

**STRATEGI PEMBIAYAAN PRODUK *MURABAHAH* DI KSPPS TAMZIS**

**BINA UTAMA CABANG GODEAN**

**LAPORAN MAGANG**



**Disusun Oleh:**

**Lilis Sabar Saputri**

**15213003**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2018**

**STRATEGI PEMBIAYAAN PRODUK *MURABAHAH* DI KSPPS TAMZIS  
BINA UTAMA CABANG GODEAN**

**Laporan Magang**

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan  
jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**Disusun Oleh:**

**Lilis Sabar Saputri**

**15213003**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2018**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN MAGANG**  
**STRATEGI PEMBIAYAAN PRODUK *MURABAHAH* DI KSPPS TAMZIS**  
**BINA UTAMA CABANG GODEAN**



**Disusun Oleh:**

**Nama** : Lilis Sabar Saputri  
**No. Mahasiswa** : 15213003  
**Jurusan** : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing*  
*Pada tanggal: 04 - 06 - 2018*

**Dosen Pembimbing**

  
**(Dityawarman El Aiyubbi, S.E., M.E.K)**

### PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman / sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 04 - 06 - 2018 .....

Penulis



Lilis Sabar Saputri

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayahnya kepada penyusun sehingga penyusun dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS Tamzis Bina Utama”

Penyusunan laporan magang sebagai Tugas Akhir ini diajukan sebagai syarat menyelesaikan pendidikan gelar Ahli Madya Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Dalam kesempatan ini penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu penyusunan Tugas Akhir ini:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan lahir dan batin sehingga penyusun dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Supardi dan Ibu Yatimah selaku orang tua yang selalu menjadi penyemangat hidup, atas dukungan dan ridho orang tua hingga penyusun dapat menyelesaikan perkuliahan ini.
3. Feri Prasetyo, Niken Dewi Ramadani, Nico Bagus Pinuntun, Oky Ragil Arvani selaku saudara kandung saya yang telah memberikan dukungan hingga saat ini.
4. Ibu Dra. Nur Fauziah .,MM selaku Ketua Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

5. Ibu Aidha Trisanty SE.,MM selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan pada Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
6. Bapak Dityawarman El Aiyubbi M.E.K selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan selama penyusunan Tugas Akhir.
7. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati, SE., MBA. Selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan selama perkuliahan.
8. Ibu Fitri Mulyani selaku Manager Administrasi Cabang KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean atas bantuan dan membimbing penyusun selama menjalani proses magang.
9. Seluruh karyawan KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean yang telah memberikan kemudahan dan bantuan dalam memperoleh informasi dibutuhkan penyusun.
10. Kepada seluruh teman-teman mahasiswa Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
11. Kepada *my sisters from another mommy*, teman seperjuangan kost coklat yaitu Andri Kurniawati, Dhani Anindya Kusumaningrum, Ida Novia, Rizka Triarisandy, Elma Elviananingsih, Nava Bella Puspa Kharisma, Vicky Adelyana, Diah Maharani, Tania Tunggadewi, Tantria Nur Sulistyaji, Cahya Isnaini, Dputri Nurimanda yang telah memberikan semangat dan membantu penyusun dalam menyelesaikan Tugas Akhir.

12. Kepada sahabat saya tersayang Tika Nurul Hidayanti, Eta Septiani, Nor Fandhilah, Diana Novitasari, Vernalia Tara Nahjiati, Umara Maharani, Khusnul Imamah Nur Hakim, Marisca Rasasti Amalia yang telah menemani keseharian di kampus tercinta serta memberikan motivasi.

13. Semua pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan laporan magang ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini terdapat banyak kekurangan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik serta yang membangun dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Namun demikian, karya sederhana ini diharapkan dapat bermanfaat bagi seluruh pihak-pihak yang membutuhkan.

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan .....	iii
Kata Pengantar .....	iv
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel .....	ix
Daftar Gambar.....	x
Daftar Lampiran .....	xi
<b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Dasar Pemikiran Magang.....	1
1.2 Tujuan Magang .....	3
1.3 Target Magang .....	3
1.4 Bidang Magang .....	3
1.5 Lokasi Magang.....	4
1.6 Jadwal Magang.....	4
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang .....	5
<b>BAB II : LANDASAN TEORI.....</b>	<b>6</b>
2.1 Lembaga Keuangan.....	6
2.1.1 Pengertian Lembaga Keuangan .....	6
2.1.2 Lembaga Keuangan Bank .....	6
2.1.3 Lembaga Keuangan Bukan Bank.....	6
2.2 Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS).....	7
2.2.1 Pengertian KSPPS.....	7
2.2.2 Tujuan dan Prinsip KSPPS .....	8



2.2.3 Produk-Produk KSPPS .....	8
2.3 Pemasaran .....	14
2.4 Strategi Pemasaran .....	15
2.5 <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran) .....	17
<b>BAB III : ANALISIS DESKRIPTIF</b> .....	19
3.1 Data Umum .....	19
3.1.1 Sejarah KSPPS Tamzis Bina Utama.....	19
3.1.2 Identitas KSPPS Tamzis Bina Utama .....	21
3.1.3 Visi & Misi .....	21
3.1.4 Struktur Organisasi KSPPS Tamzis Cabang Godean .....	22
3.1.5 Produk dan Layanan .....	23
3.2 Data Khusus .....	30
3.2.1 Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	30
3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	31
<b>BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	37
4.1 Kesimpulan .....	37
4.2 Saran.....	38
Daftar Pustaka .....	39
Lampiran-lampiran.....	41

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Jadwal Magang .....	4
Tabel 3.1 Identitas KSPPS Tamzis Bina Utama .....	21

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 3.1 Struktur Organisasi KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean .....	22
Gambar 3.2 Contoh Promosi Melalui Sosial Media .....	33

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang Kerja .....	41
Lampiran 2: Brosur Pembiayaan .....	42
Lampiran 3: Formulir Permohonan Menjadi Anggota.....	44
Lampiran 4: Formulir Permohonan Pembiayaan .....	46
Lampiran 5: Slip Setoran .....	50
Lampiran 6: Slip Penarikan.....	50

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Dasar Pemikiran Magang**

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) merupakan salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yang bergerak dalam skala mikro atau kecil. Semua kegiatan dan usahanya mengacu pada aturan Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang cara pelaksanaan kegiatan usaha koperasi yang berkaitan dengan jasa keuangan syaria'ah. Adanya keputusan tersebut, maka Departemen Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang mengawasi semua kegiatan dan pendirian KSPPS.

Semakin berkembangannya perekonomian, saat ini dapat dilihat sudah semakin banyak muncul lembaga-lembaga keuangan yang menerapkan prinsip syariah islam seperti Perbankan Syariah, Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, dan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS), hal tersebut menyebabkan lembaga keuangan dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif karena semakin ketatnya persaingan bisnis.

Perkembangan lembaga keuangan yang semakin pesat saat ini, membuat lembaga keuangan syariah seperti KSPPS harus lebih kreatif dan inovatif. Lahirnya KSPPS di tengah-tengah masyarakat bertujuan memberikan solusi pendanaan bagi masyarakat kecil dengan mudah dan cepat, terhindar dari rentenir dan menghindari riba (prinsip syariah). Oleh

sebab itu saat ini banyak masyarakat yang mulai beralih dari konvensional menuju syariah.

Produk-produk yang dimiliki KSPPS tidak hanya menghimpun dan menyalurkan dana seperti kebanyakan lembaga keuangan konvensional, namun dalam KSPPS dapat menyalurkan zakat, *infaq*, dan *shadaqah*. Selain produk menghimpun dana yang diminati, produk penyaluran dana juga banyak diminati. Ada beberapa produk penyaluran dana dalam KSPPS, yaitu pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *kafalah*.

Dalam upaya memperkenalkan produk-produk KSPPS pada masyarakat tentu akan membutuhkan strategi pemasaran yang tepat. Pemasaran merupakan suatu cara atau proses untuk mengkomunikasikan, menyalurkan, membuat, menyebarluaskan, dan mempertukarkan sesuatu (barang maupun jasa) untuk memenuhi secara keseluruhan kebutuhan masyarakat. Saat ini proses pemasaran suatu produk merupakan suatu tantangan besar bagi seorang *marketing* karena semakin berkembangnya pengetahuan masyarakat mengenai keunggulan yang dimiliki dari setiap lembaga keuangan. Hal tersebut disebabkan persaingan di sektor lembaga keuangan yang berada di Indonesia sangatlah ketat.

Lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank adalah dua lembaga keuangan yang berada di Indonesia. Lembaga keuangan bukan bank salah satunya adalah KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean. KSPPS Tamzis merupakan lembaga keuangan seperti koperasi syariah. Untuk meningkatkan produk pembiayaan di KSPPS Tamzis tentunya membutuhkan

strategi yang tepat agar mencapai tujuan yang diharapkan. Dari beberapa produk yang terdapat di KSPPS Tamzis produk pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas Tugas Akhir ini mengangkat judul **“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean”**.

## **1.2 Tujuan Magang**

Tujuan yang ingin dicapai dari laporan magang ini adalah:

1. Untuk menjelaskan produk pembiayaan *murabahah* di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean.

## **1.3 Target Magang**

Target magang yang dicapai yaitu:

1. Dapat mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* yang ada di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean.
2. Dapat menjelaskan tentang strategi pembiayaan produk *murabahah* yang ada di KSPPS Tamzis Bina Utama.

## **1.4 Bidang Magang**

Adapun bidang magang yang ditekuni saat magang adalah Administrasi yang tugasnya mengarsip data dan akad anggota, mencari nomor arsip anggota, mencetak buku tabungan anggota, menginput data





## 1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Penulisan Tugas Akhir ini terdiri dari IV Bab yang secara garis besar adalah sebagai berikut :

### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang dasar pemikiran, tujuan masalah, target magang, bidang magang, lokasi magang, sistematika penulisan laporan.

### BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan dan mengemukakan dasar-dasar teori yang berkaitan dengan judul yang dibahas antara lain : Pengertian KSPPS, Tujuan KSPPS, Pengertian Produk, Pemasaran, Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran.

### BAB III : ANALISIS DESKRIPTIF

Bab ini menjelaskan tentang sejarah berdirinya KSPPS Tamzis, Visi dan Misi, Struktur organisasi, Strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah*, kendala.

### BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan dan saran berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Lembaga Keuangan**

##### **2.1.1 Pengertian Lembaga Keuangan**

Menurut Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia (Kemenku RI) Nomor 792 Tahun 1990, lembaga keuangan adalah badan usaha yang kegiatannya di bidang keuangan, meliputi penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi dalam suatu perusahaan.

##### **2.1.2 Lembaga Keuangan Bank**

Bank berfungsi untuk menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa bank lainnya. Hal tersebut tertera dalam Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya.

##### **2.1.3 Lembaga Keuangan Bukan Bank**

Lembaga keuangan bukan bank adalah semua badan atau lembaga keuangan yang melakukan semua kegiatan layanan jasa selain yang diselenggarakan oleh bank. Lembaga keuangan bukan bank bisa berupa pegadaian, asuransi, pasar modal, dana pension, *leasing*, koperasi.

## 2.2 Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)

### 2.2.1 Pengertian KSPPS

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) terlahir dari *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) yang merupakan lembaga keuangan mikro syariah.

Menurut Undang-Undang Perkoperasian Nomor 17 Tahun 2012, Koperasi adalah suatu badan hukum yang didirikan oleh orang atau perseorangan atau badan hukum koperasi dengan memisahkan kekayaan anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama dibidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai nilai dan prinsip koperasi.

Koperasi berasal dari kata *cooperation*, terdiri dari dua suku kata yang artinya berusaha bersama. Sedangkan menurut Undang-Undang No. 25 tahun 1992, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan dengan berlandaskan kegiatan berdasarkan atas asas kekeluargaan.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah adalah koperasi yang dalam kegiatannya meliputi simpanan, pinjaman, dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, *infaq*, *shodaqah*, dan wakaf.

Menurut Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) BMT adalah lembaga usaha ekonomi rakyat kecil yang beranggotakan orang atau badan hukum berdasarkan prinsip koperasi dan prinsip syariah. Dengan demikian KSPPS merupakan lembaga perekonomian rakyat kecil yang bertujuan meningkatkan dan menumbuhkembangkan kegiatan ekonomi usaha mikro dan

kecil yang berkualitas dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan pembiayaan perekonomiannya.

Dari beberapa pengertian diatas dapat diartikan bahwa KSPPS merupakan lembaga keuangan bukan bank yang menggunakan prinsip kekeluargaan namun kegiatan bukan hanya menghimpun dan menyalurkan dana saja tetapi berorientasi sosial keagamaan berupa menyalurkan zakat, *infaq*, *shadaqah*.

### 2.2.2 Tujuan dan Prinsip KSPPS

Sebagai salah satu lembaga perekonomian masyarakat, koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah mempunyai tujuan untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang sulit terjangkau oleh pelayanan bank.

Menurut Rodini Ahmad (2008), Prinsip operasional selain kekeluargaan juga didasarkan atas prinsip *mudharabah* (bagi hasil), *murabahah* (jual beli), dan *wadiah* (titipan). Meskipun mirip dengan bank islam, namun KSPPS memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau oleh perbankan.

### 2.2.3 Produk – Produk KSPPS

Menurut Ahmad Sumiyanto (2008), dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya untuk melayani masyarakat, kegiatan KSPPS berupa simpanan dan pembiayaan.

### 1) Simpanan *Mudharabah*

Simpanan *mudharabah* adalah simpanan yang dimiliki para anggota (*shahibul maal*) yang selanjutnya akan memperoleh bagi hasil sesuai dengan kesepakatan diawal.

### 2) Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan dalam KSPPS untuk menyalurkan dana para anggota melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh anggota atau nasabah sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.

Dalam konsep penyaluran dana KSPPS dikelompokkan sebagai berikut:

#### a. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

*Syirkah* dalam bahasa arab memiliki arti percampuran atau interaksi, membagi sesuatu kepada dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Dalam terminologi ilmu *fiqh*, *syirkah* adalah persekutuan usaha untuk mengambil hak. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan KSPPS dapat dioperasikan dengan pola sebagai berikut:

- *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah suatu kerjasama antara pemilik dana (*shahibul maal*) memberikan dana 100 persen kepada pengelola dana (*mudharib*) yang keuntungannya akan dibagi menurut

*nisbah* yang telah disepakati diawal. Apabila suatu saat terjadi kerugian, maka kerugian tersebut menjadi konsekuensi bisnis sehingga pihak penyedia dana akan menanggung kerugian *managerial skill*, waktu, dan kehilangan *nisbah* keuntungan bagi hasil yang akan diperolehnya.

- *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah suatu kerja sama atau perjanjian dalam suatu proyek tertentu oleh dua pihak maupun lebih, di mana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas semua kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaan masing-masing pihak.

- *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* memiliki prinsip yang sama dengan *mudharabah muthlaqah*, namun terdapat perbedaan yang terletak pada adanya pembatasan penggunaan modal sesuai dengan permintaan pemilik modal.

b. Prinsip Jual Beli

Jual beli merupakan kegiatan menukar harta dengan harta. Prinsip jual beli dapat dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut :

- Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* adalah suatu cara menjual dengan modal asli ditambah keuntungan yang jelas. Pihak KSPPS akan membiayai pembelian suatu barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran angsuran.

- *Bai' As Salam*

*Bai' as salam* adalah akad pembelian suatu barang dan barang akan diserahkan dikemudian hari. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai di muka. Pada saat terjadi transaksi ini ada kepastian mengenai kualitas, kuantitas, harga, dan waktu penyerahan.

- *Bai' Al Istishna'*

*Bai' al istishna'* adalah transaksi kontrak atau perjanjian penjualan antara pembeli dan pihak KSPPS. Pada kontrak ini pihak KSPPS akan menerima pesanan dari pembeli kemudian melalui pihak lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan tersebut. Setelah itu barang pesanan akan dijual kepada anggota yang akan membeli. Kedua belah pihak yaitu KSPPS dan pemesan akan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan dimuka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai kurun waktu yang akan datang.

c. Prinsip Sewa

Sewa atau *ijarah* adalah transaksi yang didalamnya terdapat perpindahan manfaat. Pada dasarnya *ijarah* memiliki prinsip yang sama dengan prinsip jual beli, namun terdapat perbedaannya yaitu pada objek transaksinya. Bila dalam jual beli yang menjadi objek transaksinya adalah barang, maka dalam *ijarah* objek transaksinya berupa jasa.

Pada akhir masa KSPPS akan menjual barang yang disewakan kepada anggota. Oleh karena itu dalam kaidah syariah dikenal dengan *ijarah muntahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

d. Prinsip Jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsip dasarnya menggunakan akad *ta'awuni* atau tolong-menolong. Pada akad ini terdapat pengembangan meliputi :

- *Al Wakalah*

*Wakalah* berarti penyerahan, pendelegasian maupun memberikan mandat atau amanah. *Wakalah* berarti KSPPS menerima amanah dari investor yang akan menanamkan modalnya kepada anggota, investor akan percaya kepada anggota karena pihak KSPPS akan mewakilinya dalam penanaman investasinya.



Atas jasa tersebut KSPPS dapat menerapkan *management fee* yang besarnya tergantung kesepakatan para pihak.

- *Al Kafalah*

*Kafalah* merupakan jaminan yang akan diberikan kepada pihak lain oleh penanggung untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak tertanggung. Dari pengertian tersebut dapat diartikan *kafalah* adalah pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin.

Pada praktiknya, KSPPS dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekan bisnis anggota dapat semakin yakin atas kemampuan anggota KSPPS tersebut dalam memenuhi pesanan atau membayar sejumlah dana yang terhutang.

- *Al Hawalah*

*Hawalah* atau *hiwalah* adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung. Praktiknya *hiwalah* terjadi pada anjak piutang, yaitu anggota yang mempunyai piutang mengalihkan piutang tersebut kepada pihak KSPPS dan KSPPS akan membayarkannya kepada nasabah, kemudian KSPPS akan menagih kepada orang yang berhutang.

- *Rahn*

*Rahn* adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan tentu saja barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang diterapkan.

Praktiknya *rahn* dapat terjadi dua kemungkinan yaitu sebagai produk pelengkap dan sebagai produk tersendiri. Sebagai produk pelengkap *rahn* hanya dijadikan alternatif pengikatan jaminan pada akad pembiayaan lain. Sedangkan sebagai produk tersendiri, KSPPS dapat mengembangkan *ar-rahn* sebagai alternatif pembiayaan. Sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi KSPPS akan menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan, dan administrasi. Sekilas biaya-biaya tersebut hampir mirip dengan bunga, tetapi sesungguhnya berbeda. Besarnya *fee* ditentukan oleh masa gadai dan jenis barangnya. Jasa atau biaya administrasi tersebut hanya ditarik sekali dan tidak akan terakumulasi dengan jangka waktu, sedangkan bunga bersifat akumulatif dan dapat berlipat ganda, terlebih jika terjadi keterlambatan dalam membayar.

### 2.3 Pemasaran

Pemasaran merupakan kumpulan kegiatan dalam rangka sosialisasi, pendistribusian produk oleh suatu perusahaan. Kegiatan pokok yang harus diperhatikan oleh suatu perusahaan dalam mempertahankan perusahaan tersebut. Pemasaran adalah keseluruhan sistem kegiatan yang ditujukan untuk merencanakan, mempromosikan, menentukan harga, dan mendistribusikan barang maupun jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Kotler (2003:8) mendefinisikan pemasaran sebagai “suatu proses sosial dan managerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain”.

Berdasarkan pengertian tersebut pemasaran dapat diartikan sebagai proses pemenuhan kebutuhan baik individu maupun kelompok saling memberi dan menerima suatu produk barang maupun jasa yang diinginkan oleh konsumen. Jika perusahaan sudah mengetahui kebutuhan yang diinginkan konsumen, setiap perusahaan akan melakukan riset pemasaran. Ketika melakukan riset pemasaran, akan diketahui apa yang menjadi keinginan dan kebutuhan konsumen sebenarnya. Riset pemasaran sendiri merupakan suatu proses pendekatan objektif dan sistematis untuk proses pengambilan keputusan manajerial pemasaran. Riset pemasaran merupakan segala kegiatan dalam bentuk perencanaan data, pengumpulan data, penganalisaan data dan

pelaporan data secara sistematis dari data atau temuan yang relevan dengan suatu situasi tertentu yang sedang dihadapi oleh perusahaan.

#### **2.4 Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan suatu hal yang penting dalam sebuah perusahaan untuk memasarkan produk maupun jasa yang telah mereka ciptakan. Strategi dapat didefinisikan sebagai suatu tindakan yang ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuannya.

Strategi adalah suatu pola fundamental dari tujuan saat ini dan terencana, penyebaran sumber daya, dan interaksi antar organisasi dengan pasar pesaing, dan faktor lingkungan lainnya. (Henry Simamora, 2000)

Strategi pemasaran merupakan langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuannya. Langkah yang dilakukan terkadang terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang lebih mudah. (Kasmir, 2006)

Strategi pemasaran dapat disimpulkan sebagai suatu rangkaian, sasaran, tujuan, dan kebijakan serta aturan yang memberikan arahan kepada usaha-usaha pemasaran dari masa ke masa disetiap lokasi. Pasar untuk produk KSPPS mencakup pemilik usaha kecil atau mikro sehingga dalam pemasarannya akan lebih mudah dan kemungkinan keberhasilan mudah. Strategi pemasaran yang digunakan oleh suatu perusahaan merupakan hasil perpaduan dari berbagai elemen pemasaran, yaitu :

- 1) Produk maupun jasa dengan berbagai jaminan, merek dagang, sifat-sifat fisik dan psikologikal mereka.
- 2) Distribusi barang maupun jasa yang mungkin dilaksanakan oleh berbagai perantara seperti toko atau pedagang eceran.
- 3) Promosi produk ke pasar menjadi target market dengan cara menggunakan tenaga penjual, pengiklan, dan teknik promosi lainnya.
- 4) Harga yang diminta para pembeli dari berbagai macam lokasi.

## **2.5 Marketing Mix (Bauran Pemasaran)**

*Marketing mix* (bauran pemasaran) merupakan salah satu strategi yang berhubungan dalam kegiatan pemasaran dalam suatu perusahaan. Setelah perusahaan menetapkan strategi pemasaran maka selanjutnya perusahaan mampu menerapkan dan merencanakan rincian *marketing mix* (bauran pemasaran). *Marketing mix* adalah suatu kombinasi dari empat (4) elemen yang merupakan inti dari sistem pemasaran berupa produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan distribusi (*place*). Adapun empat (4) kegiatan tersebut menurut Philip Kotler & Nancy Lee (2007:326) dalam bukunya “Pemasaran Di Sektor Publik” yaitu:

### 1) Produk (*product*)

Produk adalah kombinasi antara barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar. Gambaran produk aktual terkait dengan fitur, nama, desain, gaya, mutu, dan kemasan yang terkait dengan produk.

2) Harga (*price*)

Harga adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan uang yang akan dibayarkan (*fee*) untuk memperoleh suatu produk yang bila ditawarkan sehingga terjadinya pembelian. Strategi dalam harga dapat meliputi diskon, periode pembayaran, persyaratan dan lain sebagainya.

3) Promosi (*promotion*)

Promosi adalah segala aktifitas untuk menyampaikan manfaat produk kepada konsumen agar membelinya. Strategi promosi dapat meliputi iklan dan cara mempromosikan produk.

4) Tempat (*place*)

Tempat adalah keputusan dimana perusahaan akan menawarkan produk tersebut dan masyarakat dapat mengaksesnya. Memperluas akses dapat meningkatkan jangkauan pemasaran. Saluran distribusi dapat meliputi lokasi, saluran, distribusi, transportasi, persediaan, dan logistik.

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

##### **3.1.1 Sejarah KSPPS TAMZIS BINA UTAMA**

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baituttamwil TAMZIS BINA UTAMA terbentuk oleh sekelompok pemuda terdidik di kecamatan Kertek Wonosobo Jawa Tengah pada tahun 1992. Modal yang dimiliki kecil, pengalaman yang minim serta letak geografis yang relatif berada bukan di sentral kegiatan ekonomi tidak menyurutkan tekad para anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah.

TAMZIS memperoleh status badan hukum dengan Nomor 12277/B.H/XI/1994 dari Departemen Koperasi pada tanggal 14 November 1994. Kantor pusat KSPPS TAMZIS BINA UTAMA beralamat di Jl. S Parman 46 Wonosobo.

Prestasi dan kinerja yang terus meningkat pada tahun 2003 TAMZIS mendapatkan izin dari Departemen Koperasi Republik Indonesia untuk membuka cabang di berbagai kota di Indonesia. Selain di Wonosobo Jawa Tengan (kota asal didirikan) saat ini TAMZIS sudah memiliki kantor di beberapa daerah, antara lain : Yogyakarta, Jakarta, Bandung,

Banyumas, Magelang, Klaten, Semarang dan akan terus bertambah dari kota ke kota lain.

Indonesia merupakan negara yang memiliki sumber daya alam yang kaya dan letak geografis yang strategis yaitu berada di persimpangan lalu lintas perdagangan dunia. Jika sumber daya yang dimiliki dikelola dengan baik, maka Indonesia akan menjadi negara dengan kekuatan ekonomi yang luar biasa. Namun hal itu masih jauh dari kenyataan, kesenjangan ekonomi terjadi dimana-mana.

Kesenjangan ini terjadi karena kebijakan ekonomi yang kurang berpihak kepada rakyat dan menempatkannya hanya sebagai pasar (*marketing target*). Lembaga-lembaga keuangan yang ada hanya memperhatikan kalangan tertentu yang memiliki proyek-proyek besar sehingga masyarakat menghadapi berbagai kendala untuk mengakses permodalan. Pemberlakuan ekonomi dengan sistem riba telah melahirkan ketidakadilan di masyarakat dan keraguan di kalangan umat islam yang ingin tetap menjaga kesuciannya dari riba.

Munculnya kesadaran untuk menolong diri sendiri dan meningkatkan tekad untuk menciptakan sistem ekonomi yang lebih adil, bersih, sesuai syariah, maka pada awal Sembilan puluhan mulai muncul lembaga-lembaga keuangan syariah yang mengutamakan pelayanan kepada masyarakat kecil. TAMZIS adalah salah satu diantaranya.



Krisis moneter yang terjadi dan berlanjut menjadi krisis ekonomi berkepanjangan pada tahun 1998 telah membuktikan bahwa ekonomi rakyat lebih mampu bertahan dari hempasan badai krisis. Ekonomi syariah telah memberikan inspirasi kepada bank dan lembaga-lembaga keuangan besar untuk menerapkan sistem syariah.

### 3.1.2 Identitas KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

Tabel 3.1 Identitas KSPPS Tamzis Bina Utama

Nama Lembaga	Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama
Motto	Berkembang Penuh Barokah
Berdiri	22 Juli 1992
Badan Hukum	12277/B.H/XI/1994 14 November 1994
NPWP	1.606.549.2-524
E-mail	<a href="mailto:info@tamzis.com">info@tamzis.com</a> / <a href="mailto:info@tamzis.co.id">info@tamzis.co.id</a>
Website	<a href="http://www.tamzis.id">www.tamzis.id</a>
Alamat	Jl. Godean km 9,3 Geneng Sidoagung Godean Sleman Yogyakarta. Telp 0274 2821993

Sumber: KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean

### 3.1.3 Visi & Misi

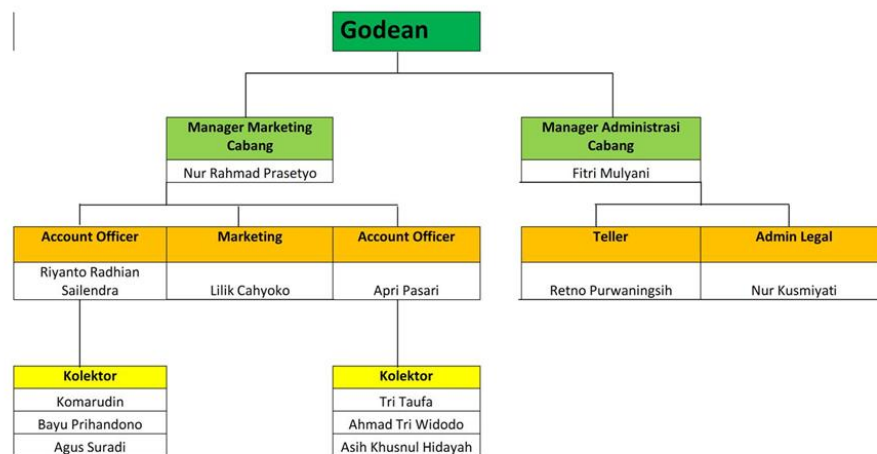
Visi

Menjadi koperasi utama dan terpercaya untuk kesejahteraan anggota

## Misi

1. Membina keutamaan ahlak.
2. Menggembirakan dan memudahkan anggota mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya.
3. Mengembangkan tata kelola perusahaan yang baik dan layanan keuangan berdasarkan kebutuhan anggota dan perkembangan teknologi.
4. Mengembangkan manfaat kepada anggota untuk mencapai kesejahteraan keluarga utama.
5. Bekerjasama dengan semua pihak untuk membina masyarakat utama.

### 3.1.4 Struktur Organisasi KSPPS TAMZIS Cabang Godean



Sumber: KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean

Gambar 3.1 Struktur Organisasi KSPPS TAMZIS Cabang Godean

### 3.1.5 Produk dan Layanan

Dalam operasionalnya BMT Tamzis memiliki beberapa produk dan jasa yang diberikan untuk para anggotanya. Berikut produk BMT Tamzis Cabang Godean :

#### 1) Simpanan

Produk simpanan yang dikembangkan oleh KSPPS *Baituttamwil* TAMZIS memiliki beberapa jenis simpanan, yaitu Simpanan Mutiara yang dapat digunakan untuk merancang masa depan melalui pengelolaan dan perencanaan keuangan keluarga yang dapat digunakan sebagai Simpanan Pendidikan, Simpanan Haji, Simpanan *Qurban*, Simpanan *Walimahan*, Simpanan *Aqiqah*. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akah *Wadiah Yad Dhamanah*.

##### a. Simpanan Mutiara

Simpanan mutiara adalah salah satu produk yang cara pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai dengan kebutuhan anggota dan penarikannya dapat dilakukan di semua kantor cabang. Selain mudah, produk simpanan mutiara adalah produk yang multiguna, misalnya bisa digunakan untuk pembayaran listrik, air dan lain sebagainya. Keuntungan yang didapatkan oleh para anggota diberikan setiap bulan. Produk simpanan mutiara menggunakan akad *wadiah ad dhamanah* yaitu

menerima titipan dari anggota dan kemudian diputar dalam usaha yang produktif.

- Simpana *Qurma* (*Qurban, Walimah, dan Aqiqah*)

Simpanan *Qurma* adalah produk yang dikeluarkan KSPPS Tamzis untuk membantu anggotanya dalam mempersiapkan ibadah *qurban, walimah* ataupun *aqiqah*. Anggota dapat menerima bagi hasilnya setiap bulan. Akad yang digunakan dalam produk *qurma* adalah *wadiah muthlaqah*.

- Simpanan Pendidikan

Simpanan Pendidikan adalah produk simpanan yang disiapkan untuk membantu anggota dalam mempersiapkan biaya pendidikan untuk anaknya. Produk simpanan ini diarahkan kepada anak-anak atau siswa sekolah yang mana dalam pengambilannya hanya dapat dilakukan saat kenaikan kelas.

- Simpanan *Ijabah* (Investasi Berjangka *Mudharabah*)

*Ijabah* adalah produk KSPPS Tamzis berupa investasi berjangka yang sesuai syar'i untuk anggotanya. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *mudharabah*. Bagi hasil akan diberikan setiap akhir bulan dan dapat diperpanjang otomatis.

- Simpanan Haji

Simpanan haji adalah produk simpanan yang disiapkan untuk membantu anggota dalam membiayai keberangkatan haji dengan cara menabung. Dalam produk simpanan haji akad yang digunakan adalah akad *wadiah muthlaqah* dan bagi hasil akan diberikan pada tiap bulannya. Dapat disetorkan secara langsung atau didatangi ke rumah atau tempat usaha oleh petugas KSPPS Tamzis dan produk ini sangat cocok bagi umat islam yang serius untuk mempersiapkan kewajiban haji sedini mungkin.

b. Pembiayaan

Dana yang telah terhimpun dari anggota disalurkan kepada masyarakat melalui beberapa produk pembiayaan, seperti Pembiayaan Pengusaha Menengah (UKM), Pembiayaan Kendaraan Bermotor, Pembiayaan Kios, Pembiayaan Pedagang Pasar (Mikro). Dalam penyaluran dana dengan nominal besar diberikan kepada pedagang pasar melalui pertimbangan bagi hasil atau profit margin yang tinggi serta lebih aman. Melalui pola jempot bola secara harian untuk angsuran, maka pembiayaan yang disalurkan kepada pedagang dapat dipantau terus perkembangannya. Jika ada keterlambatan angsuran karena

penjualan sepi, pedagang boleh melakukan sebanyak dua kali untuk angsuran saat ini dan angsuran sebelumnya pada saat sudah ramai, sehingga kolektibilitasnya lancar.

Produk Pembiayaan Baituttamwil Tamzis antara lain :

- Pembiayaan Modal Usaha (*Mudharabah*)

Pembiayaan modal usaha diperuntukkan bagi pemilik usaha produktif yang memiliki tingkat keuntungan yang baik. akad yang digunakan dalam pembiayaan modal usaha adalah akad *mudharabah*. Syarat usaha yang dapat dibiayai yaitu usaha telah dijalankan minimal 1 tahun. Jangka waktu pembiayaan rata-rata 3 sampai 6 bulan. Pembiayaan modal usaha merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati oleh anggota KSSPS Tamzis karena pengguna produk ini mayoritas para pedagang pasar, yang mana pedagang pasar merupakan anggota terbesar di KSPPS Tamzis.

- Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja diperuntukkan bagi pengusaha yang memiliki usaha produktif dengan tingkat keuntungan baik dan membutuhkan tambahan modal kerja. Dalam pembiayaan modal kerja menggunakan akad *mudharabah*, dimana pihak KSPPS Tamzis menyerahkan tambahan modal

kerja untuk usaha. Pengusaha harus memiliki rencana kerja atau menyetujui rencana kerja yang akan ditetapkan.

Syarat usaha yang dapat dibiayai sudah berjalan minimal 1 tahun, dari keuntungan usaha yang dibiayai tersebut KSPPS Tamzis memperoleh bagian sesuai dengan porsi keuntungan yang telah disepakati. Namun jika usaha yang dibiayai mengalami kerugian dan tanpa adanya penyelewengan atau kesengajaan dan dapat dibuktikan dengan bukti yang jelas, maka KSPPS Tamzis hanya akan mengambil pokok modal yang disetorkan.

- Pembiayaan Kepemilikan Barang (*Murabahah*)

KSPPS Tamzis membantu anggotanya yang membutuhkan barang untuk keperluan dagangan, alat produksi maupun konsumsi akan tetapi tidak memiliki dana yang cukup untuk membelinya secara tunai (keperluan rumah tangga, alat-alat elektronik, *handphone* dan lain sebagainya).

Pembiayaan ini akad yang digunakan adalah akad *murabahah*, KSPPS Tamzis sebagai penjual dan anggota atau masyarakat sebagai pembeli. Pihak KSPPS Tamzis akan membeli terlebih dahulu barang-barang yang dikehendaki oleh anggota atau masyarakat sesuai spesifikasi yang

diinginkan (jumlah, merek, seri, dan lain-lain) yang kemudian dijual kepada anggota atau masyarakat dengan pola cicilan setelah dilakukan kesepakatan mengenai keuntungan jual beli dengan memberikan uang muka 30 persen.

- **Pembiayaan Proyek**

Pembiayaan ini digunakan untuk membiayai ekonomi produktif atau proyek. Pembiayaan proyek menggunakan akad *mudharabah*, pihak KSPPS Tamzis sebagai *shohibul maal* akan menyediakan dana untuk melaksanakan proyek tersebut, sedangkan pihak pengusaha bertindak sebagai *mudharib* (pelaksana) proyek. Keuntungan dari proyek yang dibiayai akan dibagi antara pihak KSPPS Tamzis dan pengusaha sesuai dengan porsi yang telah ditetapkan, dan pihak KSPPS Tamzis akan memberikan bantuan manajemen.

- **Sewa Beli**

Dipergunakan untuk kepemilikan kendaraan atau alat produksi. Sewa beli akad yang digunakan adalah akad *Al Bai'u Takjiri*, pihak KSPPS Tamzis akan membeli kendaraan atau alat produksi untuk kemudian disewakan kepada anggota, jumlah biaya sewa sudah termasuk angsuran. Jika angsuran dibayar lancar sampai waktu yang ditetapkan, maka



kendaraan atau alat produksi yang disewakan secara otomatis dibeli penyewa.

- *Pembiayaan Kafalah*

Pembiayaan kafalah adalah pembiayaan yang menggunakan akad *kafalah*. Pembiayaan ini dapat dipergunakan untuk membayar biaya sekolah, biaya rumah sakit, biaya pernikahan dan lain sebagainya. Pihak KSPPS Tamzis akan membayarkan secara langsung kepada pihak yang bersangkutan misalnya dalam pembiayaan sekolah, maka pihak KSPPS Tamzis akan membayarnya langsung ke sekolah tersebut.

c. *Jasa*

Selain produk simpanan dan pembiayaan KSPPS Tamzis juga menyelenggarakan jasa pembayaran rekening listrik, telepon, air. Dimana KSPPS Baituttamwil Tamzis mendapatkan jasa atas pengelolaan pembayaran rekening tersebut. Dalam pembayaran rekening tersebut dapat diambilkan dari simpanan mutiara anggota atau nasabah.

### 3.2 Data Khusus

#### 3.2.1 Produk Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan adalah pengalokasian dana yang dilakukan oleh KSPPS Tamzis kepada anggota atau nasabah sebagai bentuk kerjasama usaha berdasarkan akad syariah.

*Murabahah* adalah transaksi jual beli antara pihak KSPPS Tamzis dengan anggota atau nasabah pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan margin (keuntungan) yang disepakati oleh kedua belah pihak (anggota dan KSPPS Tamzis). *Murabahah* mempunyai karakteristik yaitu penjual harus memberitahukan berapa harga sesungguhnya produk tersebut dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Cara pembayarannya sesuai jangka waktu yang telah disepakati dan pembayaran dapat dilakukan secara tunai ataupun secara angsuran.

1) Keuntungan Pembiayaan *Murabahah*, antara lain:

- a. Nasabah dapat membeli suatu barang sesuai dengan keinginan dan kemampuan ekonominya
- b. Besarnya pembiayaan merupakan harga barang yang sudah disepakati melalui proses tawar menawar di awal
- c. Nominal pembiayaan (pokok dan *margin*) tidak akan berubah
- d. Pembayaran secara angsuran, sehingga meringankan anggota untuk membayarnya

- e. Terhindar dari unsur riba atau sistem bunga
- f. Anggota tidak perlu datang langsung ke kantor untuk membayar angsuran, petugas KSPPS Tamzis akan mendatangi anggota di tempat bekerja atau rumahnya.

## 2) Persyaratan dan ketentuan Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

Dalam pengajuan pembiayaan murabahah, setiap anggota harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang akan diserahkan kepada pihak KSPPS Tamzis. Persyaratan yang harus dilengkapi yaitu :

- a. Anggota KSPPS Tamzis
- b. Mengajukan surat permohonan pembiayaan
- c. Menyerahkan *foto copy* kartu keluarga, KTP yang masih berlaku
- d. Bersedia untuk di *survey*
- e. Bersedia menyerahkan agunan jika diminta
- f. Bersedia menandatangani akad pembiayaan dan menghadirkan saksi dari salah satu anggota inti
- g. Bersedia ikut serta dalam program penjaminan
- h. Bersedia membayar simpanan wajib
- i. Menyerahkan *foto copy* legalitas usaha (SIUP, HO, TDP) jika pembiayaan diatas 10 juta.

### 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah*

KSPPS Tamzis adalah salah satu lembaga keuangan bukan bank yang ada di Indonesia yang pastinya tidak akan lepas dari persaingan baik dari

sesama lembaga keuangan bukan bank maupun dari bank. Oleh sebab itu, lembaga keuangan seperti KSPPS Tamzis harus melakukan kebijakan dalam penghimpunan dana masyarakat yang bersifat umum seperti simpanan, penyaluran dana serta dalam memberikan pelayanan jasa. Salah satu hal yang sangat diperlukan dan mendasar dalam strategi pemasaran adalah upaya atau cara yang digunakan untuk mempertahankan dan meningkatkan volume pertumbuhan anggota atau nasabah untuk tetap setia. Oleh karena itu, untuk menyusun rencana dalam pemasaran produk KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean menempatkan pengelolaan produk kepada calon anggota atau anggota pada urutan pertama guna memberikan pelayanan yang terbaik kepada anggota.

*Survey* lapangan yang dilakukan KSPPS Tamzis mempunyai cara, yaitu pendekatan secara langsung kepada anggota. Hal ini *marketing* atau kolektor mempunyai tugas untuk melakukan riset tersebut dengan cara mewawancarai anggota secara langsung mengenai kebutuhan produk yang dibutuhkan oleh anggota untuk keperluannya.

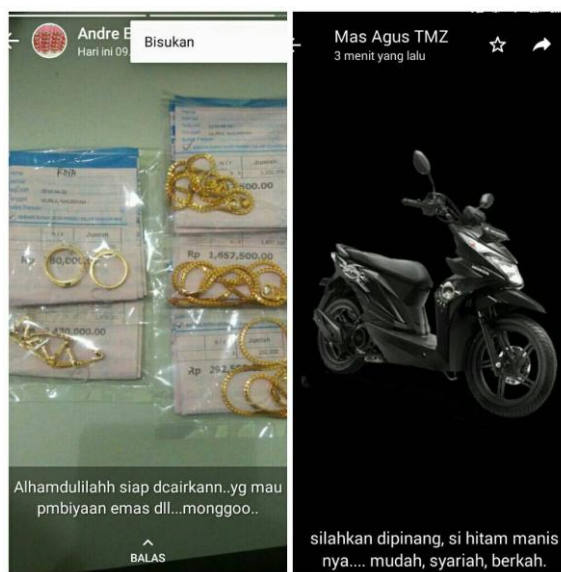
Memasarkan produknya KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean memiliki beberapa strategi pemasarannya, yaitu :

#### 1) Promosi Melalui Sosial Media

KSPPS Tamzis melakukan promosi melalui sosial media, yaitu melalui cara membagikan status atau cerita yang berhubungan dengan

produk KSPPS Tamzis di *WhatsApp*. Karena setiap kolektor atau *marketing* selalu berkomunikasi dengan para anggota, sehingga anggota yang ingin mengetahui informasi mengenai produk pembiayaan dapat secara langsung pada kolektor atau *marketing*.

Berikut contoh promosi melalui sosial media:



Sumber: *Marketing* KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean

Gambar 3.2 Contoh promosi melalui sosial media

## 2) Promosi Melalui Pendekatan pada anggota

KSPPS Tamzis melakukan promosi melalui pendekatan yang dilakukan para *marketing* maupun kolektor kepada anggota lama maupun anggota baru. Pendekatan yang dilakukan dengan cara menggali informasi mengenai kebutuhan anggota lebih dalam lagi. *Marketing* akan menanyakan mengenai produk yang belum dimiliki

oleh anggota. Biasanya anggota lama hanya mengetahui jenis pembiayaan untuk modal usaha dan belum mengetahui pembiayaan *murabahah* atau *kafalah*. Jika ada anggota baru, biasanya *marketing* atau kolektor akan mendekati calon anggota baru melalui tetangganya yang sudah memiliki pembiayaan di KSPPS Tamzis terlebih dahulu. Kolektor mendatangi anggota yang menjadi tetangga calon anggota dan akan mencoba lebih dekat dengan calon anggota secara terus-menerus. Jika sudah lebih dekat kolektor akan menggali informasi mengenai kebutuhan anggota tersebut.

### 3) Promosi Melalui Pelayanan yang baik

KSPPS Tamzis melakukan strategi promosi melalui pelayanan yang dilakukan baik oleh kolektor, *marketing*, maupun *teller*. Biasanya dalam pelayanan pihak KSPPS Tamzis akan mempercepat proses pengajuan pembiayaan, namun jika syarat-syarat yang harus dipenuhi sudah lengkap. Cara jemput bola, yaitu pihak KSPPS Tamzis dalam melakukan penarikan angsuran akan mengambil ke rumah ataupun tempat kerja anggota tersebut.

### 4) *Relationship*

KSPPS Tamzis melakukan strategi dengan cara menjaga hubungan yang baik antara pihak KSPPS Tamzis dengan anggotanya. Pertama kolektor atau *marketing* akan menggali informasi pada anggota lama, jika ada anggota keluarga anggota yang membutuhkan pembiayaan.

Kedua, melalui organisasi yaitu dengan cara karyawan KSPPS Tamzis ikut serta dalam organisasi tersebut. Karyawan KSPPS Tamzis akan sedikit demi sedikit akan memperkenalkan KSPPS Tamzis kepada para anggota organisasi yang lain.

#### 5) Promosi Melalui *Personal Selling*

KSPPS Tamzis melakukan strategi promosi dengan cara mendatangi ataupun menelpon sebuah toko kemudian seorang marketing atau kolektor akan menginformasikan mengenai pembiayaan *murabahah* pada pemilik toko tersebut. Jika toko tersebut belum memiliki barang untuk keperluan usahanya, maka toko tersebut dapat mengajukan pembiayaan *murabahah* di KSPPS Tamzis.

Pemasaran produk pembiayaan KSPPS Tamzis tidak selalu berjalan lancar. Para *marketing* maupun kolektor juga mengalami beberapa kesulitan atau kendala yang mereka hadapi, antara lain :

##### 1) *Pressing* harga

Banyaknya persaingan di lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank membuat KSPPS Tamzis sedikit kesulitan dalam mendapatkan anggota baru karena dengan bunga yang lebih rendah di bank konvensional membuat masyarakat lebih tertarik pada bank konvensional.

2) Kurangnya pemahaman *marketing* dalam menyampaikan produk

Penyampaian produk KSPPS Tamzis *marketing* pasti akan mengalami lupa atau belum paham mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Oleh sebab itu, *marketing* harus menanyakan kembali kepada AO (*Account Officer*) mereka untuk memastikan mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota.

3) Anggota yang enggan mengumpulkan berkas

Kelengkapan berkas yang dibutuhkan anggota untuk mengajukan pembiayaan terkadang anggota tidak mau repot dalam melengkapi berkas yang diperlukan. Anggota yang mengabaikan kelengkapan dokumen akan memperlama proses analisis dan menyebabkan pembiayaan yang diajukan lebih lama ter-realisasikan.

4) Awamnya pengetahuan anggota atau masyarakat mengenai KSPPS menggunakan prinsip syariah

Anggapan masyarakat yang menyamakan KSPPS Tamzis dengan Koperasi pada umumnya menyebabkan anggota atau masyarakat tetap menggunakan koperasi lain. Padahal KSPPS sendiri menggunakan prinsip syariah, yang tidak ada riba di dalamnya.



## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan tentang strategi pembiayaan produk *murabahah* di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS Tamzis Bina Utama adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli. Teransaksinya antara pihak KSPPS Tamzis dengan anggota, menggunakan akad *murabahah*. Dengan kemudahan transaksi bagi nasabah yaitu proses cepat, kemudahan dalam pembayaran angsuran. Pembiayaan ini biasanya ditujukan untuk para pedagang atau usaha mikro.
- 2) Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean memiliki beberapa cara, yaitu:
  - a. melalui media elektronik,
  - b. melakukan pendekatan kepada anggota,
  - c. melalui pelayanan pada anggota,
  - d. melakukan penawaran secara personal,
  - e. menjaga hubungan yang baik dengan anggota.

## 4.2 Saran

- 1) KSPPS Tamzis dalam memberikan pelayanan pada anggotanya sebaiknya lebih ditingkatkan lagi agar anggotanya tidak berpindah ke lembaga keuangan lainnya.
- 2) Sebaiknya KSPPS Tamzis Bina Utama mengadakan *training* kepada para marketing maupun kolektor agar lebih memahami produk yang ditanyakan oleh anggota.
- 3) Seharusnya pihak KSPPS Tamzis Bina Utama saat menjelaskan pada anggota mengenai kelengkapan syarat harus terpenuhi agar proses pembiayaan cepat terealisasi.
- 4) Pihak KSPPS Tamzis Bina Utama sebaiknya lebih giat lagi dalam mensosialisasikan mengenai prinsip syariah yang diterapkan dalam lembaga keuangan, khususnya KSPPS Tamzis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Rodoni dan Abdul Hamid. 2008. *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo
- Kotler, Philip & Nancy Lee. 2007. *Pemasaran di Sektor Publik*. alih bahasa Taufik Amir. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, Philip. 2003. *Marketing Manangement, 11<sup>th</sup> Edition*. Prentice Hall. Inc. New Jersey.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi. Peraturan Menteri Koperasi & Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi.
- Prabowo, Bagya Agung. 2009. “Konsep Akad *Murabahah* Pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad *Murabahah* di Indonesia Dan Malaysia)”. *Jurnal Hukum*. Vol 16, p. 106-126
- Republik Indonesia 1992. *Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Pengertian Koperasi*. Lembaga Negara RI Tahun 1992. Sekretariat Negara. Jakarta.
- Republik Indonesia 1998. *Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Pengertian Bank*. Lembaga Negara RI Tahun 1998. Sekretariat Negara. Jakarta
- Republik Indonesia 2012. *Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian*. Lembaran Negara RI Tahun 2012. Sekretariat Negara. Jakarta
- Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990, tentang pengertian lembaga keuangan.
- Sumiyanto, Ahmad. 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*. Yogyakarta: PT ISES Consuliting Indonesia.
- Simamora, Henry. *Manajemen Pemasaran Internasional*. Jakarta: Salemba Empat.

Tamzis. *Sejarah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Tamzis Bina Utama*, diperoleh pada 7 April 2018 di <http://www.tamzis.id/page/I->

Dokumentasi:

Sumber data KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Godean

Hasil Wawancara dengan Kolektor Tamzis Cabang Godean Bapak Agus

Hasil Wawancara dengan Kolektor Tamzis Cabang Godean Ibu Asih

Hasil Wawancara dengan MAC Tamzis Cabang Godean Ibu Fitri

Sumber dokumen KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Godean

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1: Surat Keterangan Magang Kerja



### SURAT KETERANGAN

Nomor : 014/B/TMZ/SKT/M.010/V/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Abdul Haris  
 Jabatan : Manajer HRD KSPPS Tamzis Bina Utama  
 Alamat kantor : Jl. S. Parman No. 46 Wonosobo 56311 Telp. (0286) 325303

Dengan ini menerangkan bahwa saudara :

Nama : Lilis Sabar Saputri  
 Tempat / Tgl Lahir : Temanggung / 16 September 1995  
 NIM : 15213003  
 Program Study : Perbankan dan Keuangan  
 Institusi : Universitas Islam Indonesia ( UII ) Yogyakarta

Pernah melakukan Praktek Kerja Lapangan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Tamzis Bina Utama **Cabang Godean**, terhitung sejak tanggal :

**05 Maret 2018 s/d 05 April 2018**

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wonosobo, 21 Mei 2018

Manajer HRD  
 KSPPS Tamzis Bina Utama



Abdul Haris

## Lampiran 2: Brosur Pembiayaan

**Hubungi Kantor TAMZIS Terdekat:**

**KANTOR PUSAT OPERASIONAL :**  
Jl. S. Parman No. 46, Wonosobo (56311), Telp. 0286 329303, Fax. 0286 325064

**KANTOR PUSAT NON OPERASIONAL :**  
Jl. Buncit Raya 405 Jakarta Selatan, Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346

**KANTOR JAKARTA :**  
JMS&S  
Jl. Buncit Raya 405, Jakarta Selatan,  
Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346

**DEPOK**  
Jl. Margonda Raya No. 302 B Depok,  
Jawa Barat, Telp. 021 77201291,  
Fax. 021 77215543

**KANTOR BANDUNG :**  
CINBAH  
Jl. Sangkurang No. 27 Cimahi, Jawa Barat,  
Telp./ Fax. 022 6626941

**BANDUNG KOTA**  
Jl. Inggit Garmah (Ciateul) No. 62 D, Bandung,  
Telp. 022 5220006

Jl. AH. Nasution Kav. 46 A, Ruko Cyber  
Plaza, Blok A-10 Komplek Bandung Timur Plaza,  
Telp. 022 87797979

**KANTOR PURWOKERTO :**  
SOKARAJA  
Jl. Gatot Subroto No. 05 Sokaraja Purwokerto,  
Telp./ Fax. 0231 8441454

**PURWOKERTO KOTA**  
Jl. Gatot Subroto No. 16 A, Purwokerto,  
Telp./ Fax. 0231 821265

**KANTOR PURBALINGGA :**  
Jl. Mayjend Sangkono No. 10,  
Solabaya Kalimarah Purbalingga,  
Telp./ Fax. 0281 6597167

**KANTOR CILACAP :**  
Jl. A. Yani No. 12 Kudaung Kroya Cilacap,  
Telp. 0282 494131, Fax. 0282 494131

**KANTOR BANJARNEGARA :**  
BATUR  
Jl. Raya Batur No. 27 Batur Banjarnegara,  
Telp. 0286 5866533

**KLAMPONG**  
Jl. A. Yani No. 99, Purwareja Klampok,  
Telp. 0286 479296

**WANAGIADI**  
Pertokoan Plaza Wanadadi Kios B-3, Banjarnegara,  
Telp. 0286 5800344

**BANJAR KOTA**  
Jl. Pemuda Ruko Atrium Square No. 1 Banjarnegara,  
Telp./ Fax. 0286 592183

**KANTOR WONOSOBO :**  
KEJAJAR  
Jl. Raya Dieng No. 2 Km.17, Kejajar Wonosobo,  
Telp. 0286 3326504

**WONOSOBO KOTA**  
Pasar Induk Wonosobo (PIW) Blok E4 Lt. 1,  
Telp. 0286 324701

Jl. Kyai Mustang No. 03 Wonosobo,  
Telp. 0286 325303

**SAPURAN**  
Jl. Purworejo No. 48 Km. 16 Sapuran Wonosobo,  
Telp. 0286 811240

**Keterangan Lebih Lanjut Silahkan Kontak ke:**

## Pembiayaan Ikhtiar Utama Syariah

**Pembiayaan untuk  
Pengusaha Mikro,  
Kecil dan Menengah**



[www.tamzis.com](http://www.tamzis.com)



## Pembiayaan Ikhtiar Utama Syariah

Adalah Pembiayaan TAMZIS yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan anggota sesuai syariah, aman, cepat, mudah dan menguntungkan, sehingga *Insha Allah* memperoleh keberkahan.

### PEMBIAYAAN USAHA BAGI HASIL

Dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan untuk mengembangkan usahanya supaya lebih maju, dengan pola bagi hasil sehingga ada unsur keadilan dalam kerjasama ini. Pembiayaan ini disesuaikan dengan kebutuhan dana anggota dengan pola pengembalian secara angsuran sesuai jangka waktu yang disepakati.

### PEMBIAYAAN JUAL BELI atau PENGADAAN BARANG

Dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan memiliki suatu barang untuk memenuhi kebutuhannya atau mendukung pengembangan usahanya, dimana TAMZIS menyediakan barang sesuai dengan yang diinginkan, kemudian menjualnya kepada anggota dengan cara pembayaran angsuran atau tunai sesuai dengan harga yang disepakati bersama dan jangka waktu yang diinginkan. Setelah penandatanganan akad barang langsung menjadi milik anggota.

### PEMBIAYAAN JASA

Dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan untuk memenuhi kebutuhan berkaitan dengan pendidikan, kesehatan ataupun sosial yang lain akan tetapi anggota belum mempunyai dana tunai. Dalam hal ini TAMZIS menyediakan dana tunai dan akan melakukan pekerjaan pengurusan tersebut sehingga TAMZIS berhak atas apa yang disebut sebagai 'upah' atas kerja pengurusannya itu. Besaran upah (ujrah/fee) disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal. Pola angsuran sesuai dengan kesepakatan antara TAMZIS dan anggota.

### PEMBIAYAAN SEWA

Dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan menggunakan suatu barang untuk memenuhi kebutuhannya atau mendukung pengembangan usahanya akan tetapi anggota tidak berniat untuk memiliki barang tersebut. Dalam hal ini TAMZIS menyediakan barang sesuai dengan yang diinginkan anggota, kemudian TAMZIS menyewakan kepada anggota dengan pembayaran sewa secara angsuran/ cicilan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.

### KEUNGGULAN PEMBIAYAAN TAMZIS

- Semua pembiayaan di TAMZIS dilindungi dengan penjaminan Ta'awun untuk menjaga kemungkinan terjadinya resiko usaha terkait dengan musibah maupun jiwa.
- Dirancang khusus sesuai dengan kebutuhan anggota, dengan proses dan syarat yang mudah sesuai syariah.
- TAMZIS adalah Partner bisnis terpercaya yang sudah berpengalaman lebih dari 20 tahun.
- Plafond pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun.
- Pembayaran angsuran bisa dilayani online di semua Kantor Cabang dengan margin yang sangat kompetitif.

## Skema Proses Pembiayaan Yang Layak



### Syarat dan Ketentuan:

- Anggota TAMZIS
- Mengisi Formulir Pengajuan Pembiayaan
- Menyerahkan:
  - FC KTP
  - FC Kartu Keluarga (KK)
  - FC Agunan
  - FC persyaratan lain yang diperlukan
- Bersedia disurvey
- Memiliki kemampuan angsur
- Jujur dan amanah

[www.tamzis.com](http://www.tamzis.com)



### Lampiran 3: Formulir Permohonan Menjadi Anggota

Hal : Permohonan Menjadi Anggota

Kepada Yth.  
Pengurus Koperasi Jasa Keuangan Syariah  
(KJKS) Baituttamwil TAMZIS

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat,  
Saya yang bertandatangan dibawah ini,

Nama : \_\_\_\_\_  
Tempat/Tgl. Lahir : \_\_\_\_\_  
Alamat : \_\_\_\_\_  
No. Identitas : \_\_\_\_\_

Mengajukan permohonan menjadi anggota KJKS Baituttamwil TAMZIS. Untuk itu saya bersedia memenuhi ketentuan dan peraturan keanggotaan serta ketentuan lainnya yang berlaku di KJKS Baituttamwil TAMZIS. Demikian permohonan saya, semoga pengurus berkenan menerimanya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

....., .....

Hormat saya,

( \_\_\_\_\_ )

Pemohon



Form No. : 01-ops

DATA ANGGOTA TAMZIS					
Nama Lengkap					
Tempat/ Tanggal Lahir					
Agama					
Alamat Sesuai KTP / SIM					
No Telepon/ Fax	R		K		Fax
Nomor Kartu Identitas	KTP			SIM	
Nama Kecil Ibu					

PEKERJAAN	Kary. Swasta	Peg. Negeri	ABRI / POLRI	Pedagang Harian/ Ritel
	Wiraswasta	Profesional	Pelajar/ Mhs	Lainnya

STATUS	Lajang	Menikah	Janda / Duda	.....
--------	--------	---------	--------------	-------

PENDIDIKAN	SD / SLTP	SLTA	Akademi/ D-2/ S-1	S-2 ; .....
------------	-----------	------	-------------------	----------------

PENGHASILAN PERBULAN	Kurang Rp 1 jt	Rp 1 jt s/d 2 jt	Rp 2 jt s/d 3 jt	Rp 3 jt s/d 4 jt
	Rp 4 jt s/d 5 jt	Rp 5 jt s/d 6 jt	Rp 6 jt s/d 7 jt	Lebih Rp 7 jt

KELUARGA YANG DAPAT DIHUBUNGI	
1. Nama Lengkap	
Alamat	
Hub. Keluarga	
2. Nama Lengkap	
Alamat	
Hub.	

DIISI OLEH PETUGAS		
Nomor Induk Anggota	Catatan	Paraf Petugas

.....

( \_\_\_\_\_ )  
Nama dan Tandatangan Anggota

## Lampiran 4: Formulir Permohonan Pembiayaan

TMZ 41

## SURAT PERNYATAAN

*Bismillahirrahmanirrahiim*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : .....

Nomor Anggota : .....

Alamat : .....

Nomor KTP/SIM : .....

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Dalam melaksanakan usaha, belum memiliki catatan dan administrasi yang sesuai standar sebagaimana dibutuhkan untuk menghitung laba/rugi usaha.
2. Berdasarkan pengalaman usaha sebelumnya (indikasi hasil), modal sebesar Rp ..... dapat menghasilkan pendapatan kotor minimal Rp ..... / bulan atau Rp ...../hari.
3. Menyetujui indikasi hasil usaha tersebut dijadikan acuan untuk menghitung besaran pembiayaan *mudharabah* di TMZIS.

Berikut pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.



## FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan dibawah ini bermaksud mengajukan pembiayaan.

1. Tujuan Penggunaan : .....
2. Jumlah kebutuhan dana : Rp.: .....
- Terbilang : (.....)
3. Jangka Waktu Pemb. : .....
4. Riwayat Pembiayaan :  Baru  Lama
- Ini Pembiayaan yang ke : ..... X

### IDENTITAS:

- Nama : .....
- Nomor Anggota : .....
- Jenis Kelamin : .....
- Tempat Tgl Lahir : .....
- Agama : .....
- Kartu identitas :  KTP  SIM  Pasport Nomor : .....
- Alamat Rumah : RT/RW : ..... Desa/Kelurahan: .....
- ( Sesuai kartu identitas ) Kecamatan : ..... Kota/Kab : .....
- Provinsi : ..... Kode Pos : .....
- Alamat Rumah : RT/RW : ..... Desa/Kelurahan: .....
- ( Jika berbeda dengan alamat kartu identitas ) Kecamatan : ..... Kota/Kab : .....
- Provinsi : ..... Kode Pos : .....
- Nomor Telepon : Rumah : ..... HP : .....
- E-mail : .....
- Pendidikan Terakhir :  SD/MI  SMP/MTs  SMA/SMU/MA  S1  S2  S3
- Pondok Pesantren  Lainnya .....
- Status Perkawinan :  Nikah  Belum Nikah  Duda/ Janda
- Jumlah Keluarga : .....
- Nama Pasangan : .....
- Pekerjaan Pasangan : .....
- No. KTP : .....
- No Telepon/ HP : .....

**DATA USAHA:**

Nama Perusahaan : .....

Bentuk usaha :  Perorangan  Badan Usaha (PT/CV/NV/Koperasi)  
 Lainnya.....

Bidang Usaha :  Produksi, Sebutkan : .....

:  Perdagangan, Sebutkan : .....

:  Pertanian, Sebutkan : .....

:  Peternakan, Sebutkan : .....

:  Lainnya, Sebutkan : .....

Lama Usaha : .....Thn/bulan. Mulai Tahun.....

Alamat usaha : .....

Jenis Tempat Usaha :  Ruko di luar pasar  Kios di pasar  Los  
 Lapak  Gerobak bergerak  Motor/ Mobil bergerak

Status tempat usaha :  Milik Sendiri  Sewa/kontrak  Dipinjami

**DATA KEUANGAN:**

Pendapatan usaha per bulan : .....

Pengeluaran Usaha per bulan : .....

Pengeluaran di luar usaha per bulan : .....

Penghasilan lain yang bisa diverifikasi : .....

Pinjaman ditempat lain : 1. Koperasi/ BMT .....

a. Jangka waktu : .....

b. Angsuran perbulan Rp. : .....

c. Kurang : ..... X angsuran

2. Bank .....

a. Jangka waktu : .....

b. Angsuran perbulan Rp. : .....

c. Kurang : ..... X angsuran

**LINGKUNGAN TEMPAT TINGGAL:**

Jenis Tempat Tinggal :  Perumahan  Perkampungan  Rusunawa

Status tempat tinggal :  Milik sendiri  Milik Orang Tua  Sewa/kontrak  
 Kredit Pemilikan Rumah  Rumah Dinas/perusahaan

Jenis bangunan rumah :  Permanen  Semi permanen  Tidak permanen

Jenis Penerangan Rumah :  Listrik PLN  Listrik non PLN  Listrik dari tetangga

Sumber air minum :  Sumur Timba  Sumur Bor  Mata air ( umum)  
 PAM/ PDAM  Air kemasan (beli)

Sanitasi :  Kamar Mandi sendiri  Kamar Mandi bersama tetangga  
 Jamban Milik umum  Jamban milik sendiri

Transportasi :  Sepeda  Sepeda motor  Bus/angkot  Mobil pribadi

**AKTIFITAS SOSIAL:**

Selain kegiatan usaha :  Kegiatan RT/RW/Desa  Posyandu  Kegiatan di pasar  
saya aktif di :  Pengajian di sekitar rumah  Kegiatan Masjid  
( Boleh pilih lebih dari satu )

Menunaikan Zakat, Infak :  Sudah  Belum  
atau Wakaf :

Lembaga Penyalur :  Baitul Maal TAMZIS  Masjid  
 Lazis  Lainnya.....

TMZ - M 1

**KELUARGA DAN PENDIDIKAN:**

Jumlah anak : .....

Anak yang sedang/masih sekolah :  Tk : ..... orang  SD : ..... orang  SMP : ..... org  
 SMA : ..... orang  Kuliah : ..... orang

**DATA AGUNAN:**

1. Jenis Agunan : .....
2. Keterangan agunan : .....
3. Lokasi/Tipe/tahun : .....
4. Bukti kepemilikan : .....
5. Atas nama : .....

**DOKUMEN PENDUKUNG YANG DILAMPIRKAN:**

NO	JENIS DOKUMEN	CHECK LIST (di isi TAMZIS )
1	Copy KTP/Identitas Pemohon & suami /istri	
2	Copy Kartu Keluarga	
3	Akte terakhir pendirian & perubahan perusahaan	
4	Legalitas usaha	
	a. SIUP	
	b. TDP/NDR	
	c. NPWP	
	d. Lain lain	
5	Copy Rek.simpanan 3 bulan terakhir	
6	Copy ijin Praktek	
7	Copy Sertifikat /SPPT/STTS	
8	Copy BPKB,Kuitansi , Faktur	
9	Copy Bukti Penguasaan Kios Pasar	
10	Copy Faktur Mesin	
11	Copy Laporan Keuangan 3 bulan terakhir	
12	Copy Bukti penjualan pembelian	

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua informasi ini benar adanya, dan apabila di perlukan kami memberikan persetujuan kepada TAMZIS untuk mendapatkan dan meneliti seluruh informasi dari sumber manapun yang dianggap layak, dan kami akan memberikan informasi terbaru apabila terdapat perubahan data dalam data ini

....., Tanggal....., Bulan ....., Tahun.....

AO

Pemohon

( ..... )

( ..... )

Catatan AO/ Marketing :

.....

.....

.....

.....


.....



## Lampiran 5: Slip Setoran

	Tanggal : _____	<b>Formulir Setoran Tunai</b> <span style="float: right;">TMZ 23</span> <span style="font-size: 1.2em; font-weight: bold;">0859296</span>
	Jenis Rekening : <input type="checkbox"/> Mutiara <input type="checkbox"/> Saham Penyertaan <input type="checkbox"/> Ijabah <input type="checkbox"/> .....	
Jumlah Setoran : _____	Kantor Cabang : _____	Nama Pemilik : _____
Terbilang : .....	Nomor Anggota : _____	Nomor Rekening : _____
Keterangan : .....	Pejabat TAMZIS                      Teller                      Penyetor	
<small>Sah jika ada cetakan data komputer atau cap dan tanda tangan yang berwenang          Lembar 1 untuk TAMZIS, Lembar 2 untuk Penyetor</small>		

## Lampiran 6: Slip Penarikan

	Tanggal : _____	<b>Formulir Penarikan Tunai</b> <span style="float: right;">TMZ 40</span> <span style="font-size: 1.2em; font-weight: bold;">0924756</span>
	Jenis Rekening : <input type="checkbox"/> Mutiara <input type="checkbox"/> Saham Penyertaan <input type="checkbox"/> Ijabah <input type="checkbox"/> .....	
Jumlah Penarikan : _____	Kantor Cabang : _____	Nama Pemilik : _____
Terbilang : .....	Nomor Anggota : _____	Nomor Rekening : _____
Keterangan : .....	Pejabat TAMZIS                      Teller                      Penarik	
<small>Sah jika ada cetakan data komputer atau cap dan tanda tangan yang berwenang          Lembar 1 untuk TAMZIS, Lembar 2 untuk Penarik</small>		