupiah. Saya sudah 2 tahun mas jadi anggota BMT dari dulu sampai sekarang ya pernah nabung pernah minjem juga lewat mas ihsan ini.

**3. Pertanyaan : Jenis pembiayaan apa yang di ambil ?**

**Jawab** : Kalau minjem saya jarang sih mas baru sekali dan lebih banyak nabungnya , kemarin saya minjem baru satu kali nominalnya 10 juta di angsur selama 2 tahun. Sekarang sudah jalan 1 tahun . dulu saya untuk agunanya pake BPKB motor, ngga tau mas akadnya tapi kemarin waktu di kasih mas rifki bilangnya pinjaman murabahah kalau pinjem di BMT tidak pake bunga tapi pake margin namanya udah itu aja.

**4. Pertanyaan : Seperti apa dampak pembiayaan bagi perkembangan usaha sebelum dan sesudah pembiayaan ?**

**Jawab** : Dampaknya sama saja mas karena ya gimana lagi wong saya minjem kemarin itu sebenarnya buat biaya anak saya trus setengahnya ya buat modal beli pisang, yang penting alhamdulillah usahanya lancar uang nya bisa muter terus untuk biaya sehari-hari, ya mungkin dengan pinjaman dari BMT kemarin bisa membantu sedikit buat

kulaakan pisang begitu. Untung nya tiap hari ya di pake untuk kebutuhan mas jadi gak kelihatan.

5. **Pertanyaan : Apa kendala yang biasanya di rasakan dalam menjalankan usahanya ?**

**Jawab** : Yaa buat pedagang kecil seperti ini biasa mas kadang rame tapi kadang ya sepi gak menentu

6. **Pertanyaan : Dukungan / pendampingan seperti apa yang di berikan oleh BMT BIF**

**Jawab** : Kalo yang saya rasakan dengan menabung seperti ini ya berguna sekali mas karena saya kan kadang belum bisa menyisihkan antara omset dengan keuntungan sering nyampur tau-tau habis begitu, dengan menabung setiap hari seperti ini nanti juga bermanfaat kalau ada kebutuhan yang mendesak jadi masih ada simpenan lagi. Mas rifki juga sering mengingatkan untuk rutin menabung tapisifatnya ya nggak memaksa kapanpun dan berapapun yang penting rutin begitu. Terus dulu BMT juga pas ada acara pesenya juga ke saya kalau nggak salah waktu itu ada acara untuk pengajian di pesantren itu pesen pisangnya ke saya, ya saya merasa senang lah di larisi . selama saya jadi anggota BMT blum pernah mas ada pelatihan-pelatihan seperti itu saya juga tidak mengerti mungkin itu buat yang muda-muda .

Narasumber 5 : Ibu Sumaryati (pedagang pasar tradisional)

Tanggal : 18 februari 2019

Lokasi : Pasar Legi Kota Gede

**1. Pertanyaan : Profil dan jenis usaha apa yang sedang di jalankan ?**

**Jawab** : Saya jualan sayur mayur mas ini jadi sebenarnya ini usaha orang tua dulunya trus saya yang meneruskan kurang lebis sudah 15 tahun berjualan di pasar sini, biasanya saya kulakan di pasar giwangan sana paginya trus siang saya jual di sini ,untuk pendapatanya sehari ya tidak tentu mas kadang rame kadang sepi (tidak mau menyebutkan)

**2. Pertanyaan : Bagaimana pertama kali anda bisa kenal dengan BMT BIF?**

**Jawab** : Dulu awal mulanya saya kenal BMT BIF ya sama marketingnya mas yang tiap hari kesini buat nawarin untuk buka tabungan dulu awalnya, karena memang saya belum punya tabungan jadi saya nabung setiap harinya ke mas rifki ini ya buat jaga-jaga aja kalau ada keperluan mendadak kan nanti ada uang simpenan kata mas rifki, ahirnya beneran mas kemarin anak saya yang sudah SMA kecelakaan dan saya butuh dana buat proses penyembuhan saya dateng ke BMT terus terang akhirnya semua simpenn saya ambil itu pun juga masih kurang, kemudin saya juga libur julan mas selama 2 bulan karena ,sudah gak punya uang lagi buat kulakan sayur, mau pinjem juga gak punya jaminan ahirnya di tawarin mas ihsan mau pinjem gak buk gak usah pake jaminan gapapa asal nanti di potong angsuran tiap hari aja ,ahirnya saya pinjem sama BMT 2 juta mas bertahap awalnya di kasih satu juta dulu kemudian setelah lancar

di berikan lagi 1 juta saya cicil selama setengah tahun walaupun telat tapi kata BMT gapapa yang penting julanya lancar

**3. Pertanyaan : Jenis pembiayaan apa yang di ambil ?**

**Jawab** : Blum tau kalau itu pokoknya dulu pinjem aja saya lupa istilahnya ,tapi waktu itu saya tidak punya jaminan, kalau pinjam itu kan harus pake jaminan di mana-mana, dan ahirnya saya bilang ke mas rifki saya gak punya agunan dan saya ahirnya di suruh ke kantor BMT langsung katanya ga apa-apa tidak harus ada jaminan karena mungkin BMT tau kalau saya suka menabung dulunya dan sudah percaya. Dan itu sangat membantu sekali mas waktu itu ahirnya saya bisa nerusin jualan lagi, untuk bunga nya ya jelas tapi saya lupa waktu itu berapa . iya dulu BMT bilanganya bukan bunga tapi margin.

**4. Pertanyaan : Seperti apa dampak pembiayaan bagi perkembangan usaha sebelum dan sesudah pembiayaan ?**

**Jawab** : Ya alhamdulillah mas dengan bantuan BMT saya bisa melanjutkan jualan saya lagi dan masih lancar seperti biasanya, yang penting setiap hari bisa mencukupi kebutuhan keluarga di rumah .

**5. Pertanyaan : Apa kendala yang biasanya di rasakan dalam menjalankan usahanya ?**

**Jawab** : kalau berjualan sayur seperti ini biasanya mudah busuk mas, rata-rata ya 2 hari bisa bertahan apa lagi kalau musim hujan kan sepi ahirnya sayurnya pada layu gak seger-seger lagi. Terus ya namanya jualan kadang rame kadang sepi nggak menentu.

**6. Pertanyaan : Dukungan / pendampingan seperti apa yang di berikan oleh BMT BIF?**

**Jawab** : Kalau pelatihan-pelatihan seperti itu mungkin ada ya mas tapi saya belum pernah mengikuti, gak bisa mas gak mudeng . kalau untuk tabungan saya rutin mas kadang 30.00-50.000 sehari . iya biasanya juga di ingatkan sama mas rifki, nah tabungan saya itu nanti di potong buat angsuran pinjaman saya perbulan itu tadi mas.

Narasumber 6 : Ibu Martinah (pedagang pasar tradisional)

Tanggal : 18 februari 2019

Lokasi : Pasar Legi Kota Gede

**1. Pertanyaan : Profil dan jenis usaha apa yang sedang di jalankan ?**

**Jawab** : jualan ayam mas , ayam potong ayam kampung, wah kalau ini saya sudah lama sekali sudah hampir 40 tahun berjualan di sini , untuk ayamnya ya bukan punya saya tapi dari bosnya jadi saya di setori dan tinggal jual gitu aja, omsetnya ya gak menentu mas yang penting cukup buat sehari-hari kadang ya sepi biasa pedagang ya seperti itu beda dengan pegawai.

**2. Pertanyaan : Bagaimana pertama kali anda bisa kenal dengan BMT BIF?**

**Jawab** : Ya bisa wong setiap hari pegawainya keliling pasar sini mas , dulu ya mas rifki ini mapir buat nawarin mau nabung atau nggak

katanya berguna nanti kalau ada kebutuhan mendadak begitu ahirnya ya saya nabung mas per hari kadang 50.000 kadang 100.000 kadang ya gak nabung tergantung. Mas rifki orangnya baik walaupun masih muda ya sopan sama orang tua kadang juga suka bercanda sudah akrab lah setiap hari ketemu soalnya

**3. Pertanyaan : Jenis pembiayaan apa yang di ambil ?**

**Jawab** : Dulu saya minjem 12 juta mas di angsur selama 24 bulan. itu juga sebenarnya temen saya yang minjem tapi saya yang tanggung jawab . pake jaminan motor waktu itu ( BKPB). Akadnya ga tau mas saya lupa taunya ya ngutang gitu aja . jadi saya minjam bukan untuk kebutuhan modal usaha tapi bantuin temen saya kalau keperluan usaha ayam ini ya alhamdulillah lancar wong saya juga dah lama jualan yang penting cukup buat kebutuhan sehari-hari

**4. Pertanyaan : Seperti apa dampak pembiayaan bagi perkembangan usaha sebelum dan sesudah pembiayaan ?**

**Jawab** :

**5. Pertanyaan : Apa kendala yang biasanya di rasakan dalam menjalankan usahanya ?**

**Jawab** : Yang namanya pedagang itu kadang ya laris tapi kadang ya sepi dah biasa, gak ada masalah mas kalau saya ya di sukuri aja berapaun hasilnya

**6. Pertanyaan : Dukungan / pendampingan seperti apa yang di berikan oleh BMT BIF?**

**Jawab** : Wah gak tau mas saya tapi ya dengan tabungan setiap hari itu saya jadi merasa terbantu paling nggak ada dana simpanan dah ngangsurnya ya di potong setiap hari itu mas tapi kan nanti dapat ganti sama temen saya jadi sama aja.

Narasumber 7 : Ibu Rina (pedagang pasar tradisional)

Tanggal : 18 februari 2019

Lokasi : Pasar Legi Kota Gede

**1. Pertanyaan : Profil dan jenis usaha apa yang sedang di jalankan ?**

**Jawab** : Saya ada usaha laundry mas tapi di rumah kalau di sini saya sebagi karyawan di toko emas ini, untuk usaha laundry itu baru sebenarnya akhir 2018 kemarin dan sampai sekarang alhamdulillah lancar usahanya

**2. Pertanyaan : Bagaimana pertama kali anda bisa kenal dengan BMT BIF?**

**Jawab** : Dulu waktu pertama di kenalkan sama BMT ya gara-gara marketingnya sering wara wiri ke pasar dan ahirnya mampir ke toko nawarin buk mau nabung nggak ? awalnya saya gak mau mas tapi ya lama-lama saya pikir ga ada salahnya juga wong sewaktu-waktu juga bisa di ambil dan ahirnya saya menabung setiap hari sama mas rifki ini.

**3. Pertanyaan : Jenis pembiayaan apa yang di ambil ?**

**Jawab** : Saya pinjem buat modal usaha laundry itu karena kebetulan butuh dana lagi akhirnya ngajuin pinjaman ke mas rifki 1 juta tapi ga pake agunan karena saya sudah dari dulu jadi nasabah BMT , mas rifki juga sudah paham lah karakter saya jadi gapapa pinjamnya juga 1-2 juta dan angsuranya di potong dari tabungan saya per hari itu, akad nya itu murabahah kemarin

4. **Pertanyaan** : **Seperti apa dampak pembiayaan bagi perkembangan usaha sebelum dan sesudah pembiayaan ?**

**Jawab** : Setelah dapat pinjaman dari BMT itu berguna lah mas buat nambah mesin cuci saya karena saya pinjam itu buat keperluan usaha laundry itu tadi dan kebetulan tabungan saya sudah di ambil semua jadi saya pinjam saja. Alhamdulillah lancar karena dulu mesin cucinya cuma 2 sekarang jadi 3 dan bisa nambah penghasilan juga berkat pinjem dari BMT tadi.

5. **Pertanyaan** : **Apa kendala yang biasanya di rasakan dalam menjalankan usahanya ?**

**Jawab** : Ga ada si mas kalau usaha di rumah insyaallah lancar karena saya juga baru mungkin kendala di pemasaran aja karena rumah saya agak ke dalam jadi susah kalau orang lewat mungkin ga tau kalau ada laundry

6. **Pertanyaan** : **Dukungan / pendampingan seperti apa yang di berikan oleh BMT BIF?**

**Jawab** : Dulu waktu saya awal-awal bikin usaha laundry itu sempat konsultasi juga sama staff BMT pak siapa saya lupa namanya, na di situ banyak arahan juga kok mas buat usahaya gimana cara pemasarannya kemudian mutu dan kualitas harus di jaga dan jangan lupa jujur seperti itu intinya kalau dari BMT mereka terbuka kalau ada yang minta saran atau masukan .

Narasumber 8 : Ibu Nining Lestari(pedagang pasar tradisional)

Tanggal : 18 februari 2019

Lokasi : Pasar Legi Kota Gede

**1. Pertanyaan : Profil dan jenis usaha apa yang sedang di jalankan ?**

**Jawab** : Usaha bakpia mas ini , dulu saya di dalem pasar sebelumnya jualan peralatan seperti pisau, arit cangkul dan lain-lain tapi akhirnya ga laku mas dan kemudian nyoba usaha jualan bakpia ini. Ya alhamdulillah lancar banyak yang beli kalau hari minggu seperti ini mungkin buat oleh-oleh.

**2. Pertanyaan : Bagaimana pertama kali anda bisa kenal dengan BMT BIF?**

**Jawab** : Iya dulu saya sudah lama jadi nasabah BMT mungkin sudah 5 tahunan lebih, sering nabung juga ke pak rudi dulu kalau sekarang ganti mas rifki ini yang setiap hari ngambilin setoran. Awalnya ya biasa di tawari untuk jadi anggotanya buat nabung berapa aja bisa begitu dan

seterusnya sampai sekarang. Nah ini usaha bakpia saya juga dari BMT lo mas jadi pas dulu ga laku jualan alat-alat besi itu saya bilang ke pak rudi kalau sekarang jualan sepi pengen ganti usaha tapi apa belum tau trus suruh dateng ke BMT nah di sana ada anggota lain yang produksi bakpia ahirnya suruh jualin bakpianya, awalnya saya ragu mas karena yang jual bakpia kan sini sudah banyak tapi ahirnya saya coba toh itu bukan bikinan saya sendiri jadi kalau ga laku ya tinggal di kembalikanin saja. Dan ternyata lancar jualannya sampai sekarang

**3. Pertanyaan : Jenis pembiayaan apa yang di ambil ?**

**Jawab** : Kalau saya lebih sering menabung mas dari pada minjem. Belum pernah minjem sama sekali tapi setiap nabung ya kadang saya ambil kalau misalnya butuh mendadak

**4. Pertanyaan : Seperti apa dampak pembiayaan bagi perkembangan usaha sebelum dan sesudah pembiayaan ?**

**Jawab** : -

**5. Pertanyaan : Apa kendala yang biasanya di rasakan dalam menjalankan usahanya ?**

**Jawab** : Ya mungkin masalah persaingan aja mas karena untuk yang jual bakpia kan banyak sekali di jogja tapi ya alhamdulillah Allah ngasi rejeki ke orang itu kan sudah di atur. Masalah lari atau enggak itu sudah biasa di syukuri aja.

**6. Pertanyaan : Dukungan / pendampingan seperti apa yang di berikan oleh BMT BIF?**

**Jawab** : Ya itu tadi mas saya di arahkan untuk berjualan bakpia saja kalau mau. Karena BMT tau kalau usaha saya yang dulu itu sepi akhirnya ya jualan bakpia ini kulaanya dari bu puji namanya itu juga anggota BMT jadi saya di kenalkan. Yang nyetok bu puji ini jadi saya tinggal jualan saja begitu. Ya mungkin kalau usaha bakpia ini lebih lancar dari usaha saya yang dulu dan barangnya juga di setori jadi saya gak ribet bikinya.





