

# LAMPIRAN

## SURAT BUKTI WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : WIDIFA

Jabatan : MS

Menyatakan telah diwawancarai terkait Prosedur dan Manajemen Risiko pada Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah Area Temanggung, guna penyelesaian penulisan skripsi saudara:

Nama : Dian Ayu Puspitasari

NIM : 20130730186

Judul Skripsi : **Analisis Manajemen Risiko Terhadap Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah Area Temanggung.**

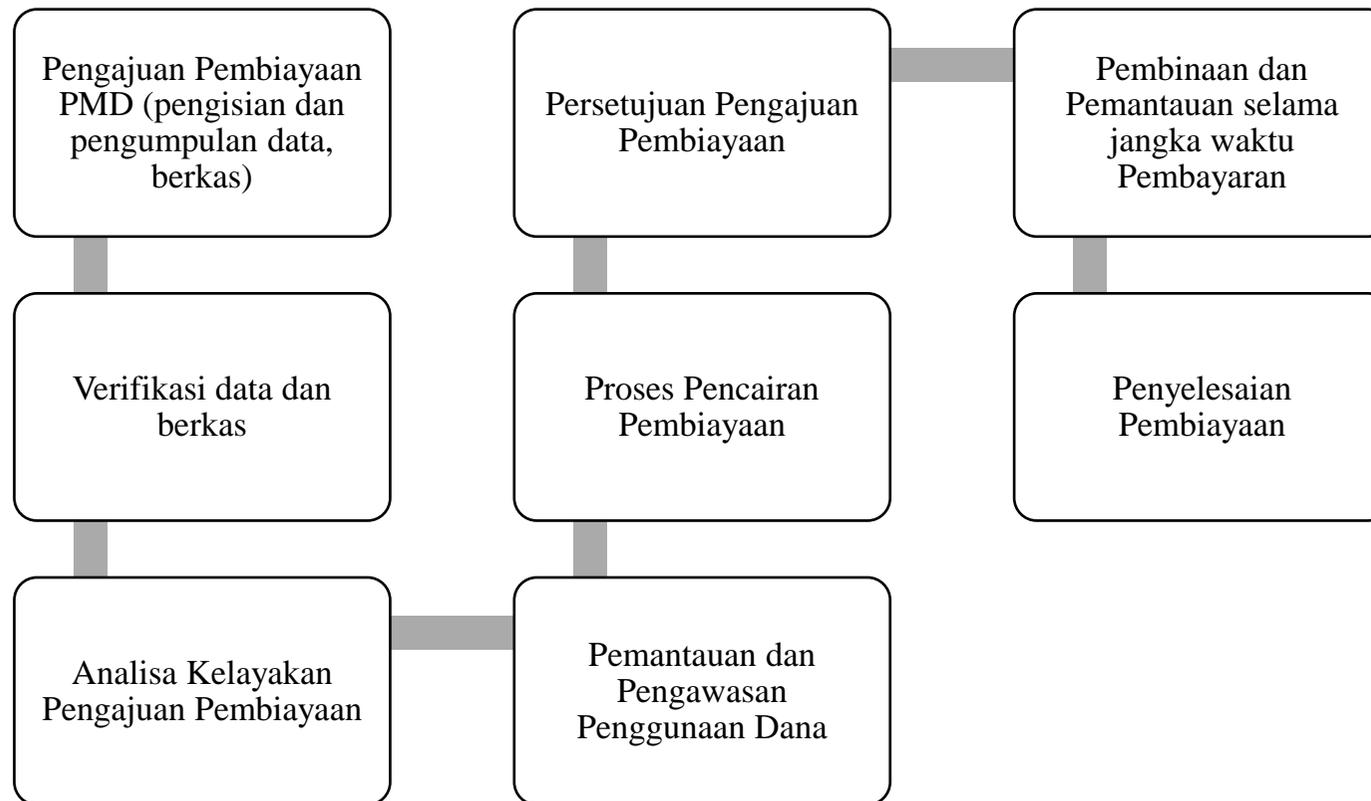
Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti tertulis wawancara dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Temanggung, 05 Desember 2016



( WIDIFA )

### Proses Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah



**HASIL WAWANCARA DENGAN PEMBINA SENTRA MMS PMD BTPN  
SYARIAH AREA TEMANGGUNG MENGENAI PEMBIAYAAN PAKET  
MASA DEPAN (PMD)**

**Narasumber : F.Y**

**Waktu : xx September 20xx**

**Tempat : Desa xxxxxxxx**

1. Apa itu pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah?

Pembiayaan PMD merupakan pembiayaan usaha produktif yang dikhususkan bagi ibu-ibu yang berada di pedesaan dalam membantu memberdayakan usaha masyarakat, yang tidak memiliki akses ke dunia perbankan untuk mengajukan pembiayaan modal bagi usaha yang dimiliki.

2. Akad apa yang digunakan pada pembiayaan PMD?

*Akad wakalah wal murabahah*

3. Bagaimana BTPN Syariah mempromosikan produk PMD tersebut kepada masyarakat?

Pertama, kami mengunjungi aparat desa seperti Kades atau Kadus masyarakat setempat. Kami terlebih dahulu meminta izin untuk menawarkan kepada ibu-ibu masyarakat mengenai produk PMD dari BTPN Syariah dan menjelaskan secara singkat apa dan bagaimana PMD. Setelah itu kami mengunjungi salah satu warga untuk menanyakan kapan ada pertemuan atau perkumpulan ibu-ibu, pada pertemuan tersebut kami menawarkan kepada seluruh ibu-ibu yang hadir mengenai pembiayaan

PMD. Baru setelah itu kami akan mengadakan beberapa pertemuan lagi bagi ibu-ibu yang akan bergabung menjadi nasabah PMD. Setelah mendapatkan calon nasabah kami akan menyaring dan melakukan seleksi, kemudian kepada calon nasabah tersebut kami melakukan pembinaan dasar keanggotaan yang berlangsung selama 5 hari berturut-turut. Dalam pembinaan dasar ini, kami menjelaskan secara detail PMD, apa saja manfaatnya, tata tertib dan prosedur pengajuan pembiayaan PMD.

4. Bagaimana perkembangan pembiayaan PMD?

Perkembangan pembiayaan PMD sendiri sudah mulai tersebar luas di seluruh Indonesia, dan *alhamdulillah* mendapat respon yang positif dari masyarakat yang telah mengikuti program ini, apalagi setelah BTPN Syariah berubah menjadi BUS dari UUS pada awal tahun 2014. Hingga akhir tahun 2015 kemarin nasabah pembiayaan PMD sudah mencapai lebih dari 2 juta nasabah.

5. Bagaimana menghadapi persaingan antar produk pembiayaan yang serupa?

Kalau dari BTPN sendiri, karena memang pembiayaan PMD ini tidak menggunakan jaminan, bank juga memberikan pembinaan dan pemberdayaan kepada setiap nasabah dalam mengelola dana maupun usaha nantinya. Sehingga kami berfokus tidak hanya memberikan pembiayaan modal usaha saja, tetapi juga mendampingi masyarakat untuk mencapai kesejahteraan yang layak.

HASIL WAWANCARA DENGAN PEMBINA SENTRA MMS PMD  
BTPN SYARIAH AREA TEMANGGUNG MENGENAI  
PEMBIAYAAN PAKET MASA DEPAN (PMD)

Narasumber : M

Waktu : xx September 20xx

Tempat : Desa xxxxxxxx

6. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan PMD?

Beberapa ibu-ibu yang berminat untuk bergabung di PMD, harus membentuk kelompok, dalam satu kelompok terdapat minimal sepuluh orang. Kemudian calon nasabah melengkapi data dan menyerahkan berkas yang diperlukan pada formulir pengajuan, seperti fotocopy KTP nasabah dan suami, fotocopy KTP, nasabah bukan seorang Pegawai Negeri maupun Swasta, rumah tinggal milik sendiri, dan diutamakan sudah memiliki usaha. Selanjutnya akan ada proses seleksi sebelum pencairan pembiayaan, bagi nasabah yang lolos seleksi wajib mengikuti pelatihan dasar keanggotaan, kemudian proses pencairan pembiayaan dan yang terakhir pemantauan dan pengawasan nasabah.

7. Bagaimana pengajuan pembiayaan tersebut dikatakan layak atau tidak untuk dibiayai?

Setelah calon nasabah melengkapi data dan menyerahkan berkas, kami akan memeriksa berkas-berkas tersebut, kemudian melakukan survei untuk memastikan data yang diberikan itu benar dan sesuai dengan keadaan

sebenarnya. Dari survei tersebut, kami juga sekaligus menilai kelayakan pemberian pembiayaan. Misalnya usia usaha yang sebenarnya, berapa omset per hari dari usaha tersebut, bagaimana prospek bisnis yang dijalankan apabila kami memberikan tambahan modal usaha.

8. Pendekatan analisis apa yang diterapkan untuk pengajuan pembiayaan PMD?

Analisis prinsip 5C

9. Bagaimana proses seleksi nasabah dilakukan?

Melalui prinsip 5C, observasi calon nasabah dan usaha, wawancara setelah data dan pengajuan berkas sudah dilengkapi

10. Bagaimana pembinaan yang diberikan kepada nasabah yang lolos seleksi pembiayaan?

Nasabah yang lolos seleksi wajib mengikuti pembinaan awal, yaitu Pelatihan Dasar Keanggotaan selama lima hari berturut-turut. Pembinaan ini diberikan untuk membantu nasabah dalam mengelola dana yang nantinya diberikan pihak bank untuk mengelola usaha. Selain itu, nasabah juga akan dijelaskan program pembiayaan yang telah disetujui, agar nasabah nantinya mampu mengelola usaha yang dijalankan dan tidak melakukan penyimpangan penggunaan dana yang diberikan. Pembinaan juga dilakukan untuk membentuk karakter nasabah agar, menaati prosedur pembiayaan PMD, dana diarahkan untuk membangun usaha, tidak boleh atas nama atau dana yang diberikan dibagi sama orang lain.

11. Bagaimana analisis yang dilakukan untuk menilai kelayakan prospek bisnis usaha nasabah?

Kalau kelayakan prospek bisnis, pihak bank menilai ketika melakukan wawancara dan survei. Prospek bisnis itu dapat dilihat dari lama usaha, omset per hari dari usaha yang dijalankan. Ketika survei, kami juga meminta referensi dari tetangga sekitar, bagaimana usahanya selama ini, berjalan lancar tidak? Kemudian bagaimana kemajuan usaha dari awal berdiri hingga sekarang.

12. Bagaimana pemantauan dan pengawasan yang dilakukan pihak bank untuk nasabah PMD?

Yaa nasabah diawasi dan dipantau saat proses pencairan sudah di lakukan. Kami mengawasi dari nasabah membelanjakan dana yang diberikan, melakukan *cross check* apakah benar dana itu memang digunakan untuk usaha. Kalau iya, kami akan meminta nota pembelian dan melihat secara langsung keadaan usaha setelah dibiayai. Kalau terindikasi tidak digunakan untuk usaha, kami akan menegur langsung, kenapa tidak digunakan untuk mengelola usaha, kami juga akan segera mengarahkan nasabah tersebut untuk memenuhi peraturan ayang telah disetujui, kalau dana tersebut harus digunakan untuk usaha.

**HASIL WAWANCARA DENGAN MANAGER SENTRA MMS PMD  
BTPN SYARIAH AREA TEMANGGUNG MENGENAI  
PEMBIAYAAN PAKET MASA DEPAN (PMD)**

**Narasumber : T.W**

**Waktu : xx dan xx November 20xx**

**Tempat : Desa xxxxxxxx**

1. Pembiayaan PMD BTPN Syariah itu pembiayaan yang seperti apa?

Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) adalah produk penyaluran dana bagi usaha mikro kecil menengah yang menggunakan akad *wakalah wal murabahah*, produk pembiayaan ini diberikan kepada sekelompok wanita di pedesaan yang memiliki usaha untuk dikembangkan maupun bagi yang belum memiliki usaha tetapi mempunyai tekad untuk berusaha membangun dan menumbuhkan usaha yang tidak memiliki akses dan jaminan kepada bank.

2. Berapa pembiayaan yang diberikan dan berapa lama jangka waktunya?

Untuk awal periode, setiap nasabah diberikan Rp. 1-3 juta dan nanti besaran disepakatinya tergantung kelayakan usaha yang akan dibiayai, dengan jangka waktu satu tahun, angsuran dibayar per dua minggu dalam setaun itu. Kemudian untuk periode selanjutnya nasabah dapat mengajukan pembiayaan dua kali lipat dari periode pertama, dengan

catatan nasabah tidak pernah menipis angsuran atau menunggak angsuran selama periode pertama.

3. Manfaat apa saja yang akan nasabah dapatkan dari pembiayaan PMD?

Manfaat langsung yang diberikan kepada nasabah adalah asuransi jiwa selama masa pembiayaan berlangsung, pembukaan rekening tabungan tanpa biaya administrasi, pembinaan untuk usaha yang dijalankan. Kemudian pada periode selanjutnya nasabah akan mendapat kesempatan untuk mengajukan pembiayaan 100 persen dari plafond awal, dan untuk jangka panjang nasabah yang memiliki *track record* kolektabilitas lancar akan mendapat pembiayaan perbaikan rumah dan pendidikan anak.

4. Kendala apa yang biasanya dijumpai ketika proses pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah?

Kadang ada nasabah yang memberikan data tidak sesuai aslinya, misalnya pendapatan dilebih-lebihkan, lama usaha juga tidak seperti sebenarnya atau keadaan kebutuhan keluarga.

5. Bagaimana mengatasi kendala-kendala yang muncul?

Saat wawancara dan survei, kami akan melakukan *surprise visit* ke rumah nasabah sehingga akan diketahui keadaan yang sebenarnya, dan melakukan observasi melalui tetangga sekitar dan aparat desa. Dari situ kami biasanya menekan risiko pembiayaan bermasalah dengan tidak meloloskan nasabah yang seperti itu.

6. Bagaimana pihak bank mengidentifikasi risiko pembiayaan bermasalah terhadap pengajuan pembiayaan yang dilakukan?

Yang pertama itu tadi, saat wawancara dan survei kami akan mencocokkan antara data dan informasi yang diberikan dengan keadaan yang sesungguhnya. Yang kedua, karakter nasabah dalam mengelola usaha selama ini sebelum mengikuti pembiayaan PMD. Yang ketiga, analisis dari pendapatan, pengeluaran kebutuhan keluarga, kira-kira masih mencukupi atau tidak untuk mengajukan pembiayaan dan kesungguhan nasabah dalam mengelola usaha nantinya.

7. Bagaimana penanganan apabila terdapat pembiayaan bermasalah?

Langkah pertama, kami segera melakukan observasi penyebab dari pembiayaan bermasalah tersebut, yang selama ini kami temui nasabah mengalami gagal bayar ketika jadwal pembayaran angsuran.

8. Adakah tindakan-tindakan khusus untuk nasabah gagal bayar?

Kami lakukan wawancara terlebih dahulu sama nasabah, kenapa tidak mampu membayar ketika jadwal angsuran. Setelah penyebab diketahui baru kami melakukan tindakan. Biasanya nasabah gagal bayar karena jatuh sakit hingga di opname, ada masalah keluarga dan yang parah itu kalau sudah karakter dari nasabah. Untuk perlahan memberi pengertian untuk tetap membayar angsuran setelah membaik, karena walaupun begitu, usaha mereka tetap jalan. Kalau yang karakter nasabah, kami

terus melakukan pembinaan dan pemantauan agar nasabah tetap bertanggung jawab atas pembiayaan yang sudah diberikan.

9. Bagaimana prosedur penanganan dan tindak lanjut pembiayaan bermasalah?

Pertama kami melihat usaha yang kami biayai, memastikan apakah usaha tersebut masih berjalan atau tidak. Kalau masih ya nasabah harus dipantau dan diawasi terus dalam mengelola usaha, kadang kami juga mendampingi nasabah dengan memberi pelatihan agar nasabah memiliki semangat lagi untuk membangun usaha dan membayar kewajibannya. Kemungkinan terburuk biasanya, kami terpaksa menggunakan uang tabungan nasabah untuk *mengcover* tunggaknya, tetapi di kemudian hari nasabah harus menggantinya. Kami juga meminta kerjasama dengan penjamin nasabah untuk bersama-sama menyelesaikan kewajiban nasabah hingga tenor waktu pembiayaan.

10. Bagaimana pengelolaan yang dilakukan pihak bank terhadap pembiayaan bermasalah?

Ada beberapa pelatihan dan pembinaan untuk nasabah yang berisiko macet. Nasabah akan dipantau ketika tidak membayar angsuran, penyebabnya kenapa? Menemui penjamin, melakukan *follow up* hingga kewajiban terpenuhi. Kami terus berusaha melakukan pengawasan, selama usaha masih jalan nasabah masih bisa ditemui untuk menyelesaikan pembiayaan.

11. Bagaimana mitigasi risiko pembiayaan bermasalah yang diterapkan BTPN Syariah?

Untuk mitigasi risiko pembiayaan, kami menganalisa dari sebelum pembiayaan diberikan kepada nasabah. Yang pertama melalui penghindaran risiko, tindakan ini kami fokuskan ketika melakukan survei atas kesesuaian data dan informasi yang diberikan oleh nasabah. Kalau terdapat nasabah tidak jujur, maka kami akan langsung mencoret calon nasabah dari daftar pengajuan. Kemudian pengurangan risiko, ini juga dinilai ketika survei dan wawancara. Tindakan pengurangan dengan melihat omset, lama usaha dan prospek usaha, sehingga pemberian pembiayaan disesuaikan oleh kebutuhan usaha tersebut, tidak lantas menyetujui memberi banyak dana. selanjutnya pengalihan risiko, tindakan ini kami lakukan ketika pemberian pembiayaan sudah dilakukan yaitu dengan mendaftarkan nasabah ke asuransi jiwa dan tanggung renteng kelompok nasabah. Dan yang terakhir penanganan risiko, tindakan ini kami lakukan dengan mengingatkan wajib menabung selama masa pembiayaan dan penjadwalan teratur untuk pembayaran angsuran kewajiban.

12. Bagaimana cara untuk menekan pembiayaan bermasalah, baik sebelum maupun setelah pemberian pembiayaan diberikan?

Tidak terburu-buru dalam menilai kelayakan pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah. Sebelum pencairan, proses seleksi dilakukan dengan ketat dan tepat, yaitu pembiayaan harus untuk usaha produktif atau modal usaha. Menilai karakter nasabah melalui wawancara, dalam memberikan informasi, cara bersosialisasi itu sangat penting, agar nantinya nasabah tidak melakukan penyimpangan dana yang diberikan. Lalu menyetujui *plafond* sesuai kebutuhan yang sebenarnya, baik dari segi kemampuan nasabah membayar maupun dari pendapatan sehari-hari sebelum proses pencairan. Kalau setelah pencairan, kami mengawasi dana tersebut dengan melakukan *survey* setelah dana cair, memastikan dana digunakan sesuai tujuan PMD dan melihat bagaimana peningkatan usaha setelah diberi tambahan modal.

**HASIL WAWANCARA KEPADA NASABAH PEMBIAYAAN PMD BTPN  
SYARIAH**

**Narasumber : T.E**

**Waktu : xx Oktober 20xx**

**Tempat : Desa xxxxxxxx**

1. Apakah ibu sudah mengetahui apa itu pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) dari BTPN Syariah?

Sudah, PMD itu pembiayaan yang khusus bagi ibu-ibu yang harus berkelompok dan memiliki usaha.

2. Menurut ibu, apakah pembiayaan PMD ini memiliki manfaat bagi kemajuan usaha yang dimiliki?

Iya, karena dengan adanya PMD mayoritas usaha yang dijalankan mendapat tambahan modal. Jadi, bisa meningkatkan usaha dengan menambah *stock* barang yang ada, pembeli juga lebih tertarik karena yang dijual macam-macam.

3. Bagaimana pihak BTPN Syariah mempromosikan PMD tersebut kepada masyarakat?

Yang saya tahu, pas awal itu ada pertemuan ibu-ibu terus bank nya menjelaskan PMD itu apa, syaratnya dan apa saja yang harus dipenuhi

kalau mau ikut pembiayaan. Terus ada pertemuan-pertemuan lagi sama pihak bank nya, supaya lebih tau lagi tentang PMD.

4. Apakah ibu benar-benar mengetahui seluruh prosedur dan peraturan yang ditetapkan oleh BTPN Syariah pada PMD?

Iya, karena setelah ada seleksi nasabah dan wawancara, nasabah yang lolos diberi pelatihan bagaimana bergabung di PMD. Selama pelatihan lima hari itu, pihak bank menjelaskan semua peraturan, prosedur, manfaat dan dampak kalau misalnya besuk tidak bisa bayar.

5. Bagaimana prosedur untuk pengajuan pembiayaan PMD?

Awalnya harus mendaftar dengan membentuk kelompok dengan anggota minimal sepuluh orang, setelah itu mengumpulkan dan melengkapi data yang ada di formulir pendaftaran. Kalau udah lengkap di teliti lagi sesuai tidak, terus diseleksi siapa saja yang lolos untuk disetujui baru diberi pembiayaan dan di tanya-tanya uang itu sudah digunakan untuk apa saja dan harus ada nota pembelian.

6. Bagaimana pihak bank menilai bahwa nasabah lolos seleksi pembiayaan atau tidak?

Dari data di formulir itu setelah diteliti, terus di wawancara. Sesuai tidak data yang diberi sama waktu wawancara. Kalau lengkap, sesuai biasanya akan lolos seleksi.

7. Apakah proses pengajuan pembiayaan hingga seleksi nasabah telah sesuai prosedur pengajuan?

Menurut saya sudah, soalnya pihak bank benar-bener meneliti kebenaran data calon nasabah dengan nanya-nanya ke tetangga sekitar rumah bagaimana usaha dan calon nasabah.

8. Apakah pemberian pembinaan kepada nasabah memiliki pengaruh yang besar bagi ibu atau usaha yang dijalankan?

Secara tidak langsung iya, setelah pembiayaan nasabah dituntut untuk bisa terus menjalankan usaha nya sampai memperoleh pendapatan dan tidak macet waktu bayar angsuran.

9. Bagaimana pemantauan dan pengawasan pihak bank setelah proses pencairan pembiayaan?

Nanya-nanya uangnya sudah habis belum, sudah dipakai berapa, masih berapa dan dipakai buat apa saja.

10. Bagaimana prosedur pihak bank dalam mengatasi dan menangani apabila ada nasabah gagal bayar?

Masing-masing anggota kelompok harus menanggung renteng misal ada yang tidak bayar waktu pembayaran angsuran. Kalau masih belum bayar akan menemui langsung yang bersangkutan.

11. Bagaimana pihak bank meminimalisir adanya risiko gagal bayar yang berdampak pada pembiayaan bermasalah nantinya?

Semua nasabah wajib nabung dan tidak boleh diambil sampai selesai pembayaran angsuran, jadi kalau ada yang tidak bayar pertama ditanggung renteng, kalau masih belum bayar nanti diambilkan dari tabungan itu tapi setelah itu harus ganti juga.

