

**PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO
DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG**



SKRIPSI

Diajukan kepada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Strata Satu Ekonomi Islam (S.E.I)

Oleh :
USWATUN KHASANAH
NIM. 072323032

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PURWOKERTO
2012

**PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO
DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Strata Satu Ekonomi Islam (S.E.I)**

**Oleh:
USWATUN KHASANAH
NIM. 072323032**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PURWOKERTO
2012**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : USWATUN KHASANAH

NIM : 072323032

Jenjang : S-1

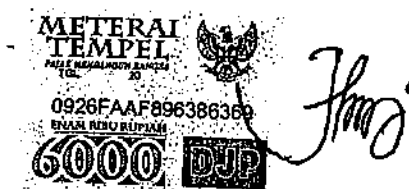
Jurusan : Syari'ah

Program Studi : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 20 Januari 2012

Yang menyatakan,



Uswatun Khasanah

NIM. 072323032

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.
Ketua STAIN Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

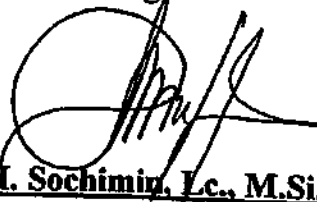
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Uswatun Khasanah, NIM. 072323032 yang berjudul:

**PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO
DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut di atas sudah dapat diajukan kepada Ketua STAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh derajat Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam (S.E.I)

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Purwokerto, 20 Januari 2012
Pembimbing



H. Sochimiz, Lc., M.Si.
NIP. 19691009200312 1 001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG

Yang disusun oleh Saudari Uswatun Khasanah, NIM. 072323032 Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto telah diujikan pada tanggal 31 Januari 2012 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Purwokerto, 07 Januari 2012

Ketua Sidang


Drs. H. Syufa'at, M.Ag

NIP. 19630910 199203 1 005

Sekretaris Sidang


Hariyanto/M.Hum

NIP. 19750707 200901 1 012

Pembimbing/Penguji


H. Sochimim, Lc., M.Si.

NIP.19691009 200312 1 001

Penguji I


Dr. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

NIP.19730921 200212 1 004

Penguji II

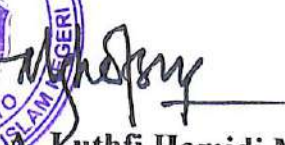

M. Bachrul Ulum, S.H., M.H.

NIP. 19720906 200003 1 002

Mengetahui / Mengesahkan

Ketua STAIN Purwokerto




Dr. A. Luthfi Hamidi M.Ag.

NIP. 19670815 199203 1 003

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya”.

(QS. Al-Maidah: 2)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. yang telah memberikan kesehatan jasmani dan rohani serta kekuatan iman dan Islam pada penulis sehingga mampu berfikir, bercrepta, berkarsa dan berkarya dalam rangka upaya mewujudkan jatidiri penulis sebagai khalifah di muka bumi yang sebenarnya. Pertolongan dan petunjuk-Nya senantiasa mengiringi langkah penulis dalam menyelesaikan tugas sebagai mahasiswa hingga skripsi atau karya ilmiah ini.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Nabi Muhammad saw., karenanya penulis mengenal berbagai ajaran kebenaran hakiki yang menjadi pijakan penulis untuk melangkah dalam menjalani kodrat sebagai manusia yang lemah. KepadaNya, setelah kepada Allah swt., penulis senantiasa berharap limpahan syafa'at agar mampu mendapatkan kebahagiaan di akhirat seperti dambaan penulis selama hidup di dunia.

Bersama dengan selesainya skripsi ini, terimakasih penulis haturkan kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini, terutama kepada:

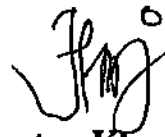
1. Dr. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
2. Dr. Rohmad, M.Pd., Pembantu Ketua I Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
3. Drs. H. Ansori, M.Ag., Pembantu Ketua II Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.

4. Dr. Abdul Basit, M.Ag., Pembantu Ketua III Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
5. Drs. H. Syufa'at, M.Ag., Ketua Jurusan Syariah Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
6. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto.
7. Marwadi, M.Ag., Penasihat Akademik mahasiswa angkatan 2007.
8. H. Sochim, Lc.M.S.i., Dosen pembimbing skripsi.
9. Seluruh Dosen Ekonomi Islam dan Jurusan Syariah yang telah mengajar dan membimbing selama proses kuliah.
10. Segenap Staff Perpustakaan STAIN Purwokerto
11. Segenap pimpinan Baituttamwil Tamzis Pusat dan Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo yang telah menyempatkan diri dan mempersilahkan waktunya untuk membantu penulis dalam penelitian lapangan ini.
12. Kedua orang tua penulis yang tercinta M. Bakir Ruslan dan Mudrikah, tanpa curahan bimbingan kalian, penulis bukanlah apa-apa. Kedua kakak Istriyah dan Ujang Sauban. Segenap keluarga besar penulis, dengan doa kalian sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
13. Teman-teman Ekonomi Islam angkatan 2007, sahabat PMII dan teman-teman seperjuangan.
14. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

15. Penulis sadari, penulisan dan penyusunan skripsi ini, tentunya banyak kekurangan dan kesalahan, namun demikian penulis berharap, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak yang membutuhkan. Amin.

Purwokerto, 22 Desember 2011

Penulis,



Uswatun Khasanah

NIM. 072323032

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-Latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	Be
ت	ta	t	Te
ث	ša	s	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	Je
ح	ḥa	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	De
ذ	ḏal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	Er
ز	zak	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sy	es dan ye

ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	 ‘.....	koma terbalik ke atas
غ	gain	g	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	qaf	q	Ki
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	El
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wawu	w	We
ه	ha	h	Ha
ء	hamzah	‘	apostrof
ي	ya	y	Ye

2. Vokal

1) Vokal tunggal (monoftong)

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
—	Fathah	a	a
— و	Kasroh	i	i
—	damah	u	u

Contoh: كَتَبَ - kataba

يَذْهَبُ - yaẓhabu

فَعَلَ - fa‘ala

سُئِلَ - su‘ila

2) Vokal rangkap (diftong)

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
—ي	Fathah dan ya	ai	a dan i
—و	Fathah dan wawu	au	a dan u

Contoh: كَيْفَ - kaifa

هَوْلَ - haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ...اِيْ	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
إِ...يْ	kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
وْ...وْ	ḍammah dan wawu	ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - qāla

قَالَ - qāla

رَمَى - ramā

يَقُولُ - yaqūlu

4. *Ta Marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua:

1) *Ta marbūṭah* hidup

ta marbūṭah yang hidup atau mendapatkan *ḥarakat fathah, kasrah* dan *ḍammah*, transliterasinya adalah /t/.

2) *Ta marbūṭah* mati

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat *ḥarakat sukun*, transliterasinya adalah /h/.

3) Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h)

contoh:

روضة الأطفال	Raudah al Aṭfāl
المدينة المنورة	Al Madīnah al Munawwarah
طلحة	Ṭalḥah

5. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا - rabbanā

نَزَّلَ - nazzala

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dengan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*, kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf

/l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan bisa atau tidak dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung. Namun penulis lebih memilih tidak menghubungkannya dengan tanda sambung.

Contoh:

الرَّجُل - ar rajulu

القلم - al qalamu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrop. Namun itu, hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila Hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Hamzah di awal	أكل	Akala
Hamzah di tengah	تأخذون	ta'khuzūna
Hamzah di akhir	النَّوْء	an-nau'u

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dua cara; bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan. Namun penulis memilih penulisan kata ini dengan perkata.

Contoh:

وان الله هو خير الرازيين : wa innallāha lahuwa khair ar rāziqīn

فاوفوا الكيل والميزان : fa aufū al kaila wa al mīzana

PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG

Uswatun Khasanah

E-mail: Diajenkoez@ymail.com

Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syari'ah
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Dalam masa krisis ekonomi yang melanda Indonesia saat ini, pengusaha dan pedagang mampu menunjukkan kemampuannya untuk bertahan. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha kecil mempunyai potensi yang sangat besar untuk dapat mengembangkan kembali perekonomian ini. Para pedagang, salah satu bagian dari masyarakat golongan ekonomi lemah perlu mendapatkan bantuan terutama dalam hal tersedianya modal yang cukup untuk usaha. Dalam kondisi semacam ini peran lembaga keuangan bank maupun non bank menjadi sangat penting sebagai mediasi antara mereka yang memiliki sumber ekonomi dengan mereka yang membutuhkan modal untuk berusaha. Peran dalam memberdayakan pedagang ada 3, yaitu pembiayaan, pembinaan dan strategi pemasaran produk.

Baituttamwil Tamzis adalah koperasi simpan pinjam syariah yang merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba dan bertugas menghimpun dan menyalurkan dana bagi masyarakat, dan peran utamanya yaitu melayani sektor mikro. Baituttamwil Tamzis yang sesuai visinya yaitu "Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah utama terbaik dan terpercaya", mampu memberikan pelayanan terbaiknya bagi para pedagang di pasar, baik dalam aspek produk, permodalan, pendampingan usaha dan upaya dalam mengembangkan bagi para pedagang dalam strategi pemasaran yaitu dengan membantu menghubungkan pedagang grosir dan retailer. membantu menghubungkan.

Penelitian ini terfokus pada bagaimana peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang dalam ekonomi Islam dan analisis SWOT terhadap peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan dalam analisisnya, penulis menggunakan metode analisis data deskriptif yaitu metode penelitian yang bermaksud memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian. Dan metode selanjutnya yaitu metode analisis SWOT yaitu metode analisis data yang menunjukkan bahwa kinerja kebijakan kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan pedagang yang dilakukan oleh Baituttamwil Tamzis sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dan hasil analisis SWOT memunculkan kombinasi strategi yang merupakan kombinasi faktor eksternal dan faktor internal.

Kata kunci: Baituttamwil Tamzis, Pemberdayaan Pedagang.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN KEASLIAN	ii
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	ix
ABSTRAKS	xvi
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Penegasan Istilah	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
E. Telaah Pustaka	7
F. Metode Penelitian	11
G. Sistematika Penulisan	16
BAB II TINJAUAN UMUM BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT) DAN PEMBERDAYAAN PEDAGANG	18

A. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)	18
1. Pengertian dan Tujuan.....	18
2. Legalitas dan Badan Hukum	20
3. Prinsip dan Manfaat	21
B. Pemberdayaan Pedagang	23
1. Pengertian Pemberdayaan Pedagang	23
2. Kendala-kendala Pemberdayaan Pedagang.....	27
3. Strategi Pemberdayaan Pedagang dalam Lembaga Keuangan Syariah	33
BAB III BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG	53
A. Profil Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	53
1. Sejarah Singkat Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	53
2. Visi dan Misi	54
3. Struktur Organisasi	54
4. Produk-Produk Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo.....	62
B. Strategi Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang.....	66
1. Strategi Pembiayaan Kepada Pedagang.....	66
2. Strategi Pendampingan dan Pembinaan Usaha	70
3. Strategi Pemasaran Produk.....	72

BAB IV	ANALISIS BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR	
	INDUK WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN	
	PEDAGANG.....	73
	A. Analisis SWOT Peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar	
	Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang	73
	B. Analisis Peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk	
	Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang	80
BAB V	PENUTUP	86
	A. Kesimpulan	86
	B. Saran-saran	88
	C. Kata Penutup	88

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1 : Rancangan Strategi Berdasarkan SWOT.....	15
2. Tabel 2 : Daftar Kekuatan Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	73
3. Tabel 3 : Daftar Kelemahan Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	74
4. Tabel 4 : Daftar Peluang Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	74
5. Tabel 5 : Daftar Ancaman Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	75
6. Tabel 6 : Matriks Analisis SWOT Peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	: Permasalahan yang Dihadapi Pedagang Secara Sistematis	31
Gambar 2	: Struktur Organisasi Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	55

BAB 1 PENDAHULUAN



A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi merupakan salah satu faktor penting dalam membangun kesejahteraan suatu masyarakat. Oleh karenanya para penyelenggara Negara selalu berusaha agar ekonomi rakyatnya stabil dan tumbuh. Kestabilan ekonomi berkait erat dengan struktur ekonomi yang merata, di mana semua warga memiliki pertumbuhan berkait dengan produktivitas dan ketersediaan sumber-sumber produksi termasuk modal atau dana.

Dalam masa krisis ekonomi yang melanda Indonesia saat ini, pengusaha dan pedagang mampu menunjukkan kemampuannya untuk bertahan. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha kecil mempunyai potensi yang sangat besar untuk dapat mengembangkan kembali perekonomian ini. Para pedagang, salah satu bagian dari masyarakat golongan ekonomi lemah perlu mendapatkan bantuan terutama dalam hal tersedianya modal yang cukup untuk usaha. Dalam kondisi semacam ini peran lembaga keuangan bank maupun non bank menjadi sangat penting sebagai mediasi antara mereka yang memiliki sumber ekonomi dengan mereka yang membutuhkan modal untuk berusaha. Dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk mensejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.¹ Sesuai dengan pesan Al-Qur'an dalam surat *Al-Hasyr* ayat 7:

¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm 128.

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ
وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ
عَنْهُ فَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝²

Artinya :

"Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota. Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya."³

Dari penjelasan ayat Al-Qur'an di atas menunjukkan bahwa lembaga keuangan syariah menjadi dasar keberpihakan secara ideologis terhadap perekonomian rakyat kecil untuk pemerataan. Harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja dan harus terdapat pemerataan pendapatan sehingga terjadi keadilan di mana seperti halnya jenis usaha masyarakat bawah yaitu para pedagang yang merupakan bagian terbesar pelaku ekonomi Indonesia tetapi dalam paradigmanya seolah terpinggirkan.

Seiring munculnya kesadaran untuk saling tolong menolong dan meningkatnya tekad menciptakan sistem ekonomi yang lebih adil, bersih dan sesuai syari'ah, maka pada awal dekade sembilan puluhan muncul lembaga-lembaga keuangan syari'ah yang mengutamakan pelayanan kepada masyarakat kecil. Baituttamwil Tamzis adalah salah satunya.⁴

² Q.S Al-Hasyr (59): 7.

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), hlm.227.

⁴ "Satu Kata Ekonomi Syariah", (online), (<http://www.suarajabar.com>, diakses tanggal 10 Maret 2011).

Baituttamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat *profit motive*. Penghimpunan dana yang diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syari'ah.⁵ Baituttamwil Tamzis adalah koperasi simpan pinjam syariah yang merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba dan bertugas menghimpun dan menyalurkan dana bagi masyarakat, dan peran utamanya yaitu melayani sektor mikro.

Pada tahun 1990-an tidak banyak atau bahkan tidak ada lembaga formal yang secara resmi memberi pemberdayaan kepada pedagang kecil yang ada di pasar, bahkan perbankan sekalipun. Karena pedagang pasar dianggap tidak marketable dan beresiko tinggi. Baituttamwil Tamzis sejak berdirinya 1992 sudah memberikan perhatian pada pemberdayaan pedagang kecil di pasar, karena memang pada saat itu sebagian besar anggotanya adalah pedagang kecil di pasar. Kita tahu, bahwa ketika bicara pemberdayaan, berarti bicara tentang bagaimana meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan, akan tetapi itu tidak mungkin dilakukan semuanya oleh Baituttamwil Tamzis, oleh sebab itu Baituttamwil Tamzis hanya mengambil peran pemberdayaan yang lebih khusus, yang menjadi kompetensinya yakni pedagang pasar. Hal ini juga dikarenakan Baituttamwil Tamzis melihat pedagang pasar merupakan bagian terbesar pelaku ekonomi di Indonesia, yang kalau tidak dilakukan langkah-langkah perbaikan dapat tergusur oleh pasar modern (*corporate*).⁶

⁵ Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga Mikro dan Pembiayaan Mudharabah*, (Yogyakarta: Global Pustaka Utama, 2004), hlm 11.

⁶ <http://www.Tamzis.com>, diakses tanggal 10 Maret 2011

Baituttamwil Tamzis di Wonosobo sudah berjumlah 5 kantor, Baituttamwil Tamzis merasa perlu lebih dekat lagi kepada masyarakat, akhirnya membuka kantor pelayanan lagi di Pasar Induk Wonosobo yang di namakan dengan Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo. Pasar Induk Wonosobo adalah pusat pasar tradisional di Kabupaten Wonosobo. Dengan mendirikan kantor di dalam pasar akan mempermudah pelayanan kepada anggota, khususnya bagi para pedagang, baik untuk urusan simpanan maupun pembiayaan.

Baituttamwil Tamzis yang sesuai visinya yaitu “Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah utama terbaik dan terpercaya”, mendorong Baituttamwil Tamzis untuk bisa memberikan pelayanan terbaiknya bagi para pedagang di pasar, baik dalam aspek produk, permodalan, pendampingan usaha, mengentaskan dari jeratan lintah darat, mendakwahkan nilai-nilai Islami dalam bermuamalat dan upaya dalam mengembangkan bagi para pedagang. Salah satu produk yang ditawarkan Baituttamwil Tamzis adalah pembiayaan *muḍārabah*. Dalam hal ini *muḍārabah* terbagi atas dua jenis, yaitu yang bersifat tidak terbatas (*muṭlaqah*) dan yang bersifat terbatas (*muqayyadah*).⁷ Baituttamwil Tamzis sering memakai *muḍārabah muqayyadah* (bersifat terbatas) atau kerjasama sebagian karena yang di biyai adalah para pedagang yang sudah punya barang dagangan dan sudah lama berdagang. Dalam perdagangan, kerjasama *muḍārabah* lebih cocok untuk di terapkan karena mempunyai nilai keadilan. Artinya, mengandung keadilan yaitu ketika pedagang tersebut mempunyai keuntungan

⁷ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm 108.

yang besar, berarti Baituttamwil Tamzis juga dapat untung besar. Sistem bagi hasil lebih adil karena hasil yang diperoleh tergantung pada keberhasilan pengusaha yang mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan syariah.

Dalam memberikan pembiayaan *mudārabah* Baituttamwil Tamzis berupaya untuk mengadakan pembinaan maupun bimbingan secara intensif melalui pengembangan ekonomi produktif dan pengelolaan usaha pedagang, dengan harapan pembiayaan yang diberikan dapat tersalurkan dan bermanfaat secara optimal guna usaha peningkatan usaha para pedagang.

Dengan demikian, keberadaan Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya bagi para pedagang yang masih membutuhkan modal untuk bisa menolong mereka dalam mengatasi kesulitan ekonominya.

B. Penegasan Istilah

Skripsi ini berjudul Peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang. Untuk mempermudah pengertian dan maksud judul tersebut terlebih dahulu di sini penulis jelaskan arti kata atau istilah dari kata-kata penting yang terdapat dalam judul, di antaranya yaitu :

1. Baituttamwil Tamzis

Baituttamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat *profit motive*. Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan

penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syari'ah.⁸

Baituttamwil Tamzis merupakan salah satu lembaga keuangan syariah non bank yang bertugas menghimpun dan menyalurkan dana bagi masyarakat, dan peran utamanya yaitu melayani sektor mikro.⁹ Baituttamwil Tamzis dalam penelitian ini selanjutnya akan ditulis dengan "Tamzis".

2. Pemberdayaan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pemberdayaan adalah proses, cara, perbuatan memberdayakan.¹⁰

Pemberdayaan yang dimaksud dari judul ini adalah upaya yang dilakukan oleh Tamzis dalam bentuk pengembangan usaha terhadap pedagang pasar sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.¹¹

3. Pedagang

Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang.¹²

Pedagang yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pedagang yang berdagang di Pasar Induk Wonosobo, sekaligus merupakan anggota yang diberi pembiayaan oleh Tamzis.

C. Rumusan Masalah

⁸ Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga....*, hlm. 11

⁹ "TAMZIS Setia Kepada Sektor Mikro", (online), (<http://ekonomimikrosyariah.blogspot.com>, 2010, diakses tanggal 17 Maret 2011).

¹⁰ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi ketiga, cet. Keempat, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), hlm.242.

¹¹ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm.270

¹² *Ibid*, hlm. 229

Berdasarkan latar belakang masalah yang penulis paparkan, maka rumusan masalah penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana analisis SWOT peran Baituttamwil Tamzis cabang Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang ?
2. Bagaimana peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini mempunyai tujuan antara lain untuk mengetahui peran Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam memberdayakan Pedagang.

2. Manfaat penelitian

- a. Untuk memperoleh pengetahuan yang jelas mengenai cara atau strategi Tamzis dalam memberdayakan pedagang.
- b. Menambah wawasan dan pengetahuan dalam dunia bisnis perbankan dan masyarakat luas juga dapat mengetahui adanya suatu lembaga keuangan yang bisa melayani masyarakat khususnya para pedagang dengan sistem syariah Islam.

E. Telaah Pustaka

Berdasarkan kajian pustaka yang dilakukan, penulis mendapatkan beberapa informasi penting yang layak untuk disajikan tentang topik lembaga keuangan syari'ah, khususnya peranannya dalam pemberdayaan pedagang.

Penelitian Skripsi Dwi Septi Rosita dengan judul “Peranan BMT Khasanah-LPPSLH dalam pengembangan Ekonomi Kerakyatan”. Penelitian ini membahas tentang Bank Syariah sebagai bank yang menganut prinsip keadilan dan kemaslahatan umat, tidak terkecuali para usaha di sektor kecil pun mempunyai hak untuk dapat merasakan peranannya. Walaupun BMT dalam kinerjanya belum termasuk “bank”, tetapi sebagai lembaga keuangan yang berprinsip kaidah islam dalam penelitian Dwi Septi Rosita menghasilkan bahwa BMT merupakan lembaga yang dapat juga sebagai salah satu mitra dalam pengembangan ekonomi kerakyatan di sektor usaha skala kecil.

Sedangkan dalam penelitian Skripsi Yudi Pramono dengan judul “Peranan Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)”. Penelitian ini membahas tentang Penanganan para usaha mikro, kecil dan menengah merupakan penanganan semua pihak, baik itu oleh pemerintah, swasta, perbankan, maupun pelaku usaha itu sendiri untuk memajukan ekonomi bangsa. Tetapi dalam penanganannya mereka mempunyai tugas masing-masing. Peranan yang dapat dilakukan oleh perbankan adalah bagaimana perbankan dapat memberikan kecukupan modal kepada para pengusaha kecil, sekaligus memberikan pendampingan serta pembinaan.

Dalam bukunya Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* bahwa tujuan didirikannya BMT yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri.

Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya. Dalam pemberian pembiayaan BMT menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan.¹³

Makhalul Ilmi SM, Dalam bukunya *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah* bahwa lahirnya lembaga keuangan syariah termasuk BMT dengan tujuan yang ingin dicapai para penggagasnya tidak lain untuk menampung dana umat Islam yang begitu besar dan menyalurkannya kembali kepada umat Islam terutama pengusaha-pengusaha muslim yang membutuhkan bantuan modal untuk pengembangan bisnisnya dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan kepada para nasabah berdasarkan prinsip syariah, seperti *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *qard* dan lain-lain.¹⁴

Ahmad Dahlan Rosyidin dalam bukunya *Lembaga Mikro dan Pembiayaan mudharabah*. BMT pada awal dikembangkannya dimaksudkan untuk berbagai usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha mikro dan kecil agar terdorong dalam kegiatan menabung, dan dapat tertunjang pembiayaan ekonominya. Juga untuk menerima dan mengatur dana zakat, infak dan shadaqah. Dalam perkembangan lebih lanjut, BMT dapat dikatakan juga sebagai salah satu pengembangan konsep ekonomi dalam Islam terutama bidang keuangan. Penyaluran dana di BMT pada prinsipnya juga tidak jauh berbeda dengan prinsip-prinsip yang dilakukan oleh

¹³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm 128.

¹⁴ Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), hlm 2.

Bank Umum Syariah atau Badan Perkreditan Syariah seperti *mudārabah*, *musyārakah*, *murābahah* dan *qard al-Ḥasan*.¹⁵

Dalam buku karya Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* bahwa pelaku usaha dan orang yang ingin memasuki dunia usaha perlu memahami tentang jiwa kewirausahaan, salah satu pelakunya adalah usaha kecil. Dalam buku ini menjelaskan pengetahuan, ketrampilan tentang kewirausahaan dan kekuatan yang dihadapi usaha kecil dalam berbagai tantangan di lingkungannya serta kelemahan usaha kecil karena faktor yang disebabkan oleh karakteristik ukurannya yang kecil.¹⁶

Dalam buku Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia* bahwa kekuatan yang memungkinkan bank syariah untuk memberdayakan ekonomi rakyat adalah para penyediaan pembiayaan murah yang merupakan faktor penting untuk mendorong kegiatan dan perkembangan ekonomi karena kendala utama dari usaha kecil adalah modal. Oleh karena itu, perolehan modal pembiayaan yang murah merupakan keinginan dari para pengusaha kecil. Selain itu, lembaga keuangan syariah juga sebagai sebuah organisasi yang berprinsip menjalankan amanah yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat lain yang memerlukannya.¹⁷

Gatut Susanta, dalam bukunya *Cara Mudah Mendirikan dan Mengelola UMKM*. Data BPS dan Kementrian Koperasi dan UMKM menunjukkan usaha skala kecil di Indonesia sekitar 99%. Pertumbuhan UMKM dari tahun ke tahun

¹⁵ Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga...*, hlm. 10, 16-17.

¹⁶ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen*, hlm. 23-40.

¹⁷ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005) hlm. 130-132.

mengalami peningkatan dan pemerintah memberikan perhatian kepada usaha ini. Alasannya, usaha kecil ini menjadi tulang punggung penyediaan tenaga kerja. UMKM mampu menjadi dinamisor dan stabilitator perekonomian Indonesia. Sebagai Negara berkembang, Indonesia sangat penting memperhatikan UMKM, karena UMKM mempunyai kinerja lebih baik dalam tenaga kerja yang produktif, meningkatkan produktivitas tinggi. UMKM juga mampu menjadi ujung tombak bagi usaha besar dalam menyalurkan dan menjual produk dari usaha besar kekonsumen.¹⁸

F. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), penulis akan mengumpulkan data dengan cara mendatangi langsung ke lapangan, masyarakat, kelompok atau lembaga yang menjadi objek penelitian untuk mempelajari secara intensif tentang berbagai permasalahan yang diteliti.¹⁹

2. Subyek dan Objek Penelitian

Subyek penelitian merupakan sesuatu yang kedudukannya sangat sentral, di mana pada subjek inilah data tentang variable yang diteliti berada dan diamati oleh peneliti yaitu pihak pimpinan, manajer, maupun staf dan para pedagang.²⁰

Objek penelitiannya adalah peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang.

¹⁸ Gatut Susanta & M. Azrin Syamsuddin, *Cara Mudah Mendirikan dan Mengelola UMKM*, (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2009) hlm.6.

¹⁹ Sumardi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian*, Cet V, (Jakarta: Rajawali, 1990), hlm. 23.

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Cet V, (Jakarta: Asdi Mahasatya, 2000), hlm.

3. Sumber Data

a. Data Primer (*Primary Data*)

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber penelitian (data yang diperoleh langsung dari lapangan).²¹ Dalam hal ini data yang diperoleh berasal dari Tamzis mengenai kinerjanya dalam pemberdayaan pedagang dengan menggunakan sumber data dan dokumen-dokumen Tamzis. Data-data tersebut meliputi profil Tamzis, struktur organisasi, dan dokumen-dokumen lainnya yang terkait dengan penelitian ini.

b. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dari pihak lain dengan kata lain sumber data yang mengutip dari sumber lain.²² Data sekunder yang dipakai dalam penelitian ini adalah data-data yang berasal dari buku-buku, jurnal, penelitian yang terkait dengan tema, dan dari internet.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Yaitu teknik pengumpulan data secara sistematis melalui pengamatan dan pencatatan terhadap fenomena yang diteliti.²³ Teknik ini penulis gunakan untuk mengambil data dengan cara menangkap gejala yang diamati, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan objek observasi peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo

²¹ Saiffudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 91.

²² Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1982), hlm.

24.

²³ Hariwijaya dan Triton, *Teknik Penulisan Skripsi dan Tesis*, (Yogyakarta: Oryza, 2007),

dalam pemberdayaan pedagang, dengan apa yang di amati tersebut penulis mencatat yang kemudian catatan tersebut dianalisis.²⁴

b. Wawancara (*Interview*)

Yaitu metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian.²⁵ Wawancara ini penulis lakukan untuk mendapatkan data yang perlu penjelasan dari informan. Dalam hal ini yaitu pihak Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo yaitu dengan pimpinan cabang, manajer, serta para karyawan. Dan penulis juga melakukan wawancara terhadap anggota (pedagang) yang mendapat pembiayaan dari Tamzis dengan jenis usaha antara lain : pedagang boneka, pedagang aksesoris, pedagang sandal, pedagang pakaian, jam tangan, pedagang ayam potong, pedagang kelontong, pedagang buah, pedagang sayur, pedagang HP (counter).

c. Dokumentasi

Yaitu teknik pengumpulan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen.²⁶ Teknik ini digunakan untuk memperoleh data-data penelitian dengan mencatat semua keterangan dari bahan-bahan, dokumen, dan catatan yang ada dengan relevansinya dengan penelitian di Tamzis.

²⁴ Rianto Adi, *Metodelogi Peneltitan Sosial dan Hukum*, Edisi I, (Jakarta: Granit, 2004), hlm. 70.

²⁵ Sutrisno Hadi, *Metodelogi Researh II*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2004), hlm. 44.

²⁶ Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), hlm. 73

5. Teknik Analisis Data

a. Metode Deskriptif Analisis

Analisis yang bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian berdasarkan variable yang diperoleh dari kelompok subjek yang diteliti dan tidak dimaksudkan untuk pengujian hipotesis.²⁷ Metode ini digunakan untuk mendeskripsikan tentang gambaran umum Tamzis berlandaskan dari beberapa sudut pandang, baik itu dari tawaran produk dan pembiayaan Tamzis kepada pedagang, pembinaan dan pendampingan usaha, penyelesaian pembiayaan bermasalah, dan penjelasan lainnya yang mendukung penelitian ini.

b. Metode Analisis SWOT

Yaitu metode analisis data yang menunjukkan bahwa kinerja kebijakan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor eksternal dan internal yakni faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*).²⁸

Analisa SWOT digunakan untuk menganalisa faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) terhadap peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang. Dengan menganalisa faktor peluang dan ancaman eksternal dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal, maka akan menghasilkan empat kemungkinan alternatif, Adapun alternatif empat strategi tersebut antara lain:

²⁷ Saefudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, Cet VI, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), hlm.

²⁸ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm. 172.

- 1) Strategi SO (*Strengths-Opportunities Strategy*): strategi ini akan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.
- 2) Strategi WO (*Weakness-Opportunities Strategy*): strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- 3) Strategi ST (*Strengths-Threats Strategy*): strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman eksternal.
- 4) Strategi WT (*Weakness-Threats Strategy*): strategi ini didasarkan pada kegiatan yang defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Berikut ini adalah gambaran matrik SWOT:²⁹

Tabel 1. Rancangan Strategi Berdasarkan SWOT

Internal Eksternal	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	Tentukan faktor-faktor kekuatan internal
OPPORTUNITIES (O) Tentukan faktor-faktor kekuatan eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan faktor-faktor kekuatan eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi semua ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari semua ancaman

²⁹ Freedy Rangkuti, *SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), hlm. 202-203.

Adapun tahapan analisis SWOT sebagai formulasi/perumusan strategis terdiri dari tiga tahap yaitu:

- a) Tahap evaluasi data internal dan eksternal perusahaan.
- b) Tahap pembuatan matriks SWOT.
- c) Tahap pengambilan keputusan.³⁰

G. Sistematika Penulisan

Secara keseluruhan dalam penulisan skripsi ini, penulis membagi skripsi ini menjadi tiga bagian yaitu: bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir.

Bagian awal dari skripsi ini memuat pengantar yang didalamnya terdiri dari halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, transliterasi dan daftar isi.

Bagian isi dari skripsi terdiri dari lima Bab, di mana gambaran mengenai tiap Bab dapat penulis paparkan sebagai sebagai berikut:

Bab I, Pendahuluan meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, telaah pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II, Tinjauan umum pedagang dan pemberdayaan pedagang meliputi: sub bab pertama mengenai pedagang meliputi: pengertian pedagang, klasifikasi pedagang dan ciri-ciri pedagang. Sub bab kedua mengenai pemberdayaan pedagang meliputi pengertian pemberdayaan pedagang, pemberdayaan pedagang dalam Lembaga Keuangan Syariah, dan unsur-unsur pemberdayaan pedagang.

³⁰ *Ibid*, hlm. 203.

Bab III, Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang meliputi: sub bab pertama yaitu Profil Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo yang terdiri dari sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi dan produk-produk. Sub bab kedua yaitu Strategi Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang meliputi: strategi pembiayaan kepada pedagang, strategi pembinaan dan pendampingan usaha, dan strategi pemasaran produk.

Bab IV, Analisis Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang. Mengenai analisis, penulis paparkan berbagai analisis yang meliputi: Analisis SWOT peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang, dan analisis terhadap peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang.

Bab V, Penutup. Dalam bagian penutup berisi kesimpulan dari analisis, saran-saran dan kata penutup sebagai akhir dari isi pembahasan.

Kemudian pada akhir, penulis cantumkan daftar pustaka yang menjadi referensi dalam penulisan skripsi ini beserta lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.



BAB II

TINJAUAN UMUM BAITUL MAAL WA TAMWIL (BMT) DAN PEMBERDAYAAN PEDAGANG

A. Baitul Māl Wa Tamwil (BMT)

1. Pengertian dan Tujuan

Secara *harfiah/lughawi* *baitul māl* berarti rumah dana dan *baitul tamwīl* berarti rumah usaha. *Baitul māl* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa Nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul māl* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tamwīl* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul māl*, dan peran bisnis akan terlihat dari definisi *baitul tamwīl*.³¹ Dalam definisi operasional PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil), BMT adalah lembaga usaha ekonomi rakyat kecil, yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi.

BMT pada awal dikembangkannya dimaksudkan untuk berbagai usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha mikro dan kecil agar terdorong dalam kegiatannya menabung, dan dapat tertunjang kegiatan ekonominya. Juga untuk menerima dan mengatur

³¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen...*, hlm. 126.

dana zakat, infak dan shadaqah. Dalam perkembangan lebih lanjut, BMT dapat dikatakan juga sebagai salah satu pengembangan konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan. Karakteristik BMT sebagai *baitul māl* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial), sumber dana yang diperoleh dari zakat, infak, shadaqoh, atau sumber lain yang halal. Kemudian, dana tersebut di salurkan kepada *mustahiq* (yang berhak), atau untuk kebaikan. Dan karakteristik BMT sebagai *baitul tamwīl* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat *profit motive*. Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah,³² serta mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya.

Tujuan didirikannya BMT yaitu untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi yang untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dari tujuan tersebut dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.³³

³² Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga....*, hlm 10-11.

³³ Muhammad Ridwan, *Manajemen....*, hlm. 128.

2. Legalitas Dan Badan Hukum

BMT dapat didirikan dan dikembangkan dengan suatu proses legalitas hukum yang bertahap, pertama dapat dimulai sebagai KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat). Jika KSM telah mencapai nilai aset tertentu, maka harus menyiapkan diri kedalam Badan Hukum Koperasi.

KSM adalah Kelompok Swadaya Masyarakat dengan mendapat sertifikat operasi dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) sebagai LPSM (Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat) yang mendapat pengakuan Bank Indonesia sebagai pendukung program PHBK-BI (Proyek Hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat yang dikelola Bank Indonesia). Hal ini telah dikukuhkan dengan Piagam Kerja Sama Direktur Bank Indonesia dengan Ketua Umum PINBUK tanggal 27 September 1996, No. 003/MOU/PHBK-PINBUK/VIII-95, yang disaksikan oleh Gubernur Bank Indonesia dan Menteri Koperasi dan PPK.

Untuk saat ini, BMT berbadan hukum Koperasi. Oleh karena itu, BMT harus tunduk pada Undang-undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian.³⁴ Kemudian dipertegas oleh Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor : 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Dalam pelaksanaan operasionalnya, BMT merujuk pada Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor : 35.2/PER/M.KUKM/X/2007 tentang

³⁴Undang-Undang Republik Indonesia, *Undang-undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian*, (online), (www.google.com diakses tanggal 06 Februari 2012).

Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah koperasi.³⁵

Untuk mengantisipasi perkembangan ke depan, status hukum menjadi kebutuhan yang mendesak. Saat ini, oleh lembaga-lembaga pembinaan BMT yang ada, BMT diarahkan untuk berbadan hukum koperasi mengingat BMT berkembang dari kelompok swadaya masyarakat. Selain itu, dengan berbentuk koperasi, BMT dapat berkembang ke berbagai sektor usaha seperti keuangan dan sektor riil. Dengan model demikian juga diharapkan dapat memenuhi tujuan memberdayakan masyarakat lebih luas, sehingga kepemilikan kolektif BMT sebagaimana konsep koperasi akan lebih mengenai sasaran.³⁶

3. Prinsip dan Manfaat BMT

a. Prinsip

Dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.

³⁵ Kementerian Negara RI, *Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia*, (online), (<http://azharuddinlathif.com/> diakses tanggal 03 Februari 2012).

³⁶ Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga....*, hlm 21-25.

- 3) **Keluargaan**, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus serta anggota, dibangun rasa keluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) **Kebersamaan**, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) **Kemandirian**, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tapi senantiasa proaktif untuk menggalang dan masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) **Profesionalisme**, yakni semangat kerja yang tinggi yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepasan rohani dan akherat. kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekal pengetahuan (*knowledge*) yang cukup, keterampilan yang terus ditingkatkan (*skill*) serta niat dan ghirah yang kuat. Sikap profesionalisme di bangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tinggi.
- 7) **Istiqomah**, konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.³⁷

³⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen.....*, hlm.130-131.

b. Manfaat BMT

Manfaat yang diharapkan dari perkembangan BMT, diantaranya adalah:

- 1) Meningkatkan kesejahteraan para anggotanya
- 2) Mengembangkan sikap hidup hemat, ekonomis, dan berpandangan kedepan
- 3) Memberikan pelayanan modal bagi anggota
- 4) Melatih diri berpikir dan bermusyawarah
- 5) Belajar memimpin dan mengembangkan tanggung jawab
- 6) Mengembangkan sikap dan kebiasaan menabung
- 7) Meningkatkan kepercayaan pihak lain.³⁸

B. Pemberdayaan Pedagang

1. Pengertian Pemberdayan Pedagang

1) Pemberdayaan

Belakangan ini istilah pemberdayaan ekonomi rakyat atau usaha kecil menengah (pedagang) menjadi topik pembicaraan banyak kalangan. Penggunaan istilah ekonomi rakyat memberikan kesan secara umum yang menggambarkan bahwa seolah-olah selama ini telah terjadi pembelahan (dikotomi) antara rakyat dan konglomerat. Melihat kecenderunagn yang demikian, maka untuk memahami substansi yang sesungguhnya dari istilah tersebut diperlukan pengkajian secara memadai sehingga kesan yang bernada dikotomis rakyat versus konglomerat dapat dipahami secara baik pula.

³⁸ Ahmad Dahlan Rosyidin, *Lembaga....*, hlm. 12.

Kata “pemberdayaan dan memberdayakan” yang merupakan terjemahan dari kata “*empower*”. Kemunculan istilah ini memberikan isyarat bahwa selama ini telah terjadi ketidakberdayaan dalam kehidupan kelompok tertentu baik dalam siklus kehidupan politik, sosial maupun ekonomi. Pemberdayaan adalah upaya membuat sesuatu berkemampuan atau berkekuatan. Dalam *Oxford English Dictionary* kata *empower* mengandung dua arti. Pertama, *to give power or authority* (memberi kekuasaan, mengalihkan kekuatan, atau mendelegasikan otoritas ke pihak lain). Kedua, *to give ability to or enable* (upaya memberikan kemampuan atau keberdayaan).³⁹

Pengertian *power* sebagai kemampuan untuk mengubah kondisi masa depan melalui tindakan dan pengambilan keputusan. Pemberdayaan itu sendiri dapat ditafsirkan sebagai upaya membangun *power* oleh suatu masyarakat, antara lain dalam bentuk peningkatan kemampuan untuk mengubah kondisi masa depan. Berdasarkan pemikiran tersebut, *power* dalam proses pemberdayaan dapat diartikan sebagai penguasaan atau kontrol terhadap sumber daya, pengelolaan sumber daya dan hasil serta manfaat yang diperoleh. Masyarakat yang memiliki kapasitas seperti itu berarti telah mampu melakukan pengelolaan pemberdayaannya secara mandiri. *Power* juga dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang untuk mempengaruhi orang lain.⁴⁰

Pemberdayaan dalam arti lain adalah upaya yang dilakukan pemerintah, pemerintah daerah usaha, dunia usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam

³⁹ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm.111.

⁴⁰ Soetomo, *Pengembangan Masyarakat Merangkai Sebuah Karangan*, (Yogyakarta: Putaka Pelajar), hlm 419-421.

bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap pedagang sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.⁴¹

2) Pedagang

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang.⁴² Pedagang dalam arti lain adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan.⁴³ Ada beberapa jenis-jenis pedagang antara lain:

1) Pedagang Besar / Distributor / Agen Tunggal

Distributor adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberikan hak wewenang wilayah / daerah tertentu dari produsen.

2) Pedagang Menengah / Agen / Grosir

Agen adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan / perdagangan tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.

⁴¹ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm.270

⁴² Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi ketiga, cet. keempat, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), hlm. 229

⁴³ (online), (<http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang>, di akses tanggal 10 maret 2011).

3) Pedangan Eceran / Pengecer / Peritel

Pengecer adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.⁴⁴

Dari penjelasan pemberdayaan dan pedagang di atas dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan pedagang adalah upaya untuk pengembangan usaha terhadap pedagang sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri lewat perwujudan potensi yang dimiliki oleh pedagang. Dengan tujuan antara lain:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan pedagang menjadi uasah yang tangguh dan mandiri.
- 3) Meningkatkan peran pedagang dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Adapun prinsip-prinsip pemberdayaan pedagang meliputi:

- 1) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan pedagang untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- 2) Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel dan berkeadilan,
- 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi pedagang.

⁴⁴ "Jenis / Macam Pedagang Perantara - Pengertian Distributor, Agen, Grosir, Agen Tunggal, Peritel, Importir & Eksportir", (online), (<http://organisasi.org/jenis-macam-pedagang-perantara-pengertian-distributor-agen-grosir-agen-tunggal-peritel-importir-eksportir>, d akses tgl 28 juli 2011).

- 4) Peningkatan daya saing pedagang dan penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.⁴⁵

2. Kendala-kendala Pemberdayaan Pedagang

Permasalahan pemberdayaan pedagang dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan beberapa hal-hal yang perlu diperkuat dalam peraturan (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimana yang perlu dikembangkan di masa-masa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif pedagang yang potensial dan dinamis. Permasalahan yang timbul merupakan kendala-kendala yang selama ini dikarenakan oleh pihak lembaga/instansi terkait, tetapi juga kepada keterbatasan para pengusahanya itu sendiri dalam mengelola usahanya yang sering kali tidak berkelanjutan. Kendala-kendala yang dihadapi oleh para pedagang tersebut antara lain:

a. Permodalan⁴⁶

Kurangnya akses ke Bank, lembaga kredit atau sumber pembiayaan lainnya, prosedur pemberian kredit yang lama dan suku bunga yang tinggi, kurangnya pembinaan tentang manajemen keuangan seperti perencanaan pencatatan dan pelaporan.

b. Kesulitan Pemasaran⁴⁷

Aspek-aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum di hadapi oleh pedagang adalah tekanan-tekanan persaingan, akses terhadap informasi kurang, pengetahuan pemasaran melalui media informasi

⁴⁵ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan....*, hlm.270.

⁴⁶ Ina Primiana, *Menggerakkan Sektor Riil UKM & Industri*, (Bandung: Alfabeta, 2009),

hlm. 19.

⁴⁷ Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Inkubator Bisnis*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 4-7.

lemah, kemampuan negoisasi lemah, sehingga berakibat kerugian pada sistem pembayaran dan perjanjian kontrak.

c. Keterbatasan finansial

Pedagang menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial, yaitu mobilisasi modal awal dan akses ke modal investasi, serta finansial jangka panjang akibat skala ekonomi yang kecil. Modal yang dimiliki oleh pengusaha kecil sering kali tidak mencukupi untuk kegiatan produksinya terutama untuk investasi, walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal sendiri atau sumber-sumber informal.

Banyaknya kredit perbankan saat ini tidak menjamin terpenuhinya kebutuhan finansial UKM (pedagang) sehingga sumber-sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan di dalam pembiayaan pedagang. Hal ini disebabkan oleh sejumlah alasan, di antaranya lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah yang relatif terisolasi, persyaratan kredit terlalu berat, kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada beserta prosedurnya. Hal lainnya adalah sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbasan bahan baku dan masukan lainnya sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan dan kelangsungan produksi bagi banyak pedagang.

e. Keterbatasan Teknologi

Keterbatasan teknologi pada pedagang disebabkan oleh banyak faktor, di antaranya keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru guna menyempurnakan proses produksi, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi (mesin-mesin dan alat-alat produksi baru), serta keterbatasan SDM yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru dan melakukan inovasi-inovasi dalam produk maupun proses produksi.

f. Managerial Skill

Kekurangmampuan pedagang untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usahanya, sehingga pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini, manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan dalam penyelenggaraan kegiatan apapun, karena dalam setiap kegiatan akan terdapat unsur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan. Atas dasar hal tersebut, maka praktik-praktik manajemen yang dilakukan di berbagai bidang ataupun fungsi yang ada dalam suatu usaha, yaitu sebagai berikut:

- 1) *Planning* (perencanaan) adalah perhitungan dan penentuan tentang apa yang akan dijelaskan di dalam rangka mencapai suatu tujuan tertentu dari suatu organisasi atau perusahaan, dimana, bilamana, oleh siapa, dan bagaimana tata cara yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.

- 2) *Organizing* (pengorganisasian) adalah suatu tindakan yang dilakukan untuk memikirkan, memperhitungkan dan menyediakan segala sesuatunya, untuk membuka suatu kemungkinan, agar rencana yang telah ditentukan sebelumnya dapat dilaksanakan dengan baik.
- 3) *Actuating* (pelaksanaan) adalah fungsi manajemen yang merupakan penggabungan dari beberapa fungsi manajemen lain. Dalam praktik, fungsi *actuating* dilaksanakan dalam bentuk lima sub fungsi manajemen, yaitu komunikasi, kepemimpinan, pengarahan atau penjelasan, memotivasi, serta penyediaan sarana dan kemudahan.
- 4) *Controlling* (pengawasan) adalah keseluruhan yang membandingkan atau mengukur apa yang sedang atau sudah dilaksanakan dengan kriteria, standar atau rencana-rencana yang telah ditetapkan sebelumnya.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antar-pengusaha dengan tingkatan yang berbeda, yaitu antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar.

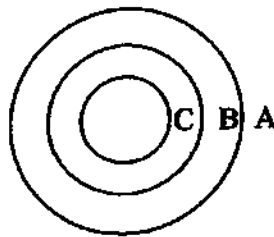
Dalam bentuk kemitraan/kerja sama tersebut terjadi permasalahan yang dihadapi oleh pedagang, yaitu sistem pemasaran bersama yang banyak merugikan pedagang, sistem pembayaran yang kurang dan kurangnya transfer teknologi.

Keseluruhan permasalahan pedagang yang telah dikemukakan dapat di gambarkan secara skematis dalam bentuk tiga (3) lingkaran konsentris yang saling terkait dan berinteraksi secara timbal balik dan saling mempengaruhi,

seperti termuat pada Gambar 1. Khususnya dalam penentuan modal kerja sebagai penggerak produksi dengan dukungan likuiditas (uang tunai), profitabilitas (kemampulabaan), dan aktivitas (produktifitas, penjualan dan operasional).

Kenyataan yang dikemukakan di atas dikarenakan oleh perbedaan karakter, baik secara alamiah maupun proses rekayasa dalam memproduksi produknya. Perbedaan-perbedaan tersebut dapat dilihat dari kemasan, warna, bentuk, rasa, harga dan pelayanan purnajual. Dengan kata lain, pedagang memiliki segmen pasar sendiri yang melayani kelompok pembeli tertentu dan adanya perbedaan selera atau pola konsumsi masyarakat yang menyukai produk tertentu. Permasalahan yang dihadapi pedagang secara sistematis dapat dilihat sebagai berikut:

Gambar 1. Permasalahan yang Dihadapi Pedagang Secara Sistematis



Keterangan:

- 1) A (lingkar luar) menjelaskan masalah eksternal yang dihadapi, misal iklim usaha, prosedur birokrasi, persaingan, tata niaga, peraturan pemerintah, dan lain-lain.
- 2) B (lingkaran tengah) menjelaskan masalah strukturalnya yang melekat dalam kegiatan usaha, misal kelemahan dalam produksi, pemasaran, permodalan dan teknologi.

- 3) C (lingkaran dalam) menjelaskan inti dari masalah dari lingkaran tengah (B), misal SDM yang mencakup karakteristik kewirausahaan, ketrampilan teknis dan pengelolaan usaha.

Kondisi pedagang di perkotaan maupun dipedesaan tidak lepas dari ciri-ciri sektor modern dan tradisional akibat dari faktor-faktor seperti teknologi, modal, manajemen, dan lainnya. Dalam hal ini, dapat dikatakan adanya dualisme pandangan, yaitu dari segi ekonomi bahwa pedagang kurang peka terhadap stimula ekonomi, kurang berani mengambil risiko dan kurang menghargai imbalan-imbalan kebendaan, dan dari segi budaya adanya keengganan melampaui batas-batas ekonomi subsistem (tingkat kesejahteraan tradisional) dan adanya kesempatan terbatas di dalam pengembangan usahanya. Kondisi tersebut lebih dikarenakan pemerintah, terutama di era Orde Baru (1967-1998) hingga Orde Reformasi (1998-sekarang) lebih mengedepankan pendekatan pembangunan yang menekankan pertumbuhan tinggi atau kurang menekankan pemerataan yang telah menempatkan sektor-sektor kegiatan ekonomi tertentu unggulan berskala besar pusat pertumbuhan bagi perkembangan sektor-sektor lainnya.

Pada saat Indonesia dilanda krisis ekonomi (1998-2000), pedagang menunjukkan fleksibilitas yang tinggi dan mampu bertahan dibandingkan usaha besar dari sektor kegiatan ekonomi yang dijadikan sebagai pusat pertumbuhan telah mengalami kebangkrutan akibat penggunaan bahan baku impor dan selisih kurs mata uang asing terhadap rupiah. Dengan demikian, terlihat bahwa peran pedagang dalam perekonomian nasional sangat positif

terhadap pendapatan dan penyedia lapangan kerja, terutama pedagang di sektor informal yang berperan sebagai penampung terakhir tenaga kerja yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK).⁴⁸

3. Strategi Pemberdayaan Pedagang dalam Lembaga Keuangan Syariah

Industri lembaga keuangan syariah (LKS) dalam beberapa tahun terakhir ini, khususnya di Indonesia, sedang mengalami perkembangan yang cukup pesat. Bahkan LKS dinilai lebih tahan terhadap krisis global. Hadirnya LKS ini memberi manfaat bagi bangsa Indonesia, terutama lembaga jasa keuangan mikro syariah, salah satunya adalah BMT yang mampu melayani usaha kecil dan mikro di masyarakat. Sebelumnya, pedagang kecil sangat sulit mendapat informasi maupun akses pembiayaan dari lembaga keuangan. Kemanfaatan ini sangat dirasakan oleh pedagang mikro untuk berkembang dan maju. Secara tidak langsung, lembaga keuangan syariah mampu memberi kontribusi penting bagi bangsa, karena dapat membantu mengangkat harkat dan martabat kehidupan masyarakat Indonesia. Tidak hanya itu, lembaga keuangan syariah juga memberi ketentraman dan keberkahan baik secara jasmani dan ruhani, karena tidak adanya riba yang dilarang syariah. Dari perspektif pengusaha, Penduduk Indonesia yang sebagian besar umat muslim merupakan peluang pasar yang menguntungkan. Ditambah lagi kesadaran umat Islam terhadap penerapan ajaran Islam terutama bermuamalah secara syariah akhir-akhir ini meningkat. Berdasarkan keterangan diatas, Lembaga

⁴⁸ *Ibid*, hlm.4-8.

Keuangan Syariah dapat melakukan pemberdayaan kepada pedagang, yaitu dengan melakukan tiga kegiatan sebagai berikut :⁴⁹

a. Pembiayaan

Kekuatan lain yang memungkinkan LKS untuk memberdayakan pedagang adalah pada penyediaan pembiayaan murah yang merupakan faktor penting untuk mendorong kegiatan dan perkembangan ekonomi. Seperti telah di jelaskan sebelumnya bahwa kendala utama dari pedagang adalah modal. Oleh karena itu, keinginan perolehan pembiayaan modal pembiayaan yang murah merupakan keinginan dari para pedagang. pembiayaan tersebut antara lain:

1) Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Jual Beli

Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli merupakan penyediaan barang modal maupun investasi untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja maupun investasi. Bagi LKS yang memiliki sektor riil, penyediaan barang modal dapat dipenuhi secara langsung, namun bagi yang tidak memiliki sektor riil atau karena sektor riil yang ada tidak mampu memenuhi kebutuhan, maka LKS dapat bekerja sama dengan supplier atau agent penyedia.

Sistem jual beli ini dapat dibagi menjadi:

a). *Murābahah*

Murābahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murābahah*, penjual

⁴⁹ "Peran Pemberdayaan BMT" (online), (<http://ekonomisyariah.blog.gunadarma.ac.id/2009/06/24/peran-pemberdayaan-bmt/>, di akses pada tanggal 28 september 2011).

harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁵⁰

Landasan Syariah sesuai dengan QS. Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ⁵¹

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.⁵²

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

Murabahah umumnya dapat digunakan untuk memfasilitasi nasabah/anggota melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan yaitu barang konsumsi seperti rumah, kendaraan/ alat

⁵⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001) hlm. 101.

⁵¹ QS. Al-Baqarah (2): 275.

⁵² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*....., hlm 36.

transportasi, alat-alat rumah tangga, pengadaan barang dagangan, dan barang lainnya yang tidak bertentangan dengan syariah.⁵³

b). *Salām*

Salām adalah pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.⁵⁴ Untuk menghindari terjadinya manipulasi pada barang, maka antara LKS dengan anggota/nasabah harus bersepakat mengenai jenis barang, mutu produk, standar harga, jangka waktu, tempat penyerahan serta keuntungan.⁵⁵

Landasan Syariah QS. Al-Baqarah:282.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَعْتُمْ بَدْنَ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَآكْتَبُوهُ⁵⁶

Artinya:

*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu memuliskannya.*⁵⁷

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

Akad *salām* dipakai oleh LKS untuk memfasilitasi pemenuhan kebutuhan permodalan/ penyaluran dana dengan cara melakukan pemesanan pembelian dengan cara pembayaran sekaligus dimuka.⁵⁸ produk *salām* ini diutamakan untuk pembelian dan penjualan hasil produksi pertanian atau peternakan atau perkebunan.

⁵³ Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2009), hlm.67-68.

⁵⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank....*, hlm.108.

⁵⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen....*, hlm.169

⁵⁶ QS. Al-Baqarah (2):282.

⁵⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an....*, hlm.37-38.

⁵⁸ Muhammad, *Model-model....*, hlm.80.

c). Istisna

Istisna adalah jual beli dalam bentuk pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pesanan (pembeli/*mustashni*) dan penjual (pembuat/*shami*).⁵⁹

Landasan Syariah QS. Al-Baqarah: 282.

Mengingat *istisna* merupakan lanjutan dari *salām*, maka secara umum landasan syariah yang berlaku pada *salām* juga berlaku pada *istisna* Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah

Akad *istisna* dipakai oleh LKS untuk memfasilitasi pemenuhan kebutuhan nasabah terhadap barang yang masih dalam proses pembuatan.⁶⁰

d). Ijarah Muntahiyah Bittamlik

Ijarah muntahiyah bittamlik adalah akad perpaduan antara sewa dengan jual beli. Yaitu sewa menyewa yang diakhiri dengan pembelian karena terjadi pemindahan hak. LKS sebagai penyedia barang pada hakikatnya tidak berhajat akan barang tersebut, sehingga angsuran dari nasabah bisa dihitung sebagai biaya pembelian, dan diakhir waktu setelah lunas barang menjadi milik anggota/nasabah.⁶¹

Landasan Syariah QS. Al-Baqarah: 233

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا
ءَاتَيْتُمْ بِالْعُرُوفِ وَأَتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ⁶²

⁵⁹ *Ibid*, hlm.87.

⁶⁰ *Ibid*, hlm.93.

⁶¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen....*, hlm.169.

⁶² Q.S. Al-Baqarah (2):233.

Artinya:

*Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan Ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.*⁶³

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

Memberikan fasilitas kepada nasabah/anggota yang membutuhkan manfaat atas barang dengan sistem sewa dan pada akhir sewa nasabah/anggota mempunyai hak opsi.⁶⁴

2) Pembiayaan dengan Prinsip Kerja Sama

Pembiayaan dengan prinsip kerja sama yaitu pembiayaan kepada anggota/nasabah LKS akan menyertakan sejumlah modal baik uang tunai maupun barang untuk meningkatkan produktifitas usaha. Atas dasar transaksi ini LKS akan bersepakat dalam nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

Sistem bagi hasil dapat diterapkan dalam bentuk pembiayaan *muḍārabah* maupun *musyārahah*.

a) *Muḍārabah*

Muḍārabah adalah akad kerjasama antara LKS selaku pemilik dana (*ṣāhib al māl*) dengan nasabah/anggota selaku *muḍarib* yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.⁶⁵

⁶³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*..., hlm.29.

⁶⁴ Muhammad, *Model-model*..., hlm.133.

⁶⁵ *Ibid*, hlm.101.

Landasan Syariah :

حدثنا الحسن بن عليّ الخلال حدثنا بشر بن ثابت البزار حدثنا نصر بن القاسم عن عبد الرحمن داود عن صالح بن صهيب عن أبيه قال قال رسول الله صَلَّى الله عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (سنن ابن ماجه)⁶⁶

Artinya :

Meriwayatkan kepada saya Hasan bin Ali Al Khalal, meriwayatkan kepadaku Bisri Tsabit Al Bazar dengan meriwayatkan Nasir bin Qosim, dari Abdurrohman (Abdurrokhim) bin Dawud dari Shalih bin Shuhaib. Dari bapaknya berkata, Rosulullah SAW bersabda, "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan, yaitu jual beli secara tangguh, muqāradah (muḍārabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual (H.R. Ibnu Majjah).

Secara umum *muḍārabah* terbagi menjadi dua jenis, yaitu:

(1). Muḍārabah Muṭlaqah

Adalah bentuk kerjasama antara investor (*ṣāhib al mal*) dan pengusaha (*Muḍārib*) yang cakupannya sangat luas. Artinya dalam akad tersebut tidak ada batasan tertentu, baik dalam jenis usaha, daerah bisnis, waktu usaha maupun yang lain. Pengusaha (*Muḍārib*) memiliki kewenangan penuh untuk menjalankan usahanya.⁶⁷

(2). Muḍārabah Muqayyadah

Kerja sama antara investor (*ṣāhib al mal*) dan pengusaha (*muḍārib*), investor (*ṣāhib al mal*) memberikan batasan tertentu baik dalam jenis usaha, waktu maupun tempat.

⁶⁶ Al Hāfidz Abi Abdillāh Muhammad bin Yazīd Al Khozwaini, *Sunan Ibnu Mājjah*, Juz Awal, (Darul Fikri, 2004), hlm. 720.

⁶⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen ...*, hlm 99.

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

Muḍārabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. pada sisi pendanaan, *muḍārabah* diterapkan pada tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabunagn haji, tabungan kurban dan sebagainya.

Adapun pada sisi pembiayaan, *muḍārabah* diterapkan untuk:

- (1). Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
- (2). Investasi khusus atau *muḍārabah muqayyadah* yaitu dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *ṣāhib al māl*.⁶⁸

b) *Musyārahah*

Musyārahah adalah akad kerja sama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana denagna kesepakatan bahwa keuntungan dari risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.⁶⁹

Landasan Syariah dalam QS. Ṣād: 24.

وَأَنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ.....⁷⁰

Artinya :

Daud berkata: "Sesungguhnya dia Telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian

⁶⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank...*, hlm.97.

⁶⁹ *Ibid*, hlm.90.

⁷⁰ Q.S. Aṣḥad (38): 24.

yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh.⁷¹

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah

Akad *musyarakah* digunakan oleh LKS untuk memfasilitasi pemenuhan sebagian kebutuhan permodalan nasabah/anggota guna menjalankan usaha atau proyek yang disepakati. Nasabah/anggota bertindak sebagai pengelola usaha dan LKS sebagai mitra dapat juga sebagai pengelola usaha sesuai dengan kesepakatan.⁷²

3) Pembiayaan dengan Prinsip Jasa

Pembiayaan ini disebut dengan jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau *tabarru'i*. Yakni akad yang tujuannya tolong menolong dalam hal kebajikan. Berbagai pengembangan akad *ta'awuni* meliputi:

a) Al Wakālah

Al Wakālah adalah pelimpahan, pendelegasian, pemberian mandat atau mewakilkan.⁷³ Akad berupa pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (*wakil*) dalam hal-hal yang diwakilkan.⁷⁴

Landasan Syariah dalam QS. Al-Kahfi: 19.

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۚ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ
قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۚ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا

⁷¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*...., hlm.363.

⁷² Muhammad, *Model-model*...., hlm.121.

⁷³ Muhammad Ridwan, *Manajemen*...., hlm.100.

⁷⁴ Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Prinsip Syariah dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2008), hlm.26.

أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا
فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ⁷⁵.

Artinya :

Dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun.

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

LKS mewakili nasabah/anggota dalam pemindahan dana dari rekening nasabah (transfer) atau melakukan penagihan untuk rekening nasabah, dan atas jasa yang diberikan LKS dapat memperoleh imbalan. ⁷⁶

b) Al-Kafālah

Al Kafālah adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban kepada pihak kedua atau yang ditanggung. Dari pengertian ini, *kafālah* berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin. ⁷⁷

⁷⁵ Q.S. Al-Kahfi (18): 19.

⁷⁶ Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan....*, hlm.27.

⁷⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank....*, hlm.123.

Jaminan dapat berupa jaminan dengan benda, jaminan dengan nama baik, jaminan dengan uang untuk pengembalian sewa.⁷⁸

Landasan Syariah dalam QS. Yusuf: 72.

قَالُوا تَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ.⁷⁹

Artinya :

Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan Aku menjamin terhadapnya".⁸⁰

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

LKS diberikan dalam jangka waktu tertentu terhadap obyek penjaminan yang jelas spesifikasi, jumlah dan nilainya. Akad jaminan memuat kesepakatan antara pihak LKS dan pihak kedua yang dijamin dan dilengkapi dengan persaksian pihak penerima jaminan. Dalam hal pihak kedua tidak dapat memenuhi kewajibannya, LKS mengeksekusi garansi dengan melakukan pembayaran dalam akad lain (misalnya *qard*) yang menyertai akad *kafalah*.

c) Al Hawālah

Al Hawālah adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam istilah para ulama, hal ini merupakan pemindahan beban utang dari *muḥil*

⁷⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen....*, hlm. 172.

⁷⁹ Q.S. Yusuf, (12): 72.

⁸⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an....*, hlm. 194.

(orang yang berhutang) menjadi tanggungan *muḥal 'alaih* (orang yang berkewajiban membayar hutang).⁸¹

Landasan Syariah:

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ، أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنْ أَبِي الزِّنَادِ، عَنْ
الْأَعْرَجِ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ فَإِذَا أُتْبِعَ أَحَدُكُمْ عَلَى مَلِيٍّ
فَلْيَتَّبِعْ (صحيح البخاري).⁸²

Artinya :

Meriwayatkan kepada saya Abdullah bin Yusuf, meriwayatkan kepada Malik, dari Abi Zanadi, dari A'roji, dari Abu Hurairah RA Rasulullah SAW bersabda: "Memunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kedzaliman dan jika salah seorang dari kamu diikutkan (dihawalahkan) kepada orang yang mampu/kaya, termalah hawalah itu. (H.R. Shahih Bukhari).

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

Kontrak *ḥawalah* dalam LKS biasanya diterapkan pada hal-hal berikut:

- 1) *Factoring* atau anjak piutang, di mana para nasabah/anggota yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang itu kepada LKS, kemudian LKS membayar piutang tersebut dan LKS menagihnya dari pihak ketiga itu.
- 2) LKS bertindak sebagai juru tagih, tanpa membayarkan dahulu piutang tersebut.⁸³

⁸¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank....*, hlm.126.

⁸² Imām Syamsudīn Muhammad Bin Yūsuf Al- Kirmāni, *Syahrul Kirmāni 'Alā Shohih Al Bukhori*, Juz 5, (Beyrouth: Dar Al khotob Al Ilmiyah, 2010), hlm. 499.

⁸³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah....*, hlm 127.

d) Ar Rahn (Gadai)

Ar Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *Ar rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.⁸⁴

Landasan Syariah dalam QS. Al-Baqarah: 283.

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَقْبُوضَةً فَإِنْ مِنْ بَعْضِكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ..... ﴾⁸⁵

Artinya:

*Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*⁸⁶

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

Kontrak *ar rahn* dipakai dalam LKS dalam dua hal berikut, yaitu:

⁸⁴ *Ibid*, hlm.128.

⁸⁵ QS. Al-Baqarah (2): 283.

⁸⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*....., hlm.38.

1) Sebagai produk pelengkap

Ar Rahn dipakai sebagai produk pelengkap, artinya *ar rahn* hanya dijadikan alternatif pengikatan jaminan pada akad pembiayaan lain, seperti dalam pembiayaan *murābahah*.

2) Sebagai produk tersendiri

LKS dapat mengembangkan produk *Ar rahn* sebagai alternatif pembiayaan. Hal ini sangat dimungkinkan karena boleh jadi permintaan pembiayaan dari anggota/nasabah tidak mungkin di akadkan dengan selain *rahn*. Dalam sistem ini, orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga, tetapi LKS dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas dasar pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* tersebut sangat dipengaruhi oleh faktor yaitu masa gadai, jenis barangnya dan sebagainya.⁸⁷

e) *Al Qord*

Al Qard adalah pemberian pinjaman tanpa mengharapkan imbalan tertentu. Transaksi *qard* tergolong transaksi kebajikan (*tabarru'/ta'awun*).

Landasan Syariah dalam QS.Al-Hadid: 11.

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَأَلَهُ أَجْرٌ
كَكَرِيمٍ⁸⁸.

⁸⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen.....*, hlm. 173.

⁸⁸ QS.Al-Hadid (57): 11.

Artinya:

*Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak.*⁸⁹
Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah:

1) Sebagai produk pelengkap

LKS membuka produk *qard*, karena terbatasnya dana sosial yang tersedia atau rendahnya plafond yang diprogramkan. Produk *qard* diterapkan jika keadaan sangat mendesak.

2) Sebagai fasilitas pembiayaan

LKS dapat mengembangkan produk ini, karena nasabah/anggota yang dibiayai tergolong miskin.

3) Pengembangan produk

Sebagai produk untuk menyumbang usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial. *Qard* dapat dikembangkan lagi menjadi *Al qardu hasan* yakni pinjaman kebajikan yang sumber dananya dari dana zakat, infaq dan sodaqah.⁹⁰

Pedagang dalam memperoleh dana pembiayaan untuk memperluas usahanya ataupun membangun usaha baru relatif sangat sulit, maka Lembaga Keuangan Syariah mampu menjangkaunya untuk memperoleh pembiayaan. Dalam menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat, LKS sebagai sebuah lembaga bisnis yang berpegang teguh pada nilai-nilai Syariah sudah barang tentu tidak ingin mengalami kerugian

⁸⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*...., hlm.430.
⁹⁰ Muhammad Ridwan, *Manajemen*...., hlm 174.

sebagaimana halnya lembaga-lembaga bisnis lain. Karena itu, LKS memiliki standar atau berpedoman pada prinsip kehati-hatian (*prudential principles*). Untuk itu LKS perlu melakukan studi kelayakan sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah/anggotanya.

Adapun yang perlu diperhatikan dalam menganalisis terhadap kelayakan suatu pembiayaan antara lain dengan menggunakan prinsip 5 C, yaitu:

1) *Character* atau watak calon anggota/nasabah

Dilihat dari keadaan lingkungan keluarga calon anggota/nasabah dan riwayat peminjaman yang telah lalu (apabila calon nasabah sebelumnya pernah mengajukan pembiayaan pada lembaga lain). Selain itu hal yang terpenting yang harus diperhatikan adalah adanya unsur kemauan dari calon nasabah/anggota untuk melunasi pembiayaan yang diberikan oleh LKS yang bersangkutan.

2) *Capital* atau modal calon anggota/nasabah

Dilihat dari jumlah dana yang dimiliki nasabah/anggota untuk membeli barang yang diperlukannya atau menjalankan kegiatan usahanya.

3) *Capacity* atau kemampuan calon anggota/nasabah

Kemampuan calon anggota/nasabah untuk melunasi pembiayaan yang diberikan oleh LKS, dilihat dari usaha calon

anggota/nasabah yang menjadi sumber pelunasan pembiayaan yang dimaksud.⁹¹

4) *Collateral* atau agunan calon anggota/nasabah

Jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada LKS. Didasari kepada barang usaha yang akan dibiayai, bila tidak memadai LKS dapat meminta agunan lainnya atau tambahan. Karena pada dasarnya LKS tidak akan membiayai calon nasabah/anggota yang tidak memiliki agunan tambahan.⁹²

5) *Condition of Economic* atau kondisi ekonomi calon nasabah/anggota.

Melihat keadaan usaha calon nasabah/anggota prospek atau tidak. Didasari kepada prospek usaha calon nasabah (apakah menguntungkan atau tidak) dan melihat faktor-faktor luar yang mungkin terjadi dan dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon anggota/nasabah yang menjadi sumber pelunasan dari pembiayaan yang diberikan oleh LKS.⁹³

Dengan melaksanakan Prinsip 5 C sebagai analisis pembiayaan yang akan diberikan kepada calon anggota/nasabah, berarti LKS sudah melaksanakan prinsip-prinsip kehati-hatian. Untuk itu perlu adanya peningkatan kualitas sumber daya insani,

⁹¹ Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan....*, hlm. 196-197.

⁹² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 304-305.

⁹³ Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan....*, hlm. 197.

khususnya bagi mereka yang bertugas sebagai penganalisis pembiayaan.

Lembaga Keuangan Syariah dalam proses penyaluran pembiayaan juga perlu memperhatikan beberapa hal, yaitu sebagai berikut:

- a) Mencermati kondisi sektoral dan regional. Hal ini diperlukan mengingat kondisi dan prospek suatu sektor atau suatu daerah sangat berbeda dengan kondisi serta prospek secara makro.
- b) Melakukan diversifikasi portofolio. Dalam memberikan pembiayaan LKS perlu mengupayakan agar pembiayaan tidak terkonsentrasi pada suatu sektor ekonomi atau bidang usaha, seseorang atau sekelompok orang debitur serta tidak terkonsentrasi pada satu jenis pembiayaan saja.
- c) Memperhatikan faktor yang tidak bertentangan dengan syariah. Artinya bidang usaha yang akan dibiayai tidak saja harus mampu mendatangkan *profit*, tetapi harus menghasilkan barang atau jasa yang halal dan baik (*halalan thayibah*). Dengan prinsip ini, LKS tidak akan memberikan pembiayaan pada suatu usaha yang bertentangan dengan syariah Islam, meskipun diyakini akan memberikan tingkat keuntungan yang sangat besar.

- d) Mengadakan investigasi tentang kendala operasional atau resiko-resiko pembiayaan produk-produk lain yang dimiliki LKS tersebut.

Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, maka Lembaga Keuangan Syariah dalam operasionalisasinya akan dapat menepis berbagai kemungkinan yang menjurus pada kerugian dan faktor-faktor tersebut akan menjadi penentu bagi keberhasilan Lembaga Keuangan Syariah sebagai pemegang amanah untuk menjalankan fungsi utamanya yaitu dalam menghimpun dan menyalurkan dana dari dan kepada masyarakat untuk berbagai kegiatan produktif.⁹⁴ Dengan tujuan untuk membantu para pedagang untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk yang disediakan oleh Lembaga Keuangan Syariah.

b. Pembinaan

Pedagang dalam melakukan usahanya dan agar mampu mempertanggungjawabkan pembiayaannya, maka Lembaga Keuangan Syariah sering kali memberikan pembinaan kewirausahaan maupun pengelolaan keuangan. Bentuk pembinaan dapat dilakukan dengan cara mengadakan seminar ataupun pelatihan. Hal ini diharapkan mampu meningkatkan keterampilan yang dimiliki oleh penerima pembiayaan. Dalam program pembinaan ini, Lembaga Keuangan Syariah dapat melakukan pembinaan pelatihan kewirausahaan untuk masyarakat umum,

⁹⁴ Muhammad, *Bank....*, hlm. 132-134.

hal ini akan dapat meningkatkan nilai positif bagi masyarakat umum sekaligus membangkitkan semangat berwirausaha kepada masyarakat umum. Dengan demikian program pembinaan dapat memberikan peningkatan jumlah penyaluran dana Lembaga Keuangan Syariah dengan meningkatnya jumlah penerima pembiayaan yang telah mendapatkan pembinaan terlebih dahulu.

c. Strategi Pemasaran Produk / Jasa

Untuk membantu kelancaran usaha dari penerima pembiayaan dan menjawab kerisauan para anggota/nasabah penerima pembiayaan, maka Lembaga Keuangan Syariah dapat melakukan bantuan kepada penerima pembiayaan usaha tersebut dengan cara menghubungkan antara penjual dan pembeli bahan baku yang tergabung dalam penerima pembiayaan. Dan bahkan Lembaga Keuangan Syariah dengan bekerja sama dengan lembaga bisnis dalam lingkup usaha besar mampu melakukan pemasaran kepada masyarakat luas terhadap hasil usaha penerima pembiayaan.

Dengan demikian Lembaga Keuangan Syariah secara aktif mampu menuntaskan kemiskinan dan berhasil menggerakkan sektor riil. Kegiatan Lembaga Keuangan Syariah secara nyata telah mampu membangun suatu masyarakat di daerah operasional Lembaga Keuangan Syariah tersebut berada. Dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah yang secara aktif melakukan program pemberdayaan dalam pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*) dengan pemberdayaan masyarakat atau UKM tentunya dapat menghidupkan sektor riil.⁹⁵

⁹⁵Peran-PemberdayaanBMT", (online), (<http://ekonomisyariah.blog.gunadarma.ac.id/2009/06/24/peran-pemberdayaan-bmt/>), di akses pada tanggal 28 september 2011).



BAB III

BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG

A. Profil Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo

1. Sejarah singkat Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo

KJKS Baituttamwil Tamzis dibentuk oleh sekelompok anak muda terdidik pada tahun 1992 di kecamatan Kertek Wonosobo Jawa Tengah. Modal yang kecil, pengalaman yang minim serta letak geografis yang relatif berada bukan di sentra kegiatan ekonomi tidak menyurutkan tekad anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah. Pada tanggal 14 November 1994, KJKS Tamzis mendapat status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi.⁹⁶

Dekat di mata, sekaligus dekat di hati. Nampaknya kata mutiara itu memberi inspirasi berdirinya sebuah kantor baru Tamzis di Wonosobo. Walaupun jumlah kantor Tamzis di Wonosobo sudah berjumlah 5 kantor, Tamzis merasa perlu lebih dekat lagi kepada masyarakat. Tidak hanya secara fisik, namun hingga lubuk hati. Sebagai komitmen terhadap hal itu, pada 1 Desember 2007 Tamzis telah membuka kantor pelayanan di Pasar Induk Wonosobo.

Posisi Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo cukup strategis, terletak di blok E4 lantai 1 Pasar Induk Wonosobo, Jalan A. Yani Wonosobo yang merupakan pusat perdagangan di kota dingin ini. Lokasinya dekat dengan

⁹⁶ Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) Baituttamwil Tamzis.

pintu masuk pasar dan berada di deretan pertokoan sehingga sangat mudah untuk dijangkau.⁹⁷

Dengan mendirikan kantor di dalam pasar akan mempermudah pelayanan kepada anggota, baik untuk urusan simpanan maupun pembiayaan. Dekatnya lokasi kantor dengan para anggota tersebut, semakin memudahkan pelayanan dan mensukseskan visi dan misi Tamzis untuk para anggotanya.⁹⁸

2. Visi dan Misi

Visi :

“Menjadi lembaga keuangan mikro syariah utama, terbaik dan terpercaya”

Misi :

- a. Lembaga dakwah melalui kegiatan ekonomi syariah
- b. Menjadi lembaga bisnis berbasis moral, etika dan akhlak yang syariah
- c. Menjadi rujukan bagi setiap permasalahan permodalan
- d. Sebagai kantor cabang yang berperan aktif dan berkontribusi positif bagi perusahaan.

3. Struktur Organisasi

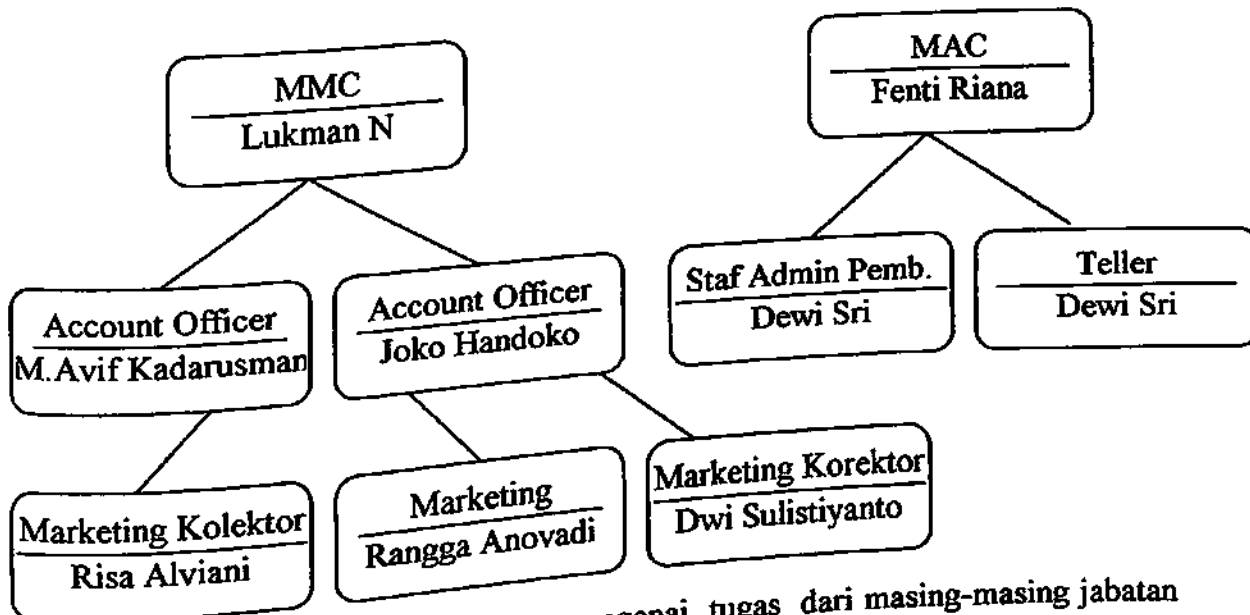
Struktur organisasi Tamzis menunjukkan adanya garis wewenang dan tanggung jawab, garis komando serta cakupan bidang masing-masing. Struktur ini menjadi sangat penting agar tidak terjadi benturan pekerjaan serta memperjelas fungsi dan peran masing-masing bagian dalam organisasi.

⁹⁷ Dokumen Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo tahun 2010

⁹⁸ Wawancara dengan M. Avif Kadarusman (Account Officer) pada tanggal 17 Oktober 2011.

Gambar 3. Struktur Organisasi Baituttamwil Tamzis

Cabang Pasar Induk Wonosobo⁹⁹



Berikut akan dijelaskan mengenai tugas dari masing-masing jabatan

di atas.

a. Tugas Manager Marketing Cabang (MMC) :

- 1) Bersama-sama dengan MAC, AO dan Marketing merancang program kerja dan anggaran tahunan kantor cabang yang berkaitan dengan promosi, pemasaran, penjualan produk dan edukasi syariah terhadap masyarakat.
- 2) Melakukan pendekatan terhadap tokoh atau ormas yang potensial dalam memperluas *market share* Tamzis.
- 3) Bersama-sama dengan MAC menjaga likuiditas kantor cabang yang optimal.

⁹⁹ Dokumentasi struktur organisasi Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo Tahun 2011.

- 4) Melakukan pendelegasian dan distribusi tugas kepada AO yang berkaitan dengan pemasaran dan penjualan produk baik pendanaan maupun pembiayaan.
- 5) Melakukan koordinasi kerja antar Account Officer dan melakukan pengawasan pelaksanaannya.
- 6) Melakukan survey dan penilaian kelayakan atas pengajuan pembiayaan dari anggota sesuai dengan jenjang yang telah diatur dalam SOP (Standart Operasional Prosedur) pembiayaan.
- 7) Mengklasifikasi kelancaran pembiayaan dan melakukan remedial sesuai dengan jenjang dan klasifikasi yang telah diatur dalam SOP Pembiayaan
- 8) Menciptakan iklim kerja yang baik, melakukan bimbingan dan senantiasa memotivasi staf-stafnya agar terus meningkatkan prestasi.
- 9) Menciptakan suasana islami dan senantiasa berusaha agar prinsip-prinsip syariah dilaksanakan secara baik di lingkungan kantornya.
- 10) Membuat laporan keuangan dan kinerja kantor cabang ke Manajemen pusat

b. Tugas Account Officer:

- 1) Bersama-sama dengan MMC dan MAC merancang program kerja dan anggaran tahunan kantor cabang yang berkaitan dengan promosi, pemasaran, penjualan produk dan edukasi syariah terhadap masyarakat.

- 2) Membantu dan berkoordinasi dengan MMC memperluas pasar dengan melakukan pendekatan terhadap tokoh masyarakat dan pimpinan ormas atau komunitas yang potensial dalam memperluas market share Tamzis.
- 3) Memasarkan produk pendanaan Tamzis baik produk komersial (tamwil) yaitu Simpanan Mutiara dan Investasi Berjangka Mudharabah (Ijabah) maupun produk Mall (zakat, infaq, sadaqah dan wakaf).
- 4) Memasarkan produk pembiayaan Tamzis baik yang menggunakan akad mudharabah maupun murabahah.
- 5) Melakukan survey dan penilaian kelayakan atas pengajuan pembiayaan dari anggota sesuai dengan batas kewenangan yang telah diatur dalam SOP pembiayaan
- 6) Meneruskan pengajuan pembiayaan dari anggota kepada MMC yang nilainya di atas batas kewenangan AO sebagaimana diatur dalam SOP pembiayaan
- 7) Melakukan koordinasi dengan MAC dan admin pembiayaan dalam menyusun jadwal pencairan terhadap pembiayaan yang telah disetujui.
- 8) Memastikan semua pembiayaan yang telah dijadwalkan bersama admin telah dicairkan dengan benar.
- 9) Menugaskan dan mengkoordinasikan para marketing/kolektor yang dipimpinnya untuk melakukan kolektif pembiayaan dan simpanan Mutiara dari anggota yang mendapatkan fasilitas pembiayaan dari Tamzis

- 10) Melakukan pengawasan dan bertanggungjawab terhadap kualitas kerja marketing/kolektor yang dipimpinnya.
- 11) Mengklasifikasi kelancaran pembiayaan dan melakukan remedial terhadap pembiayaan yang telah jatuh tempo antara 0 s/d 6 bulan sesuai dengan tanggungjawabnya sebagaimana diatur dalam SOP Pembiayaan
- 12) Menciptakan iklim kerja yang baik diantara para marketing/kolektor, melakukan bimbingan dan senantiasa memotivasi mereka agar terus meningkatkan prestasi.
- 13) Menciptakan suasana Islami dan senantiasa berusaha agar prinsip-prinsip syariah dilaksanakan secara baik di lingkungan kantornya.
- 14) Membuat laporan harian, mingguan dan bulanan mengenai kinerja timnya (marketing/kolektor yang dipimpinnya) kepada MMC.

c. Tugas Marketing Kolektor :

Promosi dan Pemasaran

- 1) Membantu Account Officer memasarkan dan mengenalkan produk-produk Tamzis.
- 2) Menjelaskan kepada masyarakat prosedur dan syarat-syarat mendapatkan fasilitas pendanaan dan pembiayaan dari Tamzis.
- 3) Menjelaskan kepada masyarakat prosedur dan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi anggota Tamzis.
- 4) Melayani dan membantu anggota secara teknis yang akan melakukan transaksi (pembiayaan, simpanan, investasi, zakat, sdaqah, infaq dan wakaf) dengan Tamzis.

Pembiayaan

- 1) Menyampaikan pengajuan pembiayaan dari anggota kepada AO.
 - 2) Menjalankan pekerjaan yang telah ditugaskan oleh AO dan atau MMC
 - 3) Melakukan tugas penghimpunan/kolekting setoran pembiayaan (titipan angsuran dan bagi hasil), titipan simpanan mutiara dari anggota.
 - 4) Melakukan pencatatan harian secara jelas, tertib, dan rapi dengan form laporan yang telah tersedia untuk semua tugas yang dilaksanakannya untuk dilaporkan kepada AO dan MAC. Dalam catatan/laporan tersebut sudah termasuk didalamnya daftar anggota yang kurang lancar melakukan setoran.
 - 5) Membantu tugas / support terhadap Marketing Kolektor lain atau staff lain apabila diminta secara khusus.
 - 6) Membantu permasalahan anggota yang berhubungan dengan transaksi yang telah dilakukan sebatas wewenang yang telah diatur dalam SOP.
 - 7) Melaporkan kepada AO segala sesuatu yang dianggap penting yang terjadi di lapangan berkaitan dengan pelaksanaan tugasnya.
- d. Tugas Manager Administrasi Cabang (MAC)**
- 1) Bersama dengan MMC membuat rencana kerja dan anggaran biaya tahunan (RAB).
 - 2) Bersama-sama dengan MAC mengelola likuiditas kantor cabang secara optimal.

- 3) Melakukan pendelegasian dan distribusi tugas keadministrasian kepada admin pembiayaan, admin teller dan admin CSO
- 4) Melakukan koordinasi kerja antar admin pembiayaan, admin teller dan admin CSO serta melakukan pengawasan pelaksanaannya.
- 5) Menciptakan iklim kerja yang baik, melakukan bimbingan dan senantiasa memotivasi staf-stafnya agar terus meningkatkan prestasi.
- 6) Memastikan semua formulir, buku simpanan dan sertifikat Ijabah digunakan dengan benar.
- 7) Menciptakan suasana Islami dan senantiasa berusaha agar prinsip-prinsip syariah dilaksanakan secara baik di lingkungan kantornya.
- 8) Melakukan pencegahan terjadinya pelanggaran prosedur dan pelanggaran syariah dalam penghimpunan dana dan pencairan pembiayaan.
- 9) Membuat laporan keuangan dan kinerja kantor cabang ke Manajemen pusat (area).

e. Tugas Teller

- 1) Menjaga kerapihan, ketertiban ruang Teller dan ruang pelayanan
- 2) Menyiapkan semua informasi yang dibutuhkan anggota baik dalam bentuk banner, brosur, pengumuman dan papan informasi bagi hasil di ruang pelayanan.
- 3) Melakukan pelayanan penerimaan dan input setoran iuran pokok, iuran wajib dan iuran sukarela dari anggota.
- 4) Melakukan penerimaan dan input setoran simpanan mutiara, investasi berjangka mudharabah, zakat, infaq, sadaqah dan wakaf.

- 5) Melaksanakan transaksi dan input data atas penarikan simpanan mutiara, pencairan ijabah dan pengeluaran uang lainnya.
- 6) Melaksanakan pelayanan EDC
- 7) Melaksanakan input data atas semua transaksi kebutuhan marketing dan kebutuhan kantor lainnya.
- 8) Mengarsipkan semua bukti transaksi dan laporan marketing setiap hari.
- 9) Melaporkan transaksi-transaksi atau data yang dianggap tidak wajar, mencurigakan atau kurang lengkap.

f. Tugas Staff admin customer service

- 1) Menjaga keindahan / kerapian dan mengatur kebersihan ruang kerja;
- 2) Melayani tamu yang datang ke kantor baik anggota, pejabat atau masyarakat umum.
- 3) Melayani kebutuhan masyarakat terhadap informasi perusahaan.
- 4) Melakukan proses pendaftaran anggota baru.
- 5) Mencatat jadual, agenda, acara perusahaan (agenda tamu/studi banding / jadual atau acara manager dan wakil manager dan lain lain agenda perusahaan);
- 6) Mempersiapkan dan mengkoordinir agenda/acara perusahaan (tempat/ akomodasi / perlengkapan / undangan atau peserta, dll)
- 7) Melakukan konfirmasi ke anggota mengenai rekening ijabah yang akan jatuh tempo apakah akan diperpanjang atau dicairkan.

g. Tugas staff Administrasi Pembiayaan

- 1) Bekerja sama dengan MAC untuk dapat menyediakan data – data (NPF/Data Anggota/dsb) yang dibutuhkan oleh AO dan MMC guna menunjang perbaikan dan performa pembiayaan serta likuiditas kantor.
- 2) Membantu MAC membuat laporan / input data harian berdasarkan atas laporan yang dibuat oleh AO maupun Marketing Kolektor secara baik dan dapat terselesaikan dengan *clear* / *cling* dan tidak meninggalkan pekerjaan esok harinya.
- 3) Melakukan pencatatan apabila pencairan pembiayaan dirasa ganjil / kurang sesuai dengan pengajuan / terjadi ketidakberesan / tidak sesuai dengan SOP pembiayaan.¹⁰⁰

4. Produk-Produk Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo

Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam menjalankan usahanya tidak dapat dipisahkan dari konsep-konsep syariah seperti lembaga keuangan syariah pada umumnya baik dalam bentuk simpanan maupun pembiayaan, produk-produk Tamzis tersebut antara lain :
Funding (simpanan)

a. Simpanan Mutiara

Simpanan Mutiara adalah Simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadi'ah yad damānah* yaitu Tamzis menerima titipan dari anggota kemudian disalurkan keusaha yang produktif.

¹⁰⁰ Dokumen TAMZIS cabang Pasar Induk Wonosobo tahun 2011

Karakteristik Simpanan Mutiara antara lain :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Wadi'ah yad damānah*
 - 2) Setoran dan pengambilan dapat dilayani di semua kantor Tamzis dan di tempat anggota.
 - 3) Anggota mendapat Bonus yang diambil terserah anggota dalam bentuk tunai maupun souvenir, kaos dll.
 - 4) Setoran awal Rp. 10.000,- yang berfungsi sebagai simpanan pokok anggota.
 - 5) Sangat cocok bagi yang memiliki usaha perdagangan di pasar maupun sentra usaha lainnya.
 - 6) Dapat digunakan sebagai simpanan Pendidikan, Walimah, Qurban, Aqiqah dan Haji.¹⁰¹
- b. Ijabah (Investasi Berjangka Mudharabah)

Ijabah (Investasi Berjangka Mudharabah) adalah produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *muḍārabah muṭlaqah*.

Karakteristik Ijabah (Investasi Berjangka Mudharabah) antara lain:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah muṭlaqah*
- Muḍārabah muṭlaqah* adalah akad antara pihak pemilik modal (*ṣāhibul māl*) dengan pengelola (*muḍārib*) untuk memperoleh keuntungan, yang kemudian akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati. Dalam hal ini, anggota berperan sebagai *ṣāhibul māl* dan Tamzis sebagai

¹⁰¹ Brosur Produk Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo.

mudārib diberikan kekuasaan penuh untuk mengelola modal atau menentukan arah investasi sesuai syariah.

- 2) *Mudārib* memberikan *profit sharing*
- 3) Jangka waktunya mulai dari 1 bulan sampai lebihnya 24 bulan
- 4) Setoran awal Rp. 1.000.000,-
- 5) Perolehan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.
- 6) Dikelola berdasarkan prinsip yang adil.
- 7) Disalurkan untuk membiayai para pedagang dan pengusaha kecil.
- 8) Disalurkan hanya untuk kegiatan usaha yang halal.
- 9) Mudah dalam bertransaksi.

c. Simpanan Pendidikan

- 7) Simpanan Pendidikan adalah Simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadi'ah yad damānah*

Karakteristik Simpanan Pendidikan antara lain :

- 8) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad damānah*
- 1) Dapat ditarik/diambil setiap semester atau 6 bulan sekali
- 2) Setoran awal Rp. 10.000,-
- 3) Anggota mendapat Bonus yang di ambil terserah anggota dalam bentuk tunai maupun souvenir, kaos dll .¹⁰²

Financing (Pembiayaan)

Pembiayaan di Tamzis dinamakan Pembiayaan Mikro Syariah, produk-produknya antara lain :

¹⁰² Wawancara dengan Lukman Nugroho (Manager Marketing Cabang) pada tanggal 17 Oktober 20011

a. Pembiayaan *Mudārabah*

Pembiayaan *mudārabah* adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan anggota ditanggung oleh Tamzis . Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati. Pembiayaan *mudārabah* yang di gunakan oleh Tamzis yaitu *mudārabah muqoyyadah* (terbatas) atau kerjasama sebagian.

Karakteristik pembiayaan *Mudārabah muqoyyadah* antara lain:

- 1) Dipentukkan bagi pengusaha mikro sebagai tambahan modal usaha dan investasi
- 2) Diutamakan untuk para pedagang di pasar
- 3) Usaha yang di biyai minimal sudah berjalan selama satu tahun
- 4) Menggunakan prinsip *Mudārabah muqoyyadah*
- 5) Persyaratan mudah, tanpa biaya administrasi dan provisi.
- 6) Usaha yang dibiayai terbatas.

b. Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan *Murābahah* adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara Tamzis dan anggota. Keuntungan/Magin sesuai dengan kesepakatan.

Karakteristik pembiayaan *murābahah* antara lain :

- 1) Dipentukkan bagi pengusaha mikro sebagai tambahan modal usaha dan investasi
- 2) Diutamakan untuk para pedagang di pasar
- 3) Usaha yang di biyai minimal sudah berjalan selama satu tahun
- 4) Persyaratan mudah, tanpa biaya administrasi dan provisi.

B. Strategi Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang

1. Strategi Pembiayaan Kepada Pedagang

Pembiayaan yang diberikan oleh Tamzis untuk anggota yang khususnya para pedagang yaitu:

a. Pembiayaan *Mudārabah*

Pembiayaan *mudārabah* adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan anggota ditanggung oleh Tamzis (*ṣāhibul māl*) dan anggota sebagai *mudārib*. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati. Pembiayaan *mudārabah* yang di gunakan oleh Tamzis yaitu *mudārabah muqoyyadah* (terbatas) atau kerjasama sebagian, Tamzis hanya membiayai sebagian dagangan tertentu. Aplikasinya dalam pembiayaan itu di tentukan objeknya atau hanya komoditi tertentu saja yang di biayai yang paling profit. Dalam perdagangan, kerjasama *mudārabah* lebih cocok untuk di terapkan karena mempunyai nilai keadilan. Artinya, mengandung keadilan yaitu ketika pedagang tersebut mempunyai keuntungan yang besar, berarti Tamzis juga dapat untung besar. Sistem bagi hasil lebih adil karena hasil yang diperoleh tergantung pada keberhasilan pedagang yang mendapatkan pembiayaan dari Tamzis.

b. Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan *murābahah* adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara Tamzis dan anggota. Tamzis sebagai pemilik dana dan sebelum

dana tersebut di berikan kepada anggota, terlebih dahulu antara anggota menentukan objeknya yang akan di biyai, kemudian Tamzis mewakalahkan/mewakilkkan kepada anggota untuk membeli barangnya, setelah di beli kemudian anggota menyetorkan nota pembelian sebagai bukti kepada Tamzis. Berdasarkan Nota tersebut terjadilah tawar menawar harga pokok dan margin/keuntungan antara anggota dan pihak Tamzis yang kemudian terjadinya akad *murābahah* yang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

c. Syarat pembukaan pembiayaan *mudārahah* dan *murābahah* antara lain :

- 1) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM/Identitas lainnya (suami istri)
- 2) Menyerahkan fotocopy KK (kartu keluarga)
- 3) Menyerahkan jaminan (BPKP, Sertifikat tanah)
- 4) Mengisi formulir permohonan pembiayaan
- 5) Usaha yang di biyai minimal sudah berjalan 1 tahun

d. Alur Pembiayaan *Mudārahah* dan *Murābahah*

- 1) Setelah syarat-syarat telah terpenuhi oleh anggota maka dari pihak TAMZIS melakukan survei ke calon anggota. Survei di lakukan berdasarkan nilai nominal calon anggota pengajuan pembiayaan dengan kriteria sebagai berikut :

Nominal 1-10 juta : Account Officer

Nominal 10-20 juta : MMC (Manager Marketing Cabang)

Nominal 20 juta keatas : Manager pembiayaan tim khusus yaitu survlier

2) Pihak Tamzis melakukan survei ke calon anggota.

Dalam melakukan survei ke calon anggota yang akan di biyai, Tamzis menerapkan prinsip 5 C dan 1 S yaitu :

- a) *Character* yaitu pihak Tamzis mengamati sifat dan karakter calon anggota secara sungguh-sungguh.
- b) *Capacity* yaitu Tamzis menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- c) *Capital* yaitu besarnya modal yang diperlukan calon anggota.
- d) *Collateral* yaitu jaminan yang telah dimiliki dan diberikan calon anggota kepada Tamzis.
- e) *Condition* yaitu keadaan usaha calon anggota prospek atau tidak.
- f) *S (Syariah)* artinya barang yang akan di biyai harus yang halal.

Karena Tamzis menerapkan prinsip dalam Q.S. Al-Maidah (5):2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝¹⁰³

Artinya:
Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.¹⁰⁴

3) Setelah anggota di survei oleh pihak Tamzis , hasil survei di jadikan acuan oleh komite pembiayaan (MMC, MAC, AO) yang memutuskan

¹⁰³ Q.S. Al-Maidah (5) : 2

¹⁰⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*....., hlm 85.

layak/tidaknya anggota di beri pembiayaan oleh Tamzis berdasarkan realita yang ada di lapangan.

- 4) Setelah di nyatakan layak, akan di terbitkan SP3 (Surat Persetujuan Pencairan Pembiayaan) yaitu dengan menentukan akad apa yang akan digunakan untuk anggota tersebut.
- 5) Kemudian penandatanganan akad kepada anggota, dan pihak Tamzis mewakili kepada administrasi pembiayaan untuk menjelaskan secara lengkap kepada calon anggota baik akad yang di gunakan, jumlah margin/nisbah, serta tata cara penarikan.
- 6) Pencairan dana kepada anggota.¹⁰⁵

Setiap kegiatan usaha selalu tidak lepas oleh suatu resiko usaha. Dalam pembiayaan, resiko usaha disebut sebagai pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana anggota sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada Tamzis seperti yang telah diperjanjikan. Menyikapi hal ini, Tamzis dalam mengatasi pembiayaan bermasalah memiliki beberapa strategi untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah pada anggota. Beberapa strategi tersebut, antara lain:

a) Analisa sebab kemacetan

1) Aspek internal

(a) Anggota kurang lihai dalam usaha tersebut

(b) Manajemen yang tidak baik

¹⁰⁵ Wawancara dengan Lukman Nugroho (Manager Marketing Cabang) pada tanggal 18 Oktober 20011

(c) Penggunaan dana yang seharusnya untuk pengembangan usaha tapi tidak sesuai dengan perjanjian.

(d) Perencanaan kurang matang.

(e) Kurangnya kecakapan anggota dalam mengelola usahanya.

2) Aspek eksternal

(a) Kemampuan daya beli masyarakat kurang

(b) Aspek pasar kurang mendukung

(c) Kenakalan dari anggota.

(d) Anggota meninggal

(e) kebakaran

b) Melakukan mediasi kepada anggota

Yaitu dengan mendatangi anggota untuk memotivasi dan mengantisipasi kepada anggota penyebab dari kemacetan usaha, untuk itu Tamzis memberikan solusi kepada anggota agar pembiayaan yang telah diberikan dapat di gunakan lebih efektif.

c) Melakukan Requitment (perubahan aturan atau perbaikan perjanjian)

Penundaan pembayaran atau memperpanjang waktu angsuran dengan perjanjian baru (restrukturisasi).¹⁰⁶

2. Strategi Pendampingan dan Pembinaan usaha

a. Pendampingan

Tamzis dalam mengembangkan anggotanya (pedagang) di aplikasikan dalam bentuk produk, yaitu berupa produk pembiayaan. Di

¹⁰⁶ Wawancara dengan Lukman Nugroho (Manager Marketing Cabang) pada tanggal 18 Oktober 2011

Tamzis produk tersebut berupa pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah.

Pendampingan yang dilakukan oleh Tamzis yaitu pengawasan pembiayaan merupakan kegiatan yang sangat penting terhadap jalannya operasional perbankan untuk mencapai standar yang telah ditetapkan dan menjadi saran terhadap koreksi penyimpangan-penyimpangan yang sangat mungkin terjadi karena salah satu penyebabnya bagi anggota yaitu tidak lancarnya dalam dagangannya. Kemudian dari pihak Tamzis berusaha mengawasi pembiayaan tersebut dengan konsultasi dan memberikan solusi kepada anggota (pedagang) yang mengalami masalah. Dengan melakukan pengawasan tersebut bertujuan untuk menghindari dari pembiayaan bermasalah.

b. Pembinaan Usaha

Anggota (pedagang) dalam melakukan usahanya dan agar mampu mempertanggungjawabkan pembiayaannya, maka Tamzis sering kali memberikan pembinaan yaitu pelatihan managerial sederhana (pelatihan pencatatan hasil usaha). Bentuk pembinaan dapat dilakukan dengan cara mengadakan pelatihan tersebut diharapkan mampu meningkatkan keterampilan yang dimiliki oleh anggota. Selain itu Tamzis juga melakukan pembinaan kepada anggota yaitu membimbing agar hidup bersih yaitu dengan mengadakan festival/lomba kebersihan pasar.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Wawancara dengan Rena Bangun Luhur (Manager Area Wonosobo) pada tanggal 22 September 2011.

3. Strategi Pemasaran Produk

Untuk membantu kelancaran usaha dari para anggota penerima pembiayaan, maka Tamzis berusaha memerankan sebagai mediator dengan cara menghubungkan antara pedagang grosir dengan retailer, karena keduanya tergabung menjadi anggota dalam penerima pembiayaan Tamzis.¹⁰⁸

¹⁰⁸ Wawancara dengan Rena Bangun Luhur (Manager Area Wonosobo) pada tanggal 31 Desember 2011



BAB IV

ANALISIS BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG

A. Analisis SWOT Peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo Dalam Pemberdayaan Pedagang

1. Analisis Faktor Internal

Berikut ini adalah faktor kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weaknesses*)

TAMZIS antara lain:

KEKUATAN (<i>Strength</i>)	
No	
1.	Usia 20 tahun Tamzis, membuktikan bahwa Tamzis cukup berpengalaman mengelola keuangan dari anggota, dan inilah yang membuat trust/ kepercayaan anggota meningkat.
2.	Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo memiliki anggota yang dilayani tidak kurang dari 6.000 anggota baik pendanaan maupun pembiayaan.
3.	Pelayanan jemput bola, mempermudah anggota dalam memanfaatkan produk-produk Tamzis tanpa harus menyita waktu untuk datang ke kantor Tamzis.
4.	Adanya pelayanan Payment Point dengan EDC, dibuka 7 hari dalam seminggu sehingga anggota tidak perlu repot untuk memanfaatkan transaksi pembayaran rekening listrik, telepon, tiket, transfer, dll sekalipun hari sabtu, dimana hari sabtu semua perbankan pada umumnya libur, Tamzis tetap buka.
5.	Tamzis memiliki peran utama yaitu melayani sektor usaha mikro
6.	Bidang usaha yang dibiayai harus yang bersifat halal
7.	Memberikan pembinaan yaitu dengan mengadakan pelatihan managerial sederhana (pencatatan hasil usaha)

Tabel 2

Daftar Kekuatan Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo

No	KELEMAHAN (<i>Weakness</i>)
1	Belum bisa melayani pelayanan online secara menyeluruh.
2	Model jemput bola yang masih manual menyebabkan pelayanan kurang efektif dan banyak terjadi kesalahan
3	Belum adanya lembaga penjamin simpanan yang menjamin dana investor membuat karyawan harus lebih bekerja keras untuk meyakinkan calon investor.
4	Belum dikuasainya pangsa pasar di luar pasar tradisional.
5	Belum adanya pelayanan produk ATM

Tabel 3

Daftar Kelemahan Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo

2. Analisis Faktor Eksternal

Berikut ini adalah faktor peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*) Tamzis antara lain:

No	PELUANG (<i>Opportunity</i>)
1	Back up dari jajaran pengeurus dan manajemen yang memiliki basis komunitas dari kalangan agama dan pengusaha sukses
2	Dukungan dari komunitas lembaga-lembaga lain seperti Ummat dan Lazis
3	Jumlah penduduk muslim Indonesia/kabupaten Wonosobo yang sebagian besar muslim menunjukkan pasar yang masih luas untuk menambah dan memperluas pangsa pasar.
4	Masih sedikit pesaing

Tabel 4

Daftar Peluang Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo

NO	ANCAMAN (<i>Threats</i>)
1.	Pesaing dan calon pesaing dari lembaga sejenis, dan perbankan khususnya perbankan syariah dan konvensional yang semua masuk ke pasar tradisional sehingga semakin mempersempit pasar sumber dana maupun pasar pembiayaan.
2.	Citra koperasi, khususnya beberapa oknum pengelola BMT lain yang bermasalah dan kurang amanah sangat mengganggu dan mempengaruhi positioning lembaga.
3.	Banyaknya pilihan produk dari perbankan lain
4.	Banyaknya produk yang sejenis yang menawarkan banyak keunggulan

Tabel 5

Daftar Ancaman Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo

3. Matriks SWOT Peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang
- Dengan berbagai komponen-komponen analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang yang telah dijelaskan di atas, maka strategi yang muncul dari perpaduan antara masing-masing komponen adalah sebagai berikut:

INTERNAL	KEKUATAN (<i>Strength</i>)	KELEMAHAN (<i>Weakness</i>)
	1. Usia 20 tahun Tamzis, membuktikan bahwa cukup Tamzis berpengalaman mengelola keuangan dari anggota, dan inilah yang membuat trust/kepercayaan anggota meningkat.	1. Belum bisa melayani pelayanan online secara menyeluruh.
	2. Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo	2. Model jemput bola yang masih manual menyebabkan pelayanan kurang efektif dan banyak terjadi kesalahan. 3. Belum adanya lembaga penjamin simpanan

EKSTERNAL PELUANG <i>(Opportunity)</i>		memiliki anggota yang dilayani tidak kurang dari 6.000 anggota baik pendanaan maupun pembiayaan. 3. Pelayanan jemput bola, mempermudah anggot dalam memanfaatkan produk-produk Tamzis tanpa harus menyita waktu untuk datang ke kantor Tamzis. 4. Adanya pelayanan payment point dengan edc, dibuka 7 hari dalam seminggu sehingga anggota tidak perlu repot untuk memanfaatkan transaksi pembayaran rekening listrik, telepon, tiket, transfer, dll sekalipun hari sabtu, dimana hari sabtu semua perbankan pada umumnya libur, Tamzis tetap buka. 5. Tamzis memiliki peran utama yaitu melayani sektor usaha mikro 6. 6. Bidang usaha yang dibiayai harus yang bersifat halal 7. Memberikan pembinaan yaitu dengan mengadakan pelatihan mangerial sederhana (pencatatan hasil usaha).	yang menjamin dana investor membuat karyawan harus lebih bekerja keras untuk meyakinkan calon investor. 4. Belum dikuasainya pangsa pasar di luar pasar tradisonal. 5. Belum adanya pelayanan produk ATM.
	Sel A (Strategi SO)	1. Meningkatkan produk-produk pembiayaan menjadi lebih baik sehingga lebih mendapat kepercayaan dalam memenuhi	Sel B (Strategi WO)
	1. Back Up Dari Jajaran Pengeurus Dan Manajemen Memiliki Komunitas Kalangan Yang Basis Dari		1. Penggunaan pocket data collecting untuk mengefektifkan pelayanan model jemput bola meminimalkan kesalahan. (W ₂ , O ₄)

Agama Dan Pengusaha Sukses. 2. Dukungan Dari Komunitas Lembaga-Lembaga Lain Seperti Ummat Dan Lazis. 3. Jumlah Penduduk Muslim Indonesia/Kabupaten Wonosobo yang sebagian besar muslim menunjukkan pasar yang masih luas untuk menambah dan memperluas pangsa pasar. 4. Masih sedikit pesaing.	kebutuhan masyarakat atau anggota. (S₁, S₂, S₃, S₄, S₅, S₆, O₃, O₄) 2. Memberikan modal kerja yang lebih melihat belum banyak BMT, bilapun ada jarang yang memberikan langsung kepada pembiayaan mikro. (S₂, S₅, O₃, O₄) 3. Memperkuat image di masyarakat dengan menekankan prinsip ekonomi syariah. (S₃, S₇, O₂) 4. Penguatan dan perluasan pangsa pasar dengan memanfaatkan jaringan yang sudah ada untuk meningkatkan penetrasi produk dan meningkatkan volume pembiayaan dengan ekspansi pembiayaan di luar pasar tradisional. (S₁, S₃, S₄, O₂, O₃).	2. Menambah penjualan target anggota atas produknya dan menjaga kepercayaan anggota. (W₁, W₄, W₅, O₂, O₃, O₄).
ANCAMAN (Threats)	Sel C (Strategi ST)	Sel D (Strategi WT)
1. Pesaing dan calon pesaing dari lembaga sejenis, dan perbankan khususnya perbankan syariah dan konvensional yang semua masuk ke pasar tradisional sehingga semakin mempersempit pasar sumber dana maupun pasar pembiayaan. 2. Citra koperasi, khususnya beberapa oknum pengelola BMT lain yang bermasalah dan	1. Melakukan pengembangan produk supaya dapat memenuhi keinginan anggota sesuai kebutuhannya. (S₁, S₃, S₄, S₅, O₁, O₃, O₄). 2. Mempertahankan ciri khas produk dengan berbasis ekonomi syariah. (S₆, T₁, T₃) 3. Meningkatkan mutu dan kualitas produk maupun pelayanan. (S₁, S₃, S₄, T₃, T₄). 4. Menetapkan strategi pelayanan dan pemasaran yang bersaing. (S₃, S₄, S₅, S₇,	1. Melakukan strategi promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar. (W₁, T₁). 2. Mengembangkan produk baru dan memberikan pelayanan prima kepada anggota. (W₂, W₃, T₁, T₃)

kurang amanah sangat mengganggu dan mempengaruhi positioning lembaga. 3. Banyaknya pilihan produk dari perbankan lain. 4. Banyaknya produk yang sejenis yang menawarkan banyak keunggulan.	T ₁ , T ₂ , T ₃).	
---	---	--

Tabel 6

Matriks Analisis SWOT Peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk
 Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang

Matriks SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunites, and Threats)
 disusun berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang
 dimiliki oleh bank yang dibandingkan dan terstruktur bertujuan untuk
 membentuk empat macam strategi, yaitu strategi SO, WO, ST dan WT, yang
 dirinci seperti dibawah ini:

- a. Sel A (Strategi SO)
- 1) Meningkatkan produk-produk pembiayaan menjadi lebih baik
 sehingga lebih mendapat kepercayaan dalam memenuhi kebutuhan
 masyarakat atau anggota.
 - 2) Memberikan modal kerja yang lebih melihat belum banyak BMT,
 bilapun ada jarang yang memberikan langsung kepada pembiayaan
 mikro.
 - 3) Memperkuat image di masyarakat dengan menekankan prinsip
 ekonomi syariah.

- 4) Penguatan dan perluasan pangsa pasar dengan memanfaatkan jaringan yang sudah ada untuk meningkatkan penetrasi produk dan meningkatkan volume pembiayaan dengan ekspansi pembiayaan di luar pasar tradisional .

b. Sel B (Strategi WO)

- 1) Penggunaan pocket data collecting untuk mengefektifkan pelayanan model jemput bola meminimalkan kesalahan
- 2) Menambah penjualan target anggota atas produknya dan menjaga kepercayaan anggota.

c. Sel C (Strategi ST)

- 1) Melakukan pengembangan produk supaya dapat memenuhi keinginan anggota sesuai kebutuhanya
- 2) Mempertahankan ciri khas produk dengan berbasis ekonomi perbankan syariah.
- 3) Meningkatkan mutu dan kualitas produk maupun pelayanan
- 4) Menetapkan strategi pelayanan dan pemasaran yang bersaing.

d. Sel D (Strategi WT)

- 1) Melakukan strategi promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar.
- 2) Mengembangkan produk baru dan memberikan pelayanan prima kepada anggota.

B. Analisis Peran Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam

Pemberdayaan Pedagang

Pemberdayaan pedagang adalah upaya untuk pengembangan usaha terhadap pedagang sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri lewat perwujudan potensi yang dimiliki oleh pedagang. Para pedagang mikro merupakan salah satu bagian dari masyarakat golongan ekonomi lemah yang perlu mendapatkan bantuan terutama dalam hal tersedianya modal yang cukup untuk usahanya. Dalam kondisi semacam ini, peran Tamzis menjadi sangat penting sebagai lembaga mediasi antara anggota yang memiliki sumber daya modal dengan pedagang yang membutuhkan modal untuk berusaha. Pembiayaan yang diberikan oleh Tamzis bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi dan mensejahterakan masyarakat, khususnya anggota Tamzis.¹⁰⁹ Hal ini sesuai dengan pesan Al-Qur'an dalam surat

Al-Hasyr ayat 7:

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۚ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝¹¹⁰

Artinya :
 "Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka

¹⁰⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen.....*, hlm 128.

¹¹⁰ Q.S Al-Hasyr (59): 7.

terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya."¹¹¹

Dari penjelasan ayat Al-Qur'an di atas menjadi dasar keberpihakan lembaga keuangan syariah secara ideologis terhadap perekonomian rakyat kecil dalam hal pemerataan. Agar harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja dan harus terdapat pemerataan pendapatan sehingga terjadi keadilan di mana seperti halnya jenis usaha masyarakat bawah yaitu para pedagang yang merupakan bagian terbesar pelaku ekonomi Indonesia tetapi dalam paradigmanya seolah terpinggirkan.

Tamzis sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang mampu melayani sektor mikro khususnya pedagang di pasar, memberikan pelayanan terbaiknya bagi para pedagang di pasar, baik dalam aspek produk, permodalan, pendampingan usaha, mengentaskan dari jeratan lintah darat, mendakwahkan nilai-nilai Islami dalam bermuamalat dan upaya dalam mengembangkan usaha para pedagang dengan melakukan 3 bentuk pemberdayaan, yaitu:

1. Pembiayaan

Pembiayaan ini ditujukan kepada anggota/pedagang untuk membiayai kegiatan usahanya. Pembiayaan tersebut antara lain:

a. Pembiayaan Mudārabah

Pembiayaan *mudārabah* adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan anggota ditanggung oleh Tamzis (*ṣāhibul māl*) dan anggota sebagai *mudārib*. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.

¹¹¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*...., hlm.227.

Pembiayaan *mudārabah* yang di gunakan oleh Tamzis yaitu *mudārabah muqoyyadah* (terbatas) atau kerjasama sebagian, Tamzis hanya membiayai sebagian dagangan tertentu. Aplikasinya dalam pembiayaan itu di tentukan objeknya atau hanya komoditi tertentu saja yang di biayai yang paling profite. Dalam perdagangan, kerjasama *mudārabah* lebih cocok untuk di terapkan karena mempunyai nilai keadilan. Artinya, mengandung keadilan yaitu ketika pedagang tersebut mempunyai keuntungan yang besar, berarti Tamzis juga dapat untung besar dan dengan sebaliknya.

Dalam Al Qur'an surat Al Maidah ayat 42, bahwa salah satu sifat Allah adalah *A'dl* yaitu adil untuk semua makhluknya. Allah memberikan fasilitas kehidupan berupa alam dan segala yang terkandung di dalamnya untuk manusia. manusia sebagai wakil Allah di bumi diwajibkan menjaga amanah bumi tersebut supaya dapat dimanfaatkan secara adil untuk seluruh makhluk Allah.¹¹² Firman Allah SWT :

113  وَإِنْ حَكَمْتَ فَأَحْكُم بَيْنَهُم بِالْقِسْطِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ

Artinya :
Dan jika kamu memutuskan perkara mereka, maka putuskanlah dengan secara adil. Seseungguhnya Allah SWT menyukai orang-orang yang berbuat adil.¹¹⁴

Dalam konteks ini, adil dalam arti tidak menzalimi dan tidak di zalimi.

Implikasi dari nilai dasar ini dalam bidang ekonomi adalah bahwa

¹¹² Muhammad Ridwan, *Manajemen*...., hlm 78.

¹¹³ QS. Al-Maidah (5): 42.

¹¹⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*...., hlm 91.

kegiatan ekonomi tidak hanya berorientasi pada keuntungan pribadi setinggi-tingginya tanpa menghiraukan bahkan merugikan pihak lain.¹¹⁵

b. Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan *murābahah* adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara Tamzis dan anggota. Tamzis sebagai pemilik dana dan sebelum dana tersebut di berikan kepada anggota, terlebih dahulu antara anggota menentukan objeknya yang akan di biyai.

Produk berprinsip syariah lebih menguntungkan dibandingkan dengan produk berprinsip bunga. Karena produk dengan berprinsip syariah tidak mensyaratkan pengembalian dengan tambahan yang pasti setiap bulannya. Hal ini menunjukkan produk yang ditawarkan oleh Tamzis kepada anggota terbebas dari riba. Sesuai dengan firman Allah

swt:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝ ١١٦

Artinya

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.¹¹⁷

Dalam memberikan pembiayaan, Tamzis berupaya untuk mengadakan pembinaan maupun bimbingan secara intensif melalui pengembangan ekonomi produktif dan pengelolaan usaha pedagang, dengan harapan

¹¹⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen...*, hlm 78.

¹¹⁶ Q.S. Al-Imron (3) : 130.

¹¹⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, hlm 53.

pembiayaan yang diberikan dapat tersalurkan dan bermanfaat secara optimal guna usaha peningkatan usaha para pedagang. Hal ini membuktikan bahwa, para pedagang mengalami peningkatan usaha setelah diberi pembiayaan oleh Tamzis.

2. Strategi Pendampingan dan Pembinaan usaha

Pendampingan yang dilakukan oleh Tamzis yaitu pengawasan pembiayaan. Tamzis berusaha mengawasi pembiayaan tersebut dengan konsultasi dan memberikan solusinya kepada anggota (pedagang) yang mengalami masalah. Dengan melakukan pengawasan tersebut bertujuan untuk menghindari dari pembiayaan bermasalah.

Al Qur'an surat al Asr ayat 1-3 menunjukkan pentingnya saling menasihati sesama umat mukmin dalam setiap aktivitasnya supaya tidak mendapatkan kerugian. Terkait dengan interaksi anggota dengan Tamzis, fungsi saling menasihati dan mengawasi tentu saja agar masing-masing tidak merugi dan merugikan satu sama lain. Allah swt. berfirman:

وَالْعَصْرِ ۝
 إِنَّ الْإِنْسَانَ لِفِي خُسْرٍ ۝
 إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ
 118 وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ۝
 119

Artinya:

Demi masa. Sesungguhnya manusia itu benar-benar dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran.

¹¹⁸ Q.S. al Asr (103): 1-3.

¹¹⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*....., hlm 482.

Tujuan pengawasan dalam pandangan Islam adalah untuk meluruskan yang tidak lurus, mengoreksi yang salah dan membenarkan yang hak. Oleh sebab itu al Qur'an menganjurkan untuk saling menasihati satu sama lain, sebagai upaya untuk mengingatkan jika terjadi kesalahan atau kealpaan sebagai manusia.

Pembinaan usaha yang di berikan oleh Tamzis kepada Anggota (pedagang) yaitu dengan mengadakan pelatihan managerial sederhana (pelatihan pencatatan hasil usaha). Bentuk pembinaan dengan mengadakan pelatihan tersebut diharapkan mampu meningkatkan keterampilan yang dimiliki oleh anggota. Selain itu Tamzis juga melakukan pembinaan kepada anggota yaitu membimbing agar hidup bersih yaitu dengan mengadakan festival/lomba kebersihan pasar.

3. Strategi Pemasaran Produk/Jasa

Untuk membantu kelancaran usaha dari para anggota penerima pembiayaan, maka Tamzis berusaha memerankan sebagai mediator dengan cara menghubungkan antara pedagang grosir dengan retailer, karena keduanya tergabung menjadi anggota dalam penerima pembiayaan Tamzis. .

BAB V

PENUTUP



A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan dan analisis yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dapat penyusun simpulkan beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Peran Baituttamwil Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang dapat dianalisa dengan analisis SWOT. Penerapannya dengan membuat Matriks SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunitites, and Threats) yang disusun berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh bank yang dibandingkan satu sama lain secara terstruktur. Tujuannya adalah membentuk empat macam strategi, yaitu strategi SO, WO, ST dan WT, yang dirinci sebagai berikut:
 - a. *Strategi SO*, antara lain; 1) Meningkatkan produk-produk bank menjadi lebih baik sehingga lebih mendapat kepercayaan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat atau anggota. 2) Memberikan modal kerja yang lebih melihat belum banyak BMT, bilapun ada jarang yang memberikan langsung kepada pembiayaan mikro. 3) Memperkuat image di masyarakat dengan menekankan prinsip ekonomi syariah. 4) Penguatan dan perluasan pangsa pasar dengan memanfaatkan jaringan yang sudah ada untuk meningkatkan penetrasi produk dan meningkatkan volume pembiayaan dengan ekspansi pembiayaan di luar pasar tradisional.
 - b. *Strategi WO*, antara lain; 1) Penggunaan pocket data collecting untuk mengefektifkan pelayanan model jemput bola meminimalkan kesalahan.

2) Menambah penjualan target anggota atas produknya dan menjaga kepercayaan anggota.

c. *Strategi ST*, antara lain; 1) Melakukan pengembangan produk supaya dapat memenuhi keinginan anggota sesuai kebutuhannya. 2) Mempertahankan ciri khas produk dengan berbasis ekonomi perbankan syariah. 3) Meningkatkan mutu dan kualitas produk maupun pelayanan.

4) Menetapkan strategi pelayanan dan pemasaran yang bersaing.

d. *Strategi WT*, antara lain; 1) Melakukan strategi promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar. 2) Mengembangkan produk baru dan memberikan pelayanan prima kepada anggota.

2. Upaya yang dilakukan Tamzis dalam mengembangkan usaha para pedagang dengan melakukan 3 bentuk pemberdayaan, yaitu:

a. Pembiayaan, di berikan dalam bentuk akad *mudārahah* dan *murābahah*. Pembiayaan yang diberikan sesuai dengan prinsip syariah karena syarat usaha yang di biayai harus mempunyai objek usaha yang halal.

b. Pembinaan dan pendampingan usaha. Pendampingan yang dilakukan oleh Tamzis yaitu pengawasan pembiayaan. Mengawasi pembiayaan tersebut dengan konsultasi dan memberikan solusinya kepada anggota (pedagang) yang mengalami masalah. Dan bentuk pendampingan usaha yaitu dengan pelatihan managerial sederhana (pelatihan pencatatan hasil usaha).

- c. Strategi Pemasaran Produk dalam membantu kelancaran usaha para anggota yaitu dengan cara menghubungkan antara pedagang grosir dengan retailer.

B. Saran-saran

Melihat dan memperhatikan proses peran Tamzis cabang Pasar Induk Wonosobo dalam pemberdayaan pedagang kiranya, penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Dengan berbagai keterbatasannya, Pedagang harus tetap selalu menjadi prioritas utama demi kemajuan perekonomian umat dengan selalu melakukan pendampingan dan pembinaan usahanya yang secara nyata.
2. Berdasarkan komitmen visinya "Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah utama terbaik dan terpercaya" Baituttamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo harus selalu konsisten dan terus menajamkan fokus transaksinya ke wilayah usaha kecil sehingga muncul pemerataan modal di dalam sirkulasi pembiayaan.

C. Kata Penutup

Hanya dengan ucapan syukur Alhamdulillah kepada Dzat Penguasa alam semesta, Allah swt. yang telah membimbing dan membukakan pikiran penulis sehingga mampu melewati jalan penuh berliku dalam rangka menyelesaikan studi wajib ini. Semoga apa yang penulis kerjakan merupakan bagian dari ibadah yang diridāi oleh-Nya, dan karena-Nya penulis mampu lebih mengembangkan diri kembali menjadi sosok yang bermanfaat bagi-Nya dan umat-Nya. Amin

Ucapan terima kasih tak terhingga penulis sampaikan kepada semua pihak terkait yang telah rela meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya dalam membimbing penulis menyelesaikan jenjang studi ini. Semoga Allah swt. Sang Maha Pemurah senantiasa memberikan keberkahan hidup dan ilmu yang bermanfaat kepada kita semua, *jazākumullāhu khaira al jazā*. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Rianto, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Hukum*, edisi I, Jakarta: Granit, 2004.
- Al Hāfidz Abi Abdillah Muhammad bin Yazīd Al Khozwaini, *Sunan Ibnu Mājjah*, Juz Awal, Darul Fikri, 2004.
- Anshori, Abdul Ghofur, *Penerapan Prinsip Syariah dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Arikunto, Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Asdi Mahasatya, 2000.
- Azwar, Saifudin, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.
- _____, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2005.
- Hadi, Sutrisno, *Metodelogi Research II*, Yogyakarta: Andi Offset, 2004.
- Hariwijaya & Triton, *Teknik Pemulisan Skripsi dan Tesis*, Yogyakarta: Oryza, 2007.
- Hubeis, Musa, *Prospek Usaha Kecil Dalam Inkubator Bisnis*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2009.
- Ilmi, Makhalul, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002.
- Imām Syamsudīn Muhammad Bin Yūsuf Al- Kirmāni, *Syahrul Kirmāni 'Alā Shohih Al Bukhori*, Juz 5, Beyrouth: Dar Al khotob Al Ilmiyah, 2010.
- Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- _____, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- _____, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- _____, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2009.
- Nitisusastro, Mulyadi, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta, 2009.

Primiana, Ina, *Menggerakkan Sektor Riil UKM & Industri*, Bandung: Alfabeta, 2009.

Rangkuti, Freedy, *SWOT Balanced Scorecard: Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011.

Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004.

Rosyidin, Ahmad Dahlan, *Lembaga Mikro dan Pembiayaan Mudharabah*, Yogyakarta: Global Pustaka Utama, 2004.

Siagian, Sondang P. *Manajemen Strategik*, Jakarta: Bumi Aksara, 1995.

Soetomo, *Pengembangan Masyarakat Merangkai Sebuah Karangan*, Yogyakarta: Putaka Pelajar, 2009.

Sumardi, Suryabrata, *Metodelogi Penelitian*, Jakarta: Rajawali, 1990.

Surakhmad, Winarno, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Surabaya: Usaha Nasional, 1982.

Syafi'i Antonio, Muhammad, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.

Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2007.

Usman, Husaini, & Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.

Sumber Non Buku:

Undang-Undang Republik Indonesia, *Undang-undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian*, (online), (www.google.com diakses tanggal 06 Februari 2012).

Kementerian Negara RI, *Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia*, (online), (<http://azharuddinlathif.com/> diakses tanggal 03 Februari 2012).

"Jenis / Macam Pedagang Perantara - Pengertian Distributor, Agen, Grosir, Agen Tunggal, Peritel, Importir & Eksportir", (online), (<http://organisasi.org/jenis-macam-pedagang-perantara-pengertian-distributor-agen-grosir-agen-tunggal-peritel-importir-eksportir>, diakses tgl 28 juli 2011).

"PeranPemberdayaanBMT"(online),(<http://ekonomisyariah.blog.gunadarma.ac.id/2009/06/24/peran-pemberdayaan-bmt/>,di akses pada tanggal 28 september 2011).

Satu Kata Ekonomi Syariah, (online), <http://www.suarajabar.com>, diakses tanggal 10 Maret 2011.

<http://www.tamzis.com>, diakses tanggal 10 Maret 2011.

TAMZIS Setia Kepada Sektor Mikro, (online), <http://ekonomimikrosyariah.blogspot.com>, diakses tanggal 17 Maret 2011.

Brosur Produk Baituttamwil TAMZIS Cabang Pasar Induk Wonosobo.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

HASIL ALAT PENGUMPULAN DATA PENELITIAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO

Di bawah ini adalah hasil spesifikasi alat pengumpulan data dari beberapa bahan yang di dapatkan penulis, serta kumpulan jawaban pertanyaan yang didapatkan untuk memenuhi kelengkapan sebagai bukti validasi data. Hasil penelitian tersebut, yaitu:

1. Pedoman Observasi

No	Kebutuhan Observasi	Bukti Data	Keterangan
1	Sejarah singkat Baituttamwil TAMZIS cab. Pasar Induk Wonosobo.	Pengamatan sejarah	-
2	Struktur Organisasi	Pengamatan setiap posisi karyawan dengan garis instruksi	-

2. Pedoman Dokumentasi

No	Kebutuhan Dokumentasi	Bukti Data	Keterangan
1	Produk-produk Baituttamwil TAMZIS Cab. Pasar Induk Wonosobo	Brosur	-
2	Struktur organisasi dan Tugas masing-masing jabatan.	Dokumentasi Laporan Baituttamwil TAMZIS	-

3. Pedoman Wawancara

No	Kebutuhan Wawancara	Hasil Ringkasan Jawaban
1	Apa yang melatarbelakangi didirikannya Baituttamwil TAMZIS Cab. Pasar Induk Wonosobo ?	Tanggal : 17 Oktober 2011 Kepada : M. Aviv Kadarusman (Account Officer) Ket Bukti : Rekaman TAMZIS didirikan karena untuk mempermudah pelayanan kepada anggota, baik untuk urusan

2	Bagaimana alur yang di lakukan anggota/pedagang untuk dapat mengajukan pembiayaan kepada TAMZIS dari mulai permohonan sampai Dropping ?	simpanan maupun pembiayaan. Tanggal : 17 Oktober 2011 Kepada : Lukman Nugroho (Manager Marketing Cabang) Ket Bukti : Rekaman dan catatan 1) Setelah syarat-syarat telah terpenuhi oleh anggota maka dari pihak TAMZIS melakukan survei ke calon anggota. Survei di lakukan berdasarkan nilai nominal calon anggota pengajuan pembiayaan dengan kriteria sebagai berikut : - Nominal 1-10 juta : Account Officer - Nominal 10-20 juta : MMC (manager Marketing cabang) - Nominal 20 juta keatas : manager pembiayaan tim khusus yaitu suvlier 2) Pihak TAMZIS melakukan survei ke calon anggota. Dalam melakukan survei ke calon anggota yang akan di biyai, TAMZIS menerapkan prinsip 5 C dan 1 S yaitu : a) <i>Character</i> yaitu pihak TAMZIS mengamati sifat dan karakter calon anggota secara sungguh-sungguh. b) <i>Capacity</i> yaitu TAMZIS menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil. c) <i>Capital</i> yaitu besarnya modal yang diperlukan calon anggota. d) <i>Collateral</i> yaitu jaminan yang telah dimiliki dan diberikan calon anggota kepada TAMZIS. e) <i>Condition</i> yaitu keadaan usaha calon anggota prospek atau tidak. f) <i>S (Syariah)</i> artinya barang yang akan di biyai harus yang halal. 3) Setelah calon anggota di survei oleh pihak TAMZIS , kemudian pihak TAMZIS mempresentasikan hasil survei yang kemudian hasil tersebut memutuskan boleh dan tidaknya calon anggota di beri pembiayaan oleh TAMZIS berdasarkan realita yang ada di lapangan. 4) Setelah di sepakati oleh pihak TAMZIS, maka TAMZIS mengasumsikan dengan
---	--	---

		HIM (Hasil Investasi Minimal) yaitu dengan menentukan akad apa yang akan digunakan untuk calon anggota tersebut. 5) Kemudian penandatanganan akad kepada anggota, dan pihak TAMZIS mewakili kepada administrasi pembiayaan untuk menjelaskan secara lengkap kepada calon anggota baik akad yang di gunakan, jumlah margin/nisbah, serta tata cara penarikan. 6) Pencairan dana kepada anggota.
3	Bagaimana pembinaan dan pendampingan usaha kepada anggota setelah melakukan pembiayaan ?	Tanggal : 17 Oktober 2011 Kepada : Lukman Nugroho (MMC) Ket Bukti : Rekaman dan catatan Pendampingan yang dilakukan TAMZIS yaitu dengan mengawasi pembiayaan dengan konsultasi dan memberikan solusi kepada anggota (pedagang) yang mengalami masalah. Tanggal : 22 September 2011 Kepada : Rena Bangun Luhur (Manager Area Wonosobo) Ket Bukti : Catatan pelatihan managerial sederhana (pelatihan pencatatan hasil usaha). Selain itu TAMZIS juga melakukan pembinaan kepada anggota yaitu membimbing agar hidup bersih yaitu dengan mengadakan festival/lomba kebersihan pasar
4	Langkah – langkah apa saja yang di lakukan TAMZIS jika ditemui anggota yang melakukan pembiayaan permasalahan ?	Tanggal : 18 Oktober 2011 Kepada : Lukman Nugroho (MMC) Ket Bukti : Rekaman dengan mendatangi anggota untuk memotivasi dan mengantisipasi kepada anggota penyebab dari kemacetan usaha, untuk itu TAMZIS memberikan solusi kepada anggota agar pembiayaan yang telah diberikan dapat di

		gunakan lebih efektif dan Melakukan Requitment (perubahan aturan atau perbaikan perjanjian)
5	Upaya apa yang dilakukan TAMZIS dalam membantu anggota/pedagang memasarkan produknya/dagangannya?	Tanggal : 31 Desember 2011 Kepada : Rena Bangun Luhur (Manager Area Wonosobo) Ket Bukti : Catatan TAMZIS berusaha memerankan sebagai mediator dengan cara menghubungkan antara pedagang grosir dengan retailer, karena keduanya tergabung menjadi anggota dalam penerima pembiayaan TAMZIS. Contoh: pemasok batik kain pakaian dari Jakarta dengan pedagang batik di Beringharjo.
6	a. Apa yang menjadi <i>kekuatan</i> untuk mengembangkan pedagang (baik dari sisi pelaku TAMZIS dan dari sisi pelaku pedagang)? b. Apa yang menjadi <i>kelemahan</i> untuk mengembangkan pedagang (baik dari sisi pelaku TAMZIS dan dari sisi pelaku pedagang)? c. Apa saja <i>ancaman</i> TAMZIS dalam upaya mengembangkan pedagang? d. Apa saja <i>peluang</i> TAMZIS dalam upaya mengembangkan pedagang?	Tanggal : 20 Nopember 2011 Kepada : Rena Bangun Luhur (Manager Area Wonosobo) Ket Bukti : Catatan a. <i>Kekuatan</i> : Tamzis memiliki jaringan 28 kantor cabang dengan jumlah SDM sekitar 400 karyawan, Memiliki anggota yang dilayani tidak kurang dari 40.000 anggota baik pendanaan maupun pembiayaan dan Pelayanan jemput bola, mempermudah anggot dalam memanfaatkan produk-produk TAMZIS tanpa harus menyita waktu untuk datang ke kantor TAMZIS. b. <i>Kelemahan</i> : Model jemput bola yang masih manual, masih diperbaiki dengan Pocket Data Collecting, dsb untuk mengefektifkan pelayanan dan meminimalkan kesalahan dan Karyawan yang masih perlu ditingkatkan pemahaman kesyariahan dan kemampuan di bidang perbankan, ini karena memang banyak karyawan yang belum/ tidak sesuai

dengan bidang studi yang didapat dari kependidikan formal.

c. *Ancaman*: Pesaing dan calon pesaing dari lembaga sejenis, dan perbankan khususnya perbankan syariah dan konvensional yang semua masuk ke pasar tradisional sehingga semakin mempersempit pasar sumber dana maupun pasar pembiayaan.

d. *Peluang*: Belum dikuasainya pasar-pasar diluar pasar tradisional sehingga ke depan sangat berpeluang untuk ekspansi pembiayaan di sektor mikro.

WAWANCARA PEDAGANG

1. Produk apa yang diterapkan dalam pentingnya usaha bapak/ibu oleh TAMZIS?
2. Syarat apa saja yang perlu dipenuhi anggota pembiayaan?
3. Apakah pembiayaan yang diberikan oleh TAMZIS bermanfaat bagi kelangsungan usaha bapak/ibu ?
4. Bagaimana cara pelunasan pembiayaan yang ditetapkan oleh TAMZIS terhadap anggota?
5. Apakah upaya yang di lakukan pihak TAMZIS untuk mengatasi apabila terjadi pembiayaan bermasalah ?
6. Pernahkah pihak TAMZIS memberikan arahan dalam menjalankan usahanya agar berjalan dengan apa yang diharapkan?
7. pernahkah pihak TAMZIS memberikan pengawasan untuk melihat perkembangan usaha bapak/ibu?
8. Bagaimana cara penentuan nisbah/ margin di TAMZIS dalam pembagian hasil usaha bapak/ibu?
9. Apakah terjadi peningkatan usaha bapak/ibu setelah diberi pembiayaan oleh TAMZIS?
10. Apakah ada pihak TAMZIS melakukan pengecekan didalam pembukuan pembiayaan/

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

FORM PENGAJUAN PEMBIAYAAN

- 1. Nama
 - 2. No. anggota
 - 3. Alamat
 - 4. Pekerjaan
 - 5. Sejarah Pembiayaan
 - 6. Keperluan Pembiayaan
 - 7. Besarnya Pengajuan
 - 8. Jangka Waktu
 - 9. Pola Pengembalian
- a. Belum pernah b. Pernah kali
- : Harian/Pasaran/Mingguan/Bulanan/Tunai*
- : Atas pengajuan pembiayaan ini, saya bersedia menyerahkan jaminan/agunan berupa :

- > (Foto copy surat-surat terlampir)
- > Bersedia menyerahkan Foto copy data diri dan surat-surat yang diperlukan.

Pemohon

Persetujuan Suami/Istri



(.....)

Form di bawah ini diisi oleh marketing

Rencana realisasi jumlah pencairan
Saldo simpanan
Pembiayaan terakhir
Lain-lain

Rp.
Rp.
Rp.

MMC

Marketing

(.....)

(.....)

Perjanjian Pembiayaan Al-Murobahah
Nomor:...../TMZ_WSB/MH/...../...../20XX

Bismillahirrahmanirrahim

"Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad perjanjian itu" (Surat Al Maidah ayat 1)

"Hai orang-orang beriman, janganlah kamu makan harta sesama kamu dengan jalan bathil kecuali melalui
perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu"
(Surat An Nisaa' ayat 29)

Pada hari ini.....Kami yang bertandatangan dibawah ini, dengan dihadiri saksi-saksi yang
nama-namanya akan disebutkan pada bagian akhir akta ini.-----

- I. Nama :
Jabatan :
Selanjutnya dalam akta ini disebut Pihak Pertama / KJKS TAMZIS
- II. Nama :
No. KTP :
Alamat :

Dengan ini kami kedua belah pihak sepakat untuk melakukan kerjasama pembiayaan dengan pola Al
Murobahah (selanjutnya disebut "akad") dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut :

Pasal 1

Pembiayaan dan Tujuan penggunaannya

KJKS TAMZIS berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyediakan fasilitas pembiayaan kepada
anggota/calon anggota yang akan digunakan untuk pembelian alat potong besi.

Anggota berjanji serta dengan ini mengikatkan diri untuk menerima pembiayaan tersebut dari dan
karenanya telah berutang kepada KJKS TAMZIS sejumlah uang sebagai berikut: -----

Rp ,-

Rp ,-

Rp ,-

Harga Pembelian Barang sebesar
ditambah margin sebesar
Sehingga total Murabahah

Pasal 2

Syarat Realisasi Pembiayaan

Dengan tetap memperhatikan dan mentaati ketentuan tentang pembatasan penyediaan dana
yang ditetapkan oleh yang berwenang, KJKS TAMZIS berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk
merealisasikan pembiayaan setelah anggota/calon anggota memenuhi seluruh persyaratan sebagai
berikut: -----

1. Telah membayar biaya administrasi dan beban biaya yang lain sehubungan dengan pencairan
pembiayaan yang diberikan oleh KJKS TAMZIS
2. Anggota/calon anggota telah menandatangani Akad Pembiayaan Murabahah dan Pengikatan
Jaminan. -----
3. Menyerahkan semua asli bukti Kepemilikan Barang jaminan/agunan kepada KJKS TAMZIS

Pasal 3

Jangka Waktu dan Cara Pembayaran

Bahwa anggota/calon anggota berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk membayar kembali jumlah
seluruh hutangnya kepada KJKS TAMZIS sebagaimana tersebut dalam pasal 2 Akad ini dalam jangka
waktu 10(sepuluh) bulan terhitung dari tanggal akad ini ditandatangani
Urbun / Uang muka digunakan untuk membayar angsuran, atau mengurangi hutang Murobahah
anggota/calon anggota. -----

Bahwa cara pembayaran dengan ketentuan dibayar pola angsuran bulanan pokok Rp ,-- dan
profit margin per bulan Rp ,--.

Pasal 4

Jaminan

Bahwa untuk menjamin tertibnya pembayaran kembali/pelunasan pembiayaan, maka anggota/calon
anggota berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan jaminan dan membuat pengikatan
jaminan kepada KJKS TAMZIS sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, yang
merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari akad ini. -----

jenis jaminan yang diserahkan adalah berupa

Pasal 5

Cedera Janji

- Menyimpang dari ketentuan dalam Pasal 4 akad ini, KJKS TAMZIS berhak untuk menuntut/menagih pembayaran dari anggota/calon anggota atau siapapun juga yang memperoleh hak darinya atas bagian atau seluruh jumlah hutang anggota/calon anggota kepada KJKS TAMZIS berdasarkan akad ini, untuk dibayar dengan seketika dan sekaligus, tanpa diperlukan adanya surat pemberitahuan, surat teguran.
- Bahwa apabila anggota/calon anggota tidak melaksanakan pembayaran seketika dan sekaligus karena sesuatu hal atau peristiwa tersebut, maka KJKS TAMZIS berhak menjual barang jaminan, dan uang hasil penjualan barang jaminan tersebut digunakan KJKS TAMZIS untuk membayar/melunasi hutang atau sisa hutang anggota/calon anggota kepada KJKS TAMZIS.
- Bahwa jika penjualan barang jaminan tidak mencukupi untuk membayar hutang anggota/calon anggota kepada KJKS TAMZIS, maka anggota/calon anggota berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk tetap bertanggungjawab melunasi sisa hutangnya yang belum dibayar sampai dengan lunas,

Pasal 6

Pengawasan

Bahwa anggota dengan ini menyatakan mengakui kepada KJKS TAMZIS, sebagaimana KJKS TAMZIS menerima pernyataan pengakuan anggota/calon anggota tersebut, bahwa:

1. Anggota/calon anggota harus menyerahkan bukti invoice atas pembayaran yang telah dilakukan.
2. Anggota/calon anggota tidak terlibat dalam perkara di depan pengadilan atau lembaga/instansi lainnya.
3. Anggota/calon anggota berhak dan berwenang sepenuhnya untuk menandatangani akad ini dan seluruh dokumen yang menyertainya, serta untuk menjalankan usahanya.
4. Bahwa anggota/calon anggota berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk memberikan ijin kepada KJKS TAMZIS atau pihak/petugas yang ditunjuknya (wakil KJKS TAMZIS), guna melaksanakan pengawasan/ pemeriksaan terhadap barang maupun barang jaminan, serta pembukuan dan catatan pada setiap saat selama berlangsungnya akad ini dan kepada pihak /petugas yang ditunjuk tersebut (wakil KJKS TAMZIS) diberi hak untuk membuat fotocopy dari pembukuan dan catatan yang bersangkutan.

Pasal 8

Penyelesaian Perselisihan

Bahwa apabila terjadi perbedaan pendapat dalam memahami bagian-bagian dari isi, atau terjadi perselisihan dalam melaksanakan akad ini, maka anggota/calon anggota dan KJKS TAMZIS akan berusaha untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat.

Pihak Kedua

Pihak Pertama

(.....)

(.....)

Saksi

(.....)

(.....)

NO : xxx/TMZ WSB/MDA/xxx/I/2012

orang yang beriman!, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka rela diantaramu..."

(Qs. An- Nisa' [4]: 29)

berbentuk kepada Allah SWT dan senantiasa memohon Rahmat-Nya, akad ini dibuat dan ditandatangani pada
16 Januari 2012 bertempat di : Kantor TAMZIS Wonosobo oleh para pihak sebagai berikut :

tem hal ini bertindak
disebut *Pihak I*.

dan dalam melakukan perbuatan hukum ini telah mendapat P

Pasal I

Pasal I

*telaku shahibul maal setuju untuk membiayai seluruh modal kerja yang diperlukan untuk menjalankan usaha
Pihak II selaku mudharib dengan pembiayaan modal kerja kepada Pihak II, sebesar : Rp 30.000.000,- (Tiga Puluh
Milyar) (Nominal hanya sebagai contoh)*

Pasal II

*terikat pada ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat
dari usaha Pihak II berupa*

[illegible]

kedua belah Pihak telah bersepakat bahwa akad tersebut hanya digunakan untuk membiayai modal kerja secara rutin perbulan setiap tanggal 16 (enam belas) oleh sebagai berikut :
 1. ... dan akan jatuh tempo pada 16 Juni 2014
 2. ... bagian yang melekat dan tidak

Perdagangan Kayu Log) telah 18 bulan, diangsur secara rutin dan akan jatuh ke Pihak II.

... (bagian tersebut benar-benar merupakan bagian dari kegiatan perdagangan Kayu Log)
... karena waktu pembiayaan adalah 18 bulan, diang
... karena itu perjanjian ini berlaku sejak tanggal ditandatangani
... akibat operasional usaha tersebut merupakan
... pada lembar tersendiri yang merupakan
... disepakati dengan nisbah; TAMZIS : ANGGOTA (30% :
... contoh)

...dari biaya yang muncul akibat operasional...
...cara pengembalian dana diatur pada lembar...
...terpisah dengan perjanjian ini.

...dari HIM Rp.5.000 per hari. (Nisbah di sini hanya se...

- Rp 1.667.000 sebagai setoran Pokok yang harus dibayarkan setiap bulan.
- Titipan untuk setoran Bagi Hasil akan diatur dalam lembaran tersendiri.

Pihak II selaku *Mudharib* berhak untuk melakukan segala hal mengenai usahanya itu sesuai ketentuan syar'i dan kesepakatan kedua belah pihak tanpa keikutsertaan Pihak I dalam manajemen, kecuali dalam hal melakukan pembinaan dan pengawasan.

Pihak II berjanji akan memberikan laporan atas usahanya itu pada tiap bulan selama masa pembiayaan untuk menghitung Porsi Bagi Hasil yang akan disetorkan kepada Shahibul Maal (TAMZIS) kepada Pihak I secara jujur dan benar.

Sebagai konsekwensi dari akad *Mudharabah*, maka Pihak I hanya menanggung kerugian yang benar-benar disebabkan karena resiko usaha, dan oleh karena itu tidak menanggung kerugian yang diakibatkan oleh kelalaian yang disengaja, dan atau karena kecerobohan, dan atau karena kelalaian dan atau karena menyalahi perjanjian.

Pasal III

Jaminan keamanan dan terpenuhinya akad sebagaimana tujuan perjanjian pembiayaan bagi hasil ini, maka :

Pihak II bersedia untuk menyerahkan jaminan berupa :

- Hak Yasan C nomor 1868, Persil 101, Klas Desa S I, seluas kurang lebih 255 M² (dua ratus lima puluh lima meter persegi)... Agunan disini hanya sebagai contoh

Pihak II bersedia dan bertanggungjawab untuk melepaskan hak atas jaminan tersebut pada pasal III ayat 1 kepada Pihak I, apabila Pihak II selama tiga periode angsuran dan/ saat jatuh tempo tidak memenuhi kewajibannya untuk mengangsur sebagaimana diatur pada pasal II perjanjian ini. Dengan ini Pihak I memiliki hak terhadap barang tersebut dengan tanpa sesuatu yang dikecualikan untuk menarik jaminan dan atau untuk menjualnya kepada pihak manapun untuk melunasi kewajiban Pihak II.

Pasal IV

Kedua pihak telah bersepakat, bahwa segala sesuatu yang belum diatur dalam akad ini, akan diatur dalam addendum dan atau surat-surat dan atau lampiran-lampiran yang akan dibuat dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dengan perjanjian ini.

Perjanjian Kerjasama bagi Hasil (*Mudharabah Muqayyadah*) ini dibuat dan ditandatangani kedua belah pihak dan saksi-saksi (saling ridlo) tanpa paksaan dari pihak manapun.

Wonosobo, 16 Januari 2012

Pihak II

Pihak I

Saksi-Saksi :

(.....)

(.....)

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Semoga saudara senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan selalu dalam lindungan dari Allah SWT.

Merujuk surat penelitian STAIN Purwokerto tanggal 01 Oktober 2011 Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/2602/2011 dan surat ijin penelitian Kantor KESBANG POL dan LINMAS tanggal 3 Oktober 2011 Nomor : 070/ 150/ X/ 2011 perihal ijin penelitian dengan ini menerangkan bahwa yang tersebut di bawah ini :

Nama	: Uswatun Khasanah
Status	: Mahasiswa
Universitas	: STAIN Purwokerto
Konsentrasi	: Syariah (Ekonomi Islam)
Periode	: Oktober s/d Desember 2011
Judul Skripsi	: Peran Baituttamwil TAMZIS Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang.
Penanggung Jawab	: Drs. H. Syufa'at, M.Ag

Adalah benar-benar telah melakukan riset di Baituttamwil TAMZIS Cabang Pasar Induk Wonosobo untuk menyelesaikan skripsi di STAIN Purwokerto.
Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat agar dapat digunakan sebagai mestinya.
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend.A.Yani No. 40.A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 635553 Purwokerto www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 01 Oktober 2011

Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/2602/2011
Lamp : -
Hal : Permohonan Izin Riset Individual

Kepada Yth :
Kepala Bakesbangpol dan Linmas
Kabupaten Wonosobo
Di
Wonosobo

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa kami sebagai berikut:

Nama	: Uswatun Khasanah
NIM	: 072323032
Semester /Prodi	: IX / Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2011/2012
Alamat	: Jl.Dieng km.05 Bumen Bumirejo Mojotengah Wonosobo
Judul	: Peran Baituttamwil TAMZIS Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang

Riset (Penelitian) tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

Tempat/Lokasi	: Baituttamwil TAMZIS Cab. Pasar Induk Wonosobo
Obyek	: Peran Baituttamwil TAMZIS cab. Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang
Tanggal Penelitian	: 12 Oktober – 12 Desember 2011
Metode Penelitian	: Observasi, Wawancara, Dan Dokumentasi

Demikian permohonan ini kami buat, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb



Tembusan Yth:

1. Pembantu Ketua 1 STAIN Purwokerto
2. Kasubag MIKWA STAIN Purwokerto
3. Arsin



PEMERINTAH KABUPATEN WONOSOBO
KANTOR KESBANG POL DAN LINMAS
Jl. Pemuda Nomor 6 Telp. (0286) -321483 Kode Pos 56311
WONOSOBO

Wonosobo, 03 Oktober 2011.

Nomor : 070 / 150 / X / 2011.
Sifat : Penting.
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian.

Kepada.

- Yth 1. Dinas Perindag Kab. Wonosobo.
2. Dinas Koprasi dan UMKM Kab. Wsb.
3. Pim Baituttamwil TAMZIS Cab Pasar
Induk Wonosobo.

Di

WONOSOBO.

Menunjuk surat dari : Kajur Syariah STAIN Purwokerto.
Tanggal : 1 Oktober 2011.
Nomor : Sti.23/J.Sya/PP.009/2602/2011.

Bersama ini diberitahukan bahwa :

Nama : USWATUN KHASANAH.
Alamat : JL. Dieng km 5. Bumen., Bumirejo, Mojotengah, Wsb.
Pekerjaan : Mahasiswa.
Kebangsaan : Indonesia.

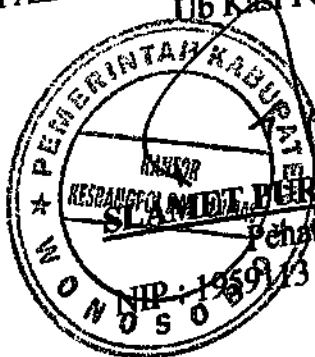
Bermaksud melaksanakan penelitian penyusunan Skripsi dengan judul :

**“ PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOBO
DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG “**

Penanggung jawab : Drs. H. Syufa'at, M. Ag.
Peserta : -
Lokasi : Tamzis Wonosobo.
Waktu : Oktober s/d Desember 2011.

Yang bersangkutan wajib mentaati peraturan, tata tertib dan norma-norma yang berlaku di daerah setempat dan melaporkan hasil penelitian kepada Bupati Wonosobo Cg. Kepala Kantor Kesbang Pol dan Linmas Kabupaten Wonosobo setelah selesai mengadakan penelitian/riset.

An. BUPATI WONOSOBO
KEPALA KANTOR KESBANG POL DAN LINMAS
Ulb Kasi Poldagri



SLAMET PURWANTO, S.Sos
Pehata Tk I
NP : 195913 198501 1 001

Tembusan : Kepada Yth :
1. Bupati Wonosobo (Sebagai laporan);
2. Ka Bappeda Kabupaten Wonosobo ;
3. Kajur Syariah Stain Purwokerto ;
4. Yang bersangkutan ;
5. Pertiinggal .



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Tlp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI

Berdasarkan surat penunjukan oleh Ketua Jurusan Syari'ah Nomor:
Sti.23/J.Sya/PP.009/133B/2011 tentang Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi atas:

Nama : Uswatun Khasanah
NIM : 072323032
Smt./Prodi : VIII / EI
Judul Skripsi : Peran Baituttamwil TAMZIZ Cabang Wonosobo dalam
Pemberdayaan Pedagang Pasar Induk Wonosobo

Saya menyatakan bersedia/tidak bersedia*) menjadi pembimbing skripsi mahasiswa
yang bersangkutan.

Purwokerto, 12 Mei 2011

Sochim, Lc., M. Ed.
NIP. 196910092003121001

Catatan : * Coret yang tidak perlu



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 07 Agustus 2011

Kepada Yth. :
Ketua STAIN Purwokerto
Di
Purwokerto

Hal : Permohonan Persetujuan
Judul Skripsi

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Yang bertanda tangan di bawah ini, mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto:

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1. Nama | : Uswatun Khasanah |
| 2. NIM | : 072323032 |
| 3. Semester | : VIII (Delapan) |
| 4. Angkatan Tahun | : 2007 |
| 5. Tahun Akademik | : 2010/2011 |

Dengan ini saya mohon dengan hormat perkenan Bapak untuk menyetujui Judul Rencana Skripsi guna melengkapi sebagian syarat-syarat untuk menyelesaikan studi Program S-1 pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.

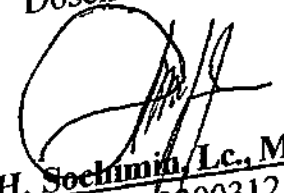
Adapun judul Skripsi yang saya ajukan adalah sebagai berikut:

Peran Baituttamwil TAMZIS Cabang Pasar Induk Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang

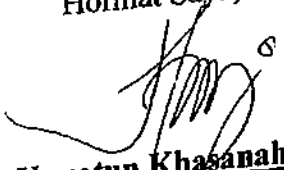
Sedangkan sebagai Dosen Pembimbing Skripsi adalah H. Sochimih, Lc, M.Si.
Demikian surat permohonan ini saya buat dan sebelumnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Mengetahui,
Dosen Pembimbing


H. Sochimih, Lc, M.Si.
NIP.19691009200312 1 001

Hormat Saya,


Uswatun Khasanah
NIM. 072323032

Menyetujui :
Ketua Jurusan,


Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jln. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

SURAT PERINTAH

Nomor: Stt.23/J.Sya/PP.009/ 271 /2011

Yang bertanda tangan dibawah ini, Ketua Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto dengan ini memberikan perintah tugas kepada:

Nama	: Uswatun Khasanah
NIM	: 072323032
Semester/Prodi	: IX / EI
Tahun Akademik	: 2011 / 2012

Diperintahkan untuk melaksanakan tugas riset individual untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi pada tingkatannya, dengan ketentuan sebagai berikut :

Obyek	: Peran Baitut Tamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo Dalam Pemberdayaan Pedagang
Tempat/Lokasi	: Baitut Tamwil Tamzis Cabang Pasar Induk Wonosobo
Tanggal penelitian	: 12 Oktober s/d 12 Desember 2011
Metode penelitian	: Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi

Demikian surat perintah ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto
Pada tanggal : 06 Oktober 2011

Ketua Jurusan Syari'ah

Drs. H. Syafa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Tembusan Yth:

1. Pembantu Ketua I
2. Kasubag MIKWA
3. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend.A.Yani No. 40.A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 635553 Purwokerto www.stainpurwokerto.ac.id

Purwokerto, 30 Juni 2011

Nomor : Sti. 23/J.Sya/PP.009/141B /2011
Lampiran : -
Hal : Observasi Pendahuluan

Kepada Yth.
Pimpinan Baitut Tamwil TAMZIS Cabang Wonosobo
Di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa, dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Skripsi yang berjudul: "Peran Baitut Tamwil TAMZIS Cabang Wonosobo dalam Pemberdayaan Pedagang Pasar Induk Wonosobo"

Maka kami mohon Saudara berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa Kami sebagai berikut:

Nama : Uswatun Khasanah
NIM : 072323032
Semester : VIII
Jurusan/Prodi : Syariah/Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2010/2011

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

Obyek : Pedagang Pasar
Tempat/lokasi : Baitut Tamwil TAMZIS Cabang Wonosobo
Tanggal Observasi : 5-6 Juli 2011

Kemudian atas ijin dan perkenan Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembantu Ketua I
Jurusan Syariah
Drs. H. Syafa'at, M.Ag
PUNIP. 19630910 199203 1 005

Tembusan :
1. Pembantu Ketua I STAIN Purwokerto
2. Kasubbag MIKWA



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PURWOKERTO
JURUSAN SYARIAH
Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Telp. 0281-635624 Fax. 636553
Purwokerto 53126

SURAT KETERANGAN
Sti. 23/J.Sya/PP.00.9/ 014 /2012

Yang bertanda tangan di bawah ini Ketua Jurusan Syariah, menerangkan bahwa :

Nama : Uswatun Khasanah

NIM : 072323032

Semester : X

Prodi : EI

Mahasiswa tersebut benar-benar telah melaksanakan ujian komprehensif pada hari : Kamis, 12 Januari 2012 dengan nilai B.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Purwokerto, 10 Januari 2012
Ketua Jurusan

Drs. , M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
JURUSAN SYARI'AH

Alamat : Jln. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553 www.stainpurwokerto.ac.id

REKOMENDASI MUNAQOSAH

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen pembimbing skripsi dari mahasiswa :

Nama : Uswatun Khasanah
NIM : 0723223032
Semester : IX
Jurusan / Prodi : Syari'ah / EI
Angkatan Tahun : 2007
Tahun Akademik : 2011-2012
Judul Proposal : PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK
WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG

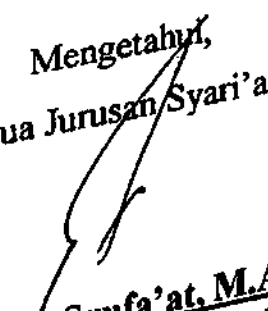
Menerangkan bahwa skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk dimunaqosahkan setelah yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik yang telah ditetapkan.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk menjadikan maklum dan mendapatkan penyelesaian sebagaimana mestinya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dibuat di : Purwokerto
Pada tanggal : 20 Januari 2012

Mengetahui,
Ketua Jurusan Syari'ah,


Drs. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

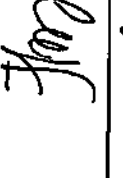
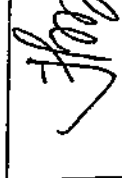
Dosen pembimbing

H. Sochimim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

BLANKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Uswatun Khasanah
NIM : 072323032
Semester : IX (Sembilan)
Dosen Pembimbing : H. Sochimim, Lc., M.Si.

Judul Skripsi : PERAN BAITUTTAMWIL TAMZIS CABANG PASAR INDUK WONOSOBO DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG

NO	HARI/TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	TANDA TANGAN	
			PEMBIMBING	MAHASISWA
1	Senin, 25 Juli 2011	▪ Perbaiki Bahasa ▪ Latar Belakang Masalah di tambah ▪ Penambahan Perbaikan Telaah Pustaka		
2	Kamis, 04 Agustus 2011	▪ Pendalaman teori tentang pedagang ▪ Pembenhahan tata tulis/ foot note ▪ Cara penulisan footnote pengambilan dari internet		
3	Senin, 08 Agustus 2011	▪ Acc seminar.		
4	Sabtu, 10 Desember 2011	▪ Perbaikan BAB II dan BAB III ▪ Perbaiki foot note ▪ Pendalaman materi, hadits, dan Al Qur'an ▪ Perbaiki tata bahasa		
5	Jum'at, 16 Desember 2011	▪ Penulisan foot note		



JURUSAN SYARIAH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

6	Senin, 19 Desember 2011	• Acc BAB II dan BAB III		
7	Selasa, 17 Desember 2012	▪ Perbaikan bab IV dan V ▪ Foot note ▪ Tata bahasa		
8	Sabtu, 21 Januari	▪ Acc untuk di munaqosyahkan		

Purwokerto, 20 Januari 2012
Pembimbing,

H. Sedimin, Lc., M.Si.

NIP. 19691009200312 1 001

Sertifikat

BACA TULIS AL-QUR'AN DAN PRAKTEK PENGAMALAN IBADAH SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PURWOKERTO GELOMBANG II TH. AKADEMIK 2007 - 2008

Nomor : STI.26/K/PUBP/ 202 /VI / 2008

Diberikan kepada :

Uswatun Khasanah / 072323032

Sebagai tanda yang bersangkutan telah lulus
dalam **Ujian Baca tulis Al-Qur'an dan Praktek Pengamalan Ibadah**
yang diselenggarakan oleh Pengelola Ujian BTA dan PPI STAIN Purwokerto.

Purwokerto, 7 Juni 2008

Pengelola Ujian BTA dan PPI STAIN Purwokerto
Koordinator,



Sony Susandra, M. Ag

NIP : 150 290 690



SECRET

五ノ

الرقم : 23 .Bhs/Sti. T.A.IIU. ٤٧/٠٨/٢٠٠٨

منحت إلى الاسم : أسوة حسنة

المجلد في
: و نو ص ١٧ ديسبر ١٩٨٩

رقم القيد : ٧٢٣٣٠٣٠ :

٥٧ : التي حصل على النتيجة فهم المسموع

العبارة و التراكيب

٤٥ : فهم الأفراد و النصوص و القواعد

0277: 3

في اختبارات المهارات اللغوية العربية التي قامت بها الوحدة لخدمة اللغة في التاريخ ١٤ يونيو ٢٠٠٨



CERTIFICATE

Number: Stt.23/U.Bhs/PP.009/T.E.R.46/VI/2008

This is to certify that

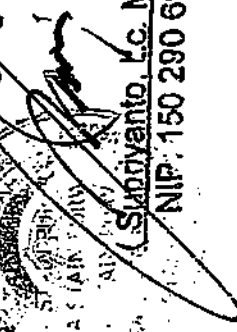
Name : Uswatun Khasanah
Place, date of birth : Wonosobo, December 17th 1989
Student Number : 072323032

Has taken TOEFL-like test with paper based organized by Language Service Unit of STAIN
Punwokerto on April 19th 2008 with obtained result as follows:

1. Listening Comprehension	: 44
2. Structure and Written Expression	: 39
3. Reading Comprehension	: 44
Obtained Score	: 423

This TOEFL-like test was held in STAIN Punwokerto.

Punwokerto, June 1st 2008
Head of Language Service Unit


(Sunaryanto, Lc. M.Si.)
NIP. 150 290 691



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
Laboratorium Jurusan Syari'ah

Jl. Jend. A. Yani No. 40 A. Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

Sti. 23/Lab. Sya/PPL.Sya/047/2011

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia PPL/PKL Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto pada tanggal 9 April 2011 menerangkan bahwa :

Nama	:	072323032
NIM	:	Uswatun Khasanah
Jurusan/Prodi	:	Syari'ah/Ekonomi Islam

Telah mengikuti PPL Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto Tahun Akademik 2010/2011 di :

BPRS Bumi Artha Sampang

Mulai dari tanggal 24 Januari sampai dengan 4 Maret 2011 dan dinyatakan LULUS dengan nilai A.

Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti PKL Jurusan Syari'ah STAIN Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqosyah skripsi.

Purwokerto, 20 April 2011

Ka. Lab. Jurusan Syari'ah/
Ketua Panitia PPL Syari'ah

Mengetahui,
Ketua Jurusan Syari'ah



Dr. H. Syufa'at, M.Ag

NIP. 19630910 199203 1 005



M. Baqirul Ulum, SH, M.Hum.

NIP. 19750510 199903 2 002

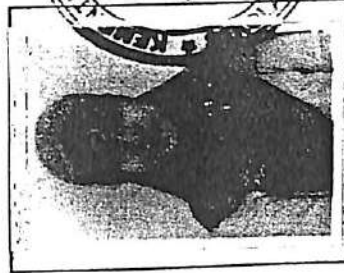
SERTIFIKAT

NO. Sti.23/ P3M/ PP.06/ 081/ 2010

Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (P3M) STAIN Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : Uswatun Khasanah
NIM : 072323032
Jurusan / Prodi : Syari'ah/ EI
Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mahasiswa STAIN Purwokerto Tahun 2010 di:
Desa : Kertanegara
Kecamatan : Darma
Kabupaten : Purbalingga

Mulai tanggal 14 Juli 2010 sampai 15 Agustus 2010 dan dinyatakan "LULUS", dengan nilai 85 (A).
Sertifikat ini diberikan sebagai bukti bahwa mahasiswa tersebut telah mengikuti KKN dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqasyah skripsi.



Purwokerto, 25 Oktober 2010
Kepala P3M,

atran

Drs. M. Irsyad M.Pd.I. 8
NIP. 19681203 199403 1 003



SKALA PENILAIAN

NILAI	EKUIVALENSI	KETERANGAN
A	90 - 100	SANGAT MEMUASKAN
B	80 - 89	MEMUASKAN
C	60 - 79	CUKUP
D	< 59	KURANG

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	B
Microsoft Excel	B

SERTIFIKAT

Nomor : Sti-23/UPT Komp- 520/II/2010

Diberikan kepada :

USWATUN KHASANAH

NIM : 072323032

lahir pada tanggal : 17 Desember 1989 di Wonosobo

Sebagai tanda yang bersangkutan telah mengikuti dan menempuh Ujian Akhir Komputer pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office

yang diselenggarakan oleh UPT Komputer STAIN Purwokerto
pada tanggal 16 Juli 2009



Purwokerto, 01 Pebruari 2010
Kepala UPT Komputer



[Signature]
Roha Silvanto, M.Si

196509071999031002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

A. Riwayat Pribadi

1. Nama : Uswatun Khasanah
2. Tempat, Tanggal Lahir : Wonosobo, 17 Desember 1989
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Alamat : Jl. Dieng Km. 05 Bumen Bumirejo RT. 03
RW.01 Kec. Mojotengah Kab. Wonosobo
5. Orang Tua
 - a. Ayah : M. Bakir Ruslan
 - b. Ibu : Mudrikah

B. Riwayat Pendidikan

1. SD Bumirejo I, lulus tahun 2001
2. MTs Al-Futukhiyyah Bumirejo, lulus tahun 2004
3. MAN Kalibebber, lulus tahun 2007
4. S1 STAIN Purwokerto Jurusan Syar'iah lulus teori tahun 2011

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Purwokerto, 22 Desember 2011

Yang bertanda tangan



Uswatun Khasanah
NIM. 072323032