**Rekaman UMKM 1 (jambangan)**

**Ditranskripsi oleh** [**TurboScribe.ai**](https://turboscribe.ai/id/?ref=docx_export_upsell)**.** [**Tingkatkan ke Tanpa Batas**](https://turboscribe.ai/id/subscribed?ref=docx_export_upsell) **untuk menghapus pesan ini.**

Pak, apakah benar di BMT tuh tepat sasaran dari dana wakafnya ke disalurkan BUMKM ini? Itu yang tidak tahu, Pak. Masalahnya kemarin kan juga anak-anak belum menerima akadnya itu ya, Pak. Belum tererasa kemarin.

Kalau yang ke BMT tuh, biasanya jendangan apa ibunya? Kemarin tuh sempat berdua. Tempat ada, apa itu namanya? Diajak ke yang gimana itu? Pusat. Nagiani itu ya? Iya.

Sempat kita ngepikul. Itu pertama kali itu kesana ngapain, Pak? Pembiayaan atau? Pembiayaan, Pak. Kalau dana ini dari dana wakaf itu jendangan tahu? Belum tahu, enggak.

Untuk posisinya gimana-gimana juga enggak tahu. Tapi setelah Bapak menerima pembiayaan di BMT itu, Bapak tersejahterahkan apa belum ya, Pak? Kan jendangan misalkan dari BMT kan mau pembiayaan. Dananya kan jendangan buat perusahaan.

Nah, itu sudah sejahtera apa belum dari pihak BMT-nya ke jendangannya? Sini belum pernah menerima, Pak. Belum menerima? Tapi sudah ke BMT-nya? Sudah. Akhirnya itu belum sampai realisasi.

Memang ada loss-nya itu gimana ya. Masalahnya kemarin itu yang saya dengar, biasanya sana itu kepingin pelanggan disuruh ngajak bossnya ini. Kita kan dibanggakan kalau ngajak orang.

Kita kan pesan, kan ada pengorbanan masing-masing kalau mereka kan bekerja. Terus harapannya, Bapak, kedepannya untuk BMT itu apa, Pak? Itu yang enggak tahu. Tapi ini sih kita, ya kalau memang angkatnya sama-sama bisa saluran, kita juga kepingin.

Berarti ini dananya belum disalurkan ke jendangannya? Belum. Dari tahun berapa itu, Pak? Belum lama. Apa di BMT-nya cuma napung gitu? Napung juga? Enggak.

Dulu sempat dipanggil ke sana itu cuma kalau enggak salah ya dapat bantuan sumbangan gitu. Memang sih sempat sering ke sini itu dua kali kalau enggak salah. Cuma angkatnya belum ketemu.

Berarti jendangan di BMT itu enggak napung sama selalu? Enggak. Belum. Enggak.

Awalnya sih kepingin, Mbak, kita tuh dibantu ini ya. Tapi dari cycle tersebutnya, bantuan berapa, kondisi-nya gimana, saya juga belum tahu. Cuma karena kepingin memastikan untuk kepercayaan dari pihak sini yang kita enggak berani.

Karena bosnya sini juga ke sana. Padahal kemarin sudah dibikinkan kondisi-nya. Garapannya juga sudah.

Terus kalau gini, Pak, masih percaya enggak kearah Bapak BMT? Enggak tahu, Mbak. Karena belum-belumarnya ke situ, Mbak. Kali ini istri saya ini sudah enggak kepingin kerusakan tanah saluran.

Dari katanya tadi, ini juga sudah ada, apa itu namanya, sudah pernah mengawal pinjaman. Dari pihak sana. Sudah pernah mengatakan sini sudah pernah melakukan pinjaman di sana.

Belum. Saya, Pak. Dari pihak BMT.

Kalau kemarin ada, Pak. Di sini itu orang pinjaman. Misalnya yang dicapal sukodona kemarin saya itu, marketingnya itu menarik-menarik gitu loh, Pak.

Ke UMKL, ya Pak. Tapi itu dipasang. Ya, Pak, gitu.

Kan tak ada nyamangan ini, enggak tahu, Pak. Saya kurang tahu walaupun tempat kaya. Kalau tempat yang lain-lain, enggak, kurang tahu.

Kalau waktu di sini itu dulu kemarin, memang akarnya itu belum sampai. Karena yang terakhir. Karena memang dari kepingin kejelasan awal.

Karena pihak di sini disuruh ke sana. Kita yang gambar itu sudah ngomong. Pihak KL, selamat.

Katakan, mereka takut. Jadi, saya yang bantu. Disuruh mungkin ngobrol dengan dia juga.

Terus, disuruh ngajak bosnya ke tempatnya. Jangan-jangan kita kata-kata. Mereka juga punya kerjaan sendiri.

Apa sih saya kalau ngajak orang ke sini? Saya minum, ya. Coba aja nanti, kalau sore sudah pulang, dengan telepon aja istri saya. Kalau kepingin lebih jelasnya lagi.

Ibunya juga itu sama sekali enggak pernah ke BMT-nya. Dari mulai kerja itu, Pak. Belum.

Salahnya pasti sama saya, Pak. Gimana kalau lewat ke Amajani, Pak? Sebelahnya eksensi saja. Ajah di situ, Pak.

Di Soto Gliwon. Kalau kepingin ngobrol gitu.

**Ditranskripsi oleh** [**TurboScribe.ai**](https://turboscribe.ai/id/?ref=docx_export_upsell)**.** [**Tingkatkan ke Tanpa Batas**](https://turboscribe.ai/id/subscribed?ref=docx_export_upsell) **untuk menghapus pesan ini.**