

Kuesioner Data Hasil Wawancara / Pertanyaan Wawancara

A. Wawancara Manajer/Pimpinan BPRS Baktimakmur Indah Cabang Sepanjang

1. Kapan BPRS Baktimakmur Indah resmi berdiri dan mulai beroperasi?

BPRS Baktimakmur Indah resmi berdiri pada tahun 1994 dan mulai beroperasi secara aktif sebagai lembaga perbankan syariah setelah memperoleh izin operasional dari otoritas perbankan. Sejak awal pendiriannya, BPRS Baktimakmur Indah berfokus pada pembiayaan sektor mikro, kecil, dan menengah (UMKM), khususnya di wilayah Jawa Timur, termasuk Pasar Sepanjang Sidoarjo.

2. Apa saja produk pembiayaan di BPRS Baktimakmur Indah?

Produk pembiayaan yang ditawarkan meliputi:

Pembiayaan Murabahah (jual beli),

Pembiayaan Mudharabah,

Pembiayaan Musyarakah,

Pembiayaan modal kerja,

Pembiayaan investasi,

Pembiayaan konsumtif berbasis prinsip syariah.

3. Jenis pembiayaan apa yang ditawarkan khusus untuk UMKM?

Untuk UMKM, BPRS Baktimakmur Indah memfokuskan pada pembiayaan murabahah modal kerja, pembiayaan usaha mikro dengan skema yang fleksibel, serta pendampingan usaha agar pembiayaan tidak hanya bersifat finansial tetapi juga berkelanjutan.

B. Wawancara Marketing Pembiayaan BPRS Baktimakmur Indah Cabang Sepanjang

1. Bagaimana strategi pembiayaan di BPRS Baktimakmur Indah?

Strategi pembiayaan difokuskan pada pendekatan personal kepada pelaku UMKM, penyederhanaan prosedur, percepatan analisa hingga pencairan dana maksimal satu hari, peningkatan literasi keuangan syariah, serta penguatan layanan berbasis digital untuk meningkatkan daya saing terhadap pinjaman online seperti ShopeePay Later.

2. Apa saja jenis pembiayaan yang ditawarkan?

Jenis pembiayaan meliputi pembiayaan murabahah, mudharabah, musyarakah, dan pembiayaan modal kerja harian yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM pasar tradisional.

3. Apa persyaratan dan jaminan pembiayaan?

Persyaratan pembiayaan relatif sederhana, meliputi identitas diri, legalitas usaha, dan survei usaha. Jaminan bersifat fleksibel dan disesuaikan dengan kemampuan nasabah, serta mempertimbangkan karakter dan kelayakan usaha, tidak semata-mata agunan fisik.

4. Kendala dalam memasarkan pembiayaan?

Kendala utama adalah:

Kecepatan layanan yang masih kalah dibandingkan pinjol,

Rendahnya literasi keuangan syariah,

Preferensi UMKM terhadap layanan digital instan seperti ShopeePay,

Persepsi bahwa pembiayaan bank lebih rumit dibanding pinjol.

5. Pada tahun berapa pembiayaan menurun dan naik kembali?

Pembiayaan UMKM mengalami penurunan sejak maraknya penggunaan pinjaman online, khususnya sekitar tahun 2020–2021, dan mulai menunjukkan peningkatan kembali setelah dilakukan perbaikan strategi pemasaran dan percepatan layanan pada tahun-tahun berikutnya.

C. Wawancara Pedagang UMKM Pasar Sepanjang Sidoarjo

1. Pembiayaan apa yang sering digunakan?

Sebagian besar UMKM menggunakan pinjaman online ShopeePay Later untuk kebutuhan modal harian karena prosesnya cepat dan mudah.

2. Sejak kapan menggunakan pinjol?

Mayoritas mulai menggunakan pinjol sejak sekitar tahun 2020, terutama saat kebutuhan modal meningkat dan akses digital semakin mudah.

3. Kekurangan pinjol menurut Anda?

Kekurangan pinjol antara lain:

Biaya dan denda yang relatif tinggi,
Beban pembayaran yang menumpuk,
Kurangnya transparansi akad,
Tidak adanya pendampingan usaha.

4. Kelebihan pinjol menurut Anda?

Kelebihannya adalah proses sangat cepat, tanpa survei, pencairan instan, dan terintegrasi langsung dengan marketplace.

5. Sejak kapan menggunakan pembiayaan BPRS Baktimakmur Indah?

Sebagian UMKM telah menggunakan pembiayaan BPRS sejak beberapa tahun terakhir, terutama setelah mendapatkan sosialisasi langsung dari pihak BPRS.

6. Mengapa menggunakan pembiayaan BPRS Baktimakmur Indah?

Karena pembiayaan berbasis syariah, lebih aman, transparan, margin jelas, serta adanya pendampingan usaha.

7. Apakah BPRS rutin melakukan sosialisasi di Pasar Sepanjang?

Ya, BPRS Baktimakmur Indah secara berkala melakukan sosialisasi, edukasi keuangan syariah, dan pendekatan langsung kepada pedagang pasar.

8. Saat ini menggunakan pinjol syariah atau konvensional?

Mayoritas masih menggunakan **pinjol konvensional**, khususnya ShopeePay Later.

9. Lebih memilih pinjol syariah atau konvensional?

Sebagian besar UMKM menyatakan **lebih memilih pinjol syariah**, namun keterbatasan akses dan kecepatan layanan membuat mereka masih menggunakan pinjol konvensional.