

Draft Pertanyaan Wawancara

No.	Aspek	Pertanyaan Wawancara
1	Profil Informan	Selama bapak/ibu di bsi, bagaimana perkembangan produk kur syariah? Apa saja yang menjadi nilai tambah dari produk ini di bandingkan produk yang lain?
2	Profil Informan	Sudah berapa lama Bapak/Ibu terlibat dalam pemasaran dan penyaluran KUR Syariah?
3	Pemahaman & Tujuan	Bagaimana animo masyarakat terkait produk ini?
4	Pemahaman & Tujuan	Menurut Bapak/Ibu, apa perbedaan mendasar KUR Syariah dibandingkan KUR konvensional?
5	Pemahaman & Tujuan	Bagaimana peran KUR Syariah dalam mendorong inklusi keuangan masyarakat, khususnya UMKM?
6	Strategi & Implementasi	Apa saja strategi yang digunakan BSI KCP Sidoarjo Gateway dalam memasarkan KUR Syariah kepada masyarakat?
7	Strategi & Implementasi	Media atau cara apa yang paling efektif dalam menjangkau calon nasabah?
8	Strategi & Implementasi	Bisa dijelaskan alur proses penyaluran KUR Syariah mulai dari pengajuan hingga pencairan?
9	Strategi & Implementasi	Apakah ada program khusus (misalnya sosialisasi, pelatihan, kerja sama dengan komunitas) untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang KUR Syariah?
10	Dampak	Bagaimana respon masyarakat atau UMKM terhadap adanya KUR Syariah?
11	Dampak	Apakah Bapak/Ibu melihat adanya peningkatan jumlah nasabah baru yang sebelumnya belum pernah mengakses layanan perbankan (unbanked)?
12	Dampak	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana kontribusi KUR Syariah terhadap peningkatan inklusi keuangan di wilayah Sidoarjo?

13	Tantangan & Hambatan	Apa saja kendala yang dihadapi dalam penyaluran KUR Syariah? (misalnya literasi keuangan rendah, persyaratan administrasi, atau keterbatasan jangkauan)
14	Tantangan & Hambatan	Bagaimana Bapak/Ibu dan tim menyiasati hambatan tersebut?
15	Tantangan & Hambatan	Apakah terdapat kendala khusus dalam membedakan segmentasi KUR Syariah dengan produk pembiayaan syariah lainnya?
16	Evaluasi & Harapan	Bagaimana evaluasi BSI KCP Sidoarjo Gateway terhadap efektivitas program KUR Syariah hingga saat ini?
17	Evaluasi & Harapan	Menurut Bapak/Ibu, apa yang bisa ditingkatkan agar KUR Syariah lebih efektif dalam mendorong inklusi keuangan?
18	Evaluasi & Harapan	Bagaimana harapan Bapak/Ibu terhadap pengembangan KUR Syariah ke depan, baik dari sisi produk, layanan, maupun dukungan pemerintah?

Transkrip jawaban pertanyaan dari wawancara : informan 1 dan informan 2

1. Perkembangan KUR Syariah dan Keunggulannya

Menurut informan 1 :

Dalam beberapa tahun terakhir ini menurut saya terjadi perkembangan yang sangat besar pada penyaluran KUR Syariah di BSI KCP Sidoarjo Gateway. Terlihat dari peningkatan jumlah pengajuan dan pencairan yang terus bertumbuh seiring meningkatnya kebutuhan permodalan UMKM. Nilai tambah dibanding produk lain menurut saya karena menggunakan akad sesuai prinsip syariah salah satunya dan tidak adanya denda keterlambatan yang terlalu besar dan juga angsuran yang disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

Menurut informan 2 :

- Pengalaman 4 tahun sebagai marketing menurut dari semenjak pemerintah menerbitkan adanya KUR untuk membantu permodalan UMKM selama itu juga semakin meningkat minat nasabah KUR. Karena itu juga Persyaratan KUR mudah untuk dilengkapi. Namun sebagian juga masih banyak yang belum tau untuk detail penggunaannya.

2. Durasi Keterlibatan dalam Penyaluran KUR

Menurut informan 1

Saya sudah 2 tahun sebagai marketing pemasaran penyaluran kur kalau dulu sebelumnya saya dibank lain saya merger

Menurut informan 2

Saya sudah 4 tahun dan ini baru pindah dari BSI cabang lain,

3. Animo Masyarakat

Menurut Informan 1 :

Animo masyarakat terhadap KUR Syariah cukup baik. Banyak pelaku UMKM yang tertarik karena biaya pembiayaan lebih ringan dan sesuai dengan prinsip halal. Media sosial dan penyuluhan lapangan sangat efektif dalam meningkatkan minat masyarakat.

Menurut Informan 2:

Animo masyarakat tentang KUR menurut saya itu lumayan tinggi ya karena tiap nasabah yang datang pengajuan KUR itu diminta untuk mengisi daftar kepuasan nasabah nah itu banyak yang kasih rating baik tentang produknya dan pelayanan marketingnya. Saya mengajak masyarakat untuk permodalan menggunakan KUR itu dengan mendatangi mereka yang jualan dipasar karena sudah banyak yang kenal dengan saya.

4. Perbedaan dengan KUR Konvensional

Informan 1

Perbedaan mendasar ya ada pada akad yang jelas ketentuannya nomor pertama ya karena itu sudah paten. Untuk sistemnya juga sekerang pengajuan lebih mudah karena ada aplikasinya juga sayapun lebih mudah aksesnya dan pimpinan juga bisa akses juga melalui ponsel.

Informan 2

Jelas yang paling utama akadnya karena memang diperuntukan sebagaimana mestinya karena kalau di bsi itu saya dan pimpinan cabang juga melihat perkembangan usaha dari nasabah saya, agar pembayaran angsuran juga jelas dan bisa dipertahankan baik. Jadi sewaktu” ingin mengajukan pembiayaan permodalan kur lagi bisa sangat mudah.

5. Peran KUR Syariah dalam Inklusi Keuangan

Informan 1

Menurut saya peran kur syariah itu benar benar sangat membantu masyarakat ya khususnya yang punya usaha kecil seperti toko kelontong, warung nasi, penjual pakan burung usaha cuci motor atau mobil mereka bisa sangat terbantu dengan adanya permodalan itu karena yang jelas bisa untuk menambah modal yaa belanja kebutuhan toko barang dan atau perpanjangan sewa rukonya atau tokonya. Jadi mereka bisa survive kembali untuk lebih baik lagi dan bisa dibilang kalau pedagang dagangannya lengkap sebagai pembeli juga ikut senang yaa ini menurut saya. Lebih menambah pendapatan dan juga bisa membantu perekonomian lebih baik juga.

Informan 2

Menurut saya peran KUR Syariah sangat baik dan sangat penting tidak lain jelas untuk memperbaiki ekonomi masyarakat bukan untuk konsumtif namun untuk kegiatan produktif

mbak, salah satunya yaa akses pertambahan modal mereka dagang yaa ada yang jual makanan, toko sembako, kegiatan jasa kayak cuci motor gitu, soalnya nasabah sendiri juga saya melalui survei biasanya memang melihat perkembangan nasabah dalam menjalankan usahanya itu.

6. Strategi Pemasaran KUR

Informan 1

Strategi, cara ya jelas saya dan tim sebenarnya pernah beda dalam proses menggunakan cara ini tapi sekarang juga disepakati bersama menggunakan cara seperti mendatangi umkm dipasar, atau kadang juga seminar edukasi tentang permodalan pembiayaan syariah kur itu biasa kerja sama dengan pemda seperti di baldes, lewat wa atau medsos, ataupun nasabah yang pernah mengajukan itu sudah kenal nah itu kita ajak untuk ajukan lagi ataupun misal saudara, tetangga yang punya usaha kita tawarkan melalui sana.

Informan 2

Cara saya datang ke pasar, kadang lewat sosmed, kalau ada event umkm yaa saya juga ikut disana untuk promosi sekaligus menjelaskan fungsi dan benefitnya apa kalau pengajuan kur khusus wilayah waru ada, dan lingkup sidoarjo pun masih bisa diterima tapi tetap ada syarat dan ketentuannya juga untuk pengajuan kur syariah

7. Media Paling Efektif

Informan 1

Kalau saya media efektif yaa kepasar langsung cara nasabahnya dan biasanya sebar brosur lewat wa atau dijalan gitu. Karena bisa langsung klo bertemu orangnya bisa langsung dijelaskan benefit dan fungsinya kalau menurut saya ya.

Informan 2

Kalau saya lewat wa dan kepasar soalnya biasanya cepet ya dan klo ada kenalan sebelumnya udah pernah pengajuan dan mau ambil lagi itu biasanya juga cepet gitu.

8. Alur Proses Penyaluran KUR

Informan 1

Pengajuan, Survey & analisis usaha , Verifikasi dokumen dilihat nasabah kolnya pernah pembiayaan dimana trus juga penghasilannya berapa pengajuan modal berapa gitu , kalau aman dan bisa sesuai baru Persetujuan pembiayaan dan Penandatanganan akad , Pencairan ke rekening nasabah. Semuanya sama ya bsi syariah itu untuk pengajuannya penyalurannya sama urutannya

Informan 2

Untuk pengajuan penyaluran itu awal pengajuan dulu lalu analisis usaha itu survey dulu bener punya usaha atau tidak penghasilannya berapa usahanya apa gitu kalau dirasa udah aman dan memenuhi syarat bisa langsung verif dokumen kalau verif dokumen aman tidak ada kendala dalam kolektibilitas lokasi jangkauan nasabah aman yaa bisa lanjut ke persetujuan pembiayaan yang menentukan pimpinan juga dan kalau sudah bisa penandatanganan akad dan terakhir itu pencairan ke rekening nasabah.

9. Program Edukasi Masyarakat

Informan 1:

Biasanya programnya sekarang sosialisasi dan kalau ada event itu kerjasama dengan pembiayaan umkm di kabupaten atau kalau ngadain di desa atau dikecamatan kalau dapat info yaa saya pengajuan kesana untuk sosialisasi masyarakat dan mengajak untuk mengambil permodalan / pembiayaan kur syariah di bsi

Informan 2

Untuk program khusus ya biasanya kalau ada komunitas umkm kita datang untuk melakukan kerja sama melalui sosialisasi biasanya kita kasih voucher belanja atau hal hal menarik yang juga untuk masyarakat yang minat pengajuan kur syariah.

10. Respon UMKM terhadap KUR

Informan 1

Menurut saya selama ada pengajuan dan penandatanganan akad banyak dari nasabah yang merespon positif, terutama pelaku usaha mikro yang membutuhkan akses permodalan cepat dan adil. Banyak nasabah merasa terbantu dalam mengembangkan usaha pasca mendapat KUR.

Informan 2

Selama saya menangani penyaluran kur syariah itu banyak nasabah yang sangat terbantu untuk akses permodalan/pembiayaan bagi usaha mereka bisa lebih berkembang.

11. Peningkatan Nasabah Baru (Unbanked)

Informan 1

Saya merasa peningkatan nasabah baru makin banyak apalagi yang belum pernah akses bank syariah terutama ya.

Informan 2

Banyak masyarakat sekarang memiliki rekening dan mulai mengenal transaksi keuangan syariah. Dari penyuluhan ataupun sosialisasi yang diadakan

12. Kontribusi terhadap Inklusi Keuangan

Informan 1

Menurut saya kontribusi kur syariah terhadap peningkatan inklusi juga dipengaruhi dengan adanya akses perbankan syariah kepada masyarakat luas, dan bertambahnya umkm yang memanfaatkan layanan yang ada di bsi.

Informan 2

Banyak masyarakat yang makin tau tentang perbankan syariah tentang produk kur syariah. Yang bisa membantu mereka dalam menjalankan usahanya lebih berkembang terutama di Sidoarjo, nasabah kur juga makin baik perekonomiannya karena yang tadi saya jelaskan mereka usahanya makin berkembang dan minat pembeli dagangannya juga banyak.

13. Kendala dalam Penyaluran KUR

Informan 1

Kendala yang saya hadapi mungkin awalnya ya tentang kurangnya literasi masyarakat ya terus terbatasnya dokumen usaha legalitas usaha seperti nib atau surat keterangan usaha.

Informan 2

Menurut saya yaa kurangnya dokumen pembukuan sederhana kayak daftar penjualan harian ataupun bulanan. Kemudian juga kurangnya edukasi tentang kur syariah itu yang agak kurang pada awalnya karena mungkin juga jangkauannya yang dikampung-kampung kecil itu kurang ya.

14. Upaya Mengatasi Hambatan

Informan 1

Yaa upaya saya, yang sudah saya jelaskan tadi itu melakukan sosialisasi terus juga pendampingan penyusunan dokumen usaha itu sangat penting jadi nasabah itu merasa terbantu dari awal hingga akhir. Menjelaskan ketentuan ketentuan yang berlaku juga agar lebih paham mbak.

Informan 2

Cara saya tadi saya juga bilang di cara pemasaran itu tentang sosialisasi dan kerjasama komunitas umkm itu untuk mencegah tidak tercapainya kampung-kampung kecil itu yang minim edukasi. Dan mungkin sekarang juga banyak medsos tapi orang-orang tua di kampung itu kadang juga tidak terlalu paham tentang teknologi jadi mau tidak mau yaa kita yang harus effort datang kesana menghampiri usahanya.

15. Kendala Segmentasi Produk

Informan 1

Memang mbak dari beberapa umkm itu juga masih banyak yang kesulitan membedakan kur syariah dan produk pembiayaan syariah lain seperti pembiayaan multiguna, jadi mereka butuh penjelasan yang termasuk edukasi itu tadi.

Informan 2

Kendala memang ada ya tapi gimana saya dan tim bisa melakukan cara untuk menanggulangnya mbak jadi kalau saya sendiri dan tim perlu menjelaskan detail dan mengedukasi tentang perbedaan apasih yang ada di kur syariah dan pembiayaan multi guna seperti apa peruntukannya untuk apa itu saya jelaskan dan kadang nasabah yang mau pengajuan saya suruh datang juga ke bsi diruang rapat itu saya beri penjelasan atau kadang juga saya datang ke tempat usahanya dan kerumahnya untuk menjelaskan detail perbedaan fungsi dan lainnya.

16. Evaluasi Program KUR Syariah

Informan 1

BSI menilai program berjalan cukup efektif, terlihat dari terus meningkatnya jumlah nasabah dan realisasi pembiayaan. Tapi juga peningkatan kapasitas edukasi harus menjadi prioritas

perbaikan mba dan setiap evaluasi pasti entah ada perbaikan ya ada peningkatan namun untuk saat ini kita juga masih dalam perbaikan guna makin mudahnya cara untuk menjangkau masyarakat secara luas juga.

Informan 2

BSI menurut saya dalam evaluasi dengan pimpinan juga saya sebagai marketing juga turut serta dalam pembenahan yang mungkin akan terus terjadi jika ada kendala yaa. Dan jika keputusan evaluasi baik jelas peningkatan juga baik.

17. Peningkatan Ke Depan

Informan 1

Bagi saya BSI sudah menyederhanakan proses administrasi karena sudah menggunakan aplikasi perbantuan dalam menginput dokumen nasabah dari awal hingga akhir namun akses itu melalui handphone dari marketing sendiri dan belum difasilitasi oleh bsi. Meningkatkan evaluasi dan edukasi terhadap masyarakat.

Informan 2

Bagi saya akses dan layanan untuk masyarakat yang belum terjangkau sebaiknya bisa dijangkau dengan cara yang paling efektif, melalui sosialisasi dan pendampingan dari awal hingga akhir pengajuan selesai.

18. Harapan ke Depan

Informan 1

Harapan saya yang pertama BSI memberikan akses juga kepada marketing untuk mobile layanan melalui handphone yang difasilitasi oleh BSI khusus untuk menunjang penyaluran KUR Syariah karena aplikasi yang disediakan bsi untuk input data nasabah masih menggunakan handphone pribadi marketing yang dibeli sendiri. Dan memperluas kerja sama hingga daerah lainnya yang belum terjangkau agar lebih optimal penyalurannya.

Informan 2

Harapan saya juga memperluas kerja sama hingga daerah lain dapat menjangkau akses layanan kur syariah. BSI menyediakan layanan mobile handphone yang masih menggunakan handphone pribadi marketing bisa difasilitasi sendiri oleh BSI, sebagai cara penunjang sistematis kerja marketing.