

**IMPLEMENTASI METODE ANALISIS 5C PRODUK PEMBIAYAAN
MUDHARABAH M1 PADA KSPPS TAMZIS BINA UTAMA CABANG
AHMAD DAHLAN YOGYAKARTA**

Laporan Magang



Disusun oleh:

Rini Aswari Putri

15213075

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta

2018

**IMPLEMENTASI METODE ANALISIS 5C PRODUK PEMBIAYAAN
MUDHARABAH M1 PADA KSPPS TAMZIS BINA UTAMA CABANG
AHMAD DAHLAN YOGYAKARTA**

Laporan Magang

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan
jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

Disusun oleh :

Rini Aswari Putri

15213075

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2018

HALAMAN PENGESAHAN

IMPLEMENTASI METODE ANALISIS 5C PRODUK PEMBIAYAAN
MUDHARABAH MI PADA KSPPS TAMZIS CABANG AHMAD DAHLAN
YOGYAKARTA



Disusun oleh :

Nama : Rini Aswari Putri
No. Mahasiswa : 15213075
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
pada tanggal: 23 Mei, 2018

Dosen Pembimbing

(Nur Ellyanawati E R, SE., MM)

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/sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, April 2018

Penulis,



(Kini Aswari Putri)

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Syukur alhamdulillah dengan kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya serta sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir dengan judul “IPLEMENTASI METODE ANALISIS 5C PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH M1 PADA KSPPS TAMZIS BINA UTAMA CABANG AHMAD DAHLAN”. Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi khususnya Jurusan Perbankan dan Keuangan di Universitas Islam Indonesia.

Di dalam proses penulisan tugas akhir ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Dra. Nurfauziah, MM. selaku Ketua Program Diploma III Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Arief Darmawan, SE., MM. selaku Wakil Ketua Program Diploma III Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Aidha Trisanty, SE., MM, CCS. Selaku ketua prodi Perbankan dan Keuangan Diploma III Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Ellyanawati E R, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing tugas akhir.
5. Seluruh Dosen Program Diploma 3 Fakultas Ekonomi.
6. Ibu Wahyu Pujiastuti beserta seluruh keluarga besar KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan .
7. Orang tua dan seluruh keluarga penulis.
8. Teman-teman keuangan dan perbankan angkatan 2015 yang telah memberikan bantuan dan motivasi selama ini.
9. Keluarga Besar HMI Komisariat Umar Bin Khattab D3, S1 FE dan S1 FH UII

10. Saudara seperjuangan Wismaratih (Eta, Tika, Zahra dan Tara).
11. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan barokah nya kepada kita semua. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan tugas akhir ini. Semoga dapat bermanfaat.Amin.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 23 Mei 2018

Penulis,

(Rini Aswari Putri)

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan	ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi.....	vi
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar.....	ix
Daftar Lampiran	x

BAB I : PENDAHULUAN

1.1. Dasar Pemikiran.....	1
1.2. Tujuan Magang	6
1.3. Target Magang	6
1.4. Bidang Magang.....	7
1.5. Lokasi Magang.....	7
1.6. Jadwal Magang	8

BAB II : LANDASAN TEORI

2.1. <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) dan KSPPS TAMZIS.....	9
2.1 Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	11
2.2 2 Pembiayaan <i>Mudharabah</i> M1.....	12
2.3 Analisis 5C.....	13
2.2.4. Mikro Syari'ah	13
2.2.5. Produk Pembiayaan Mikro.....	14

BAB III : ANALISIS DESKRIPTIF

3.1. Data Umum	15
----------------------	----

3.1.1. Gambaran Umum Tempat Magang.....	15
3.1.1. Sejarah KSPPS TAMZIS Bina Utama.....	16
3.1.3. Visi dan Misi Bank Mandiri Syari'ah	16
3.1.2. Produk Dana dan Pembiayaan KSPPS TAMZIS Bina Utama.....	17
3.1.5. Struktur Organisasi	19
3.2. Data Khusus	21
3.2.1. Pembiayaan Produk <i>Mudharabah</i> M1	21
3.2.2. Manfaat Pembiayaan <i>Mudharabah</i> M1	21
3.2.3. Syarat dan Ketentuan Pengajuan Produk <i>Mudharabah</i> M1.....	23
3.2.4. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan Produk <i>Mudharabah</i> M1	27
3.2.5. Implementasi Metode Analisis 5C Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i> M1.....	30
3.2.6. Hambatan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta.....	34

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan	36
4.2. Saran.....	37
Daftar Pustaka	38

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Magang	8
Tabel 3.1 Analisis Keuangan.....	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan.....	7
Gambar 3.1 Struktur Organisasi KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta.....	21
Gambar 3.2 Alur Prosedur Pengajuan Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	27

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Surat Keterangan Magang
- Lampiran 2. Brosur Pembiayaan TAMZIS
- Lampiran 3. Surat Permohonan Menjadi Anggota TAMZIS Bina Utama
- Lampiran 4. Formulir Data Anggota KSPPS TAMZIS Bina Utama
- Lampiran 5. Contoh Akad Mudharabah M1

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Berdasarkan pasal 1(1) Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, “Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan”. Dari definisi tersebut, dapat dipahami bahwa keberadaan LKM adalah untuk menumbuhkan kembangkan perekonomian rakyat demi peningkatan perekonomian nasional. Hal ini ditegaskan dalam pasal 3 Undang-Undang No.1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, yang berbunyi;

“LKM bertujuan untuk:

- a. Meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat.
- b. Membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat; dan
- c. Membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat; terutama masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah.

d. Kegiatan usaha Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) harus dilaksanakan sesuai dengan fatwa syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia, sebagaimana yang tercantum dalam Undang-Undang No.1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro dan Kecil.”

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS BINA UTAMA, dahulu dikenal dengan BMT TAMZIS. Perubahan nama tersebut terjadi semenjak diterbitkannya Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi. TAMZIS sendiri merupakan salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah terbesar dan tertua di Indonesia yang sejak tahun 1992 telah banyak memberikan sumbangsih terhadap perekonomian Indonesia, terutama bagi usaha mikro dan kecil.

Memiliki sistem operasional yang sama dengan koperasi, bukan berarti TAMZIS sama persis dengan koperasi lainnya. TAMZIS tetap tidak kehilangan esensi BMT nya. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yaitu suatu lembaga yang terdiri dari istilah *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *nonprofit*, seperti, *zakat*, *infaq*, dan sedekah. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai sarana pengumpulan dan penyaluran dana komersial (Huda, Heykal, 2010:363)

Sudah lebih dari 3200 BMT yang beroperasi di Indonesia pada tahun 2006. Banyak diantaranya yang memiliki lebih dari 1 kantor pelayanan, hingga mencapai puluhan kantor pelayanan. Jika ditambah dengan layanan BMT di luar kantor, maka sosialisasi keberadaan BMT bisa dikatakan telah bersifat masif (Rizky, 2007:1).

Diperkirakan sekitar 3 juta orang telah mendapatkan layanan dari BMT. Cakupan bidang usaha dan profesi yang dilayani sangat luas, mulai dari pedagang sayur, penarik becak, pedagang asongan, pedagang kelontongan, penjahit rumahan, pengerajin kecil, tukang batu, petani, peternak, sampai dengan kontraktor dan usaha jasa yang relatif modern (Rizky, 2007:2).

Dalam menjalankan usahanya, produk TAMZIS terdiri dari produk penghimpunan dan penyaluran dana. Penghimpunan dana dapat dilakukan dalam bentuk *Giro Wadi'ah*, *Tabungan Wadi'ah*, *Giro Mudharabah*, *Tabungan Mudharabah*, dan *Deposito Mudharabah* (Rizky, 2007:89). Sedangkan produk penyaluran dana dapat dilakukan dengan beberapa prinsip, yaitu :

1. Prinsip bagi hasil berdasarkan akad, berupa : *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Prinsip jual beli yang berdasarkan akad yang meliputi : *murabahah*, *istishna'*, dan *salam*.
3. Prinsip sewa menyewa berdasarkan akad yang meliputi : *ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik*.
4. Prinsip pinjam meminjam berdasarkan akad *qardh*.

5. Pemberian jasa pelayanan perbankan berdasarkan akad antara lain: *wakalah*, *hawalah*, *kafalah*, *rahn* (Rizky, 2007:91).

Keberagaman varian produk yang ditawarkan oleh BMT adalah untuk memenuhi kebutuhan anggota yang bermacam-macam. Namun, keberagaman produk ini tidak terpakai secara efektif dan menyeluruh. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan anggota terkait keberagaman produk yang ada, sehingga menyebabkan penggunaan masif hanya pada beberapa produk saja, bahkan kerap dijumpai penggunaan produk yang tidak sesuai dengan kebutuhan anggota.

Salah satu produk pembiayaan dari BMT TAMZIS yang paling diminati yaitu produk *Mudharabah*. Fatwa Dewan Syariah Nasional mendefinisikan sebagai berikut: *Mudharabah* adalah akad kerja sama dalam suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*malik*, *shahib al-mal*, LKS) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua (*‘amil*, *mudharib*, *nasabah*) bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Pembiayaan yang memberikan modal usaha ini sangat membantu pedagang-pedagang kecil yang tidak terfasilitasi oleh lembaga keuangan formal untuk membangun usahanya.

Dalam pembiayaan *mudharabah*, unsur terpenting adalah unsur kepercayaan, yaitu kepercayaan dari *shahib al-mal* kepada *mudharib* (Sjahdeini, 2014:294). Maka dari itu, dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Melihat segmen pasar dari pembiayaan mikro syariah di BMT TAMZIS yang merupakan unit-unit usaha kecil yang tidak terjangkau oleh bank, maka kepercayaan (*trust*) adalah komponen yang paling penting untuk dijaga dan dibangun. Selain itu, kuantitas pengguna produk yang tinggi, serta kemudahan proses administrasi menyebabkan produk ini berisiko besar menjumpai kredit macet. Maka dari itu, diperlukan analisis 5 C untuk menilai apakah nasabah tersebut layak untuk diberikan dana.

Berdasarkan dasar pemikiran di atas, Tugas Akhir dengan judul **“STRATEGI ANALISIS 5C PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH M1 PADA KSPPS TAMZIS BINA UTAMA CABANG AHMAD DAHLAN YOGYAKARTA”** ini diharapkan mampu memberikan manfaat serta solusi bagi kemajuan kegiatan penyaluran dana bagi usaha mikro syariah.

1.2 Tujuan Magang

Berdasarkan dasar pemikiran yang telah dipaparkan di atas, maka tujuan dari magang ini adalah :

1. Untuk mengetahui mekanisme penyaluran pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta,
2. Untuk mengetahui implementasi dari metode analisis 5C pada pembiayaan *mudharabah* KSPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Target magang yang diharapkan dari penulisan laporan ini adalah :

1. Mampu menjelaskan mekanisme penyaluran Pembiayaan *Mudharabah* M1 di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta.
2. Mampu menjelaskan implementasi metode analisis 5C dalam penyaluran Pembiayaan *Mudharabah* M1 pada KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang telah saya tempati selama magang yaitu :

1. Administrasi

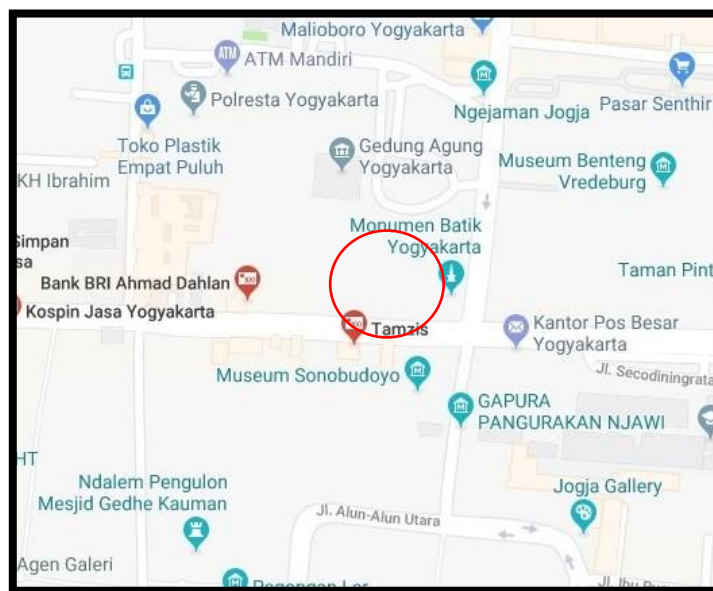
Bidang ini memiliki tugas dan wewenang untuk mempersiapkan, mengatur, dan menyimpan segala keperluan administrasi yang dibutuhkan bagi keberlangsungan aktivitas perusahaan.

2. Marketing

Bidang ini memiliki tugas dan wewenang dalam segala hal yang berkaitan dengan pemasaran, baik promosi, hingga *maintenance* nasabah.

1.5 Lokasi Magang

Jl. KH. Ahmad Dahlan, Ngupasan, Gondomanan, Kota Yogyakarta,
Daerah Istimewa Yogyakarta 55122.



Gambar 1.1 Lokasi KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)* dan KSPPS TAMZIS

Baitul Maal Wat Tamwil atau biasa disebut BMT sebenarnya merupakan lembaga masyarakat, dalam pengertian didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. Dengan demikian, awal mula berdirinya BMT menggunakan sumber daya dan modal dana dari masyarakat setempat itu sendiri. Adanya bantuan dari “pihak luar” masyarakat lokal biasanya berupa bantuan teknis. Bantuan dari pihak luar sering bersifat konsepsional atau stimulant, yang umumnya datang dari lembaga atau asosiasi peduli BMT atau masalah pemberdayaan ekonomi rakyat (Rizky, 2007:3).

Bisa dikatakan bahwa BMT merupakan salah satu lembaga ekonomi rakyat yang secara konsepsi dan nyata lebih terfokus kepada masyarakat bawah yang miskin dan nyaris miskin (*poor and near poor*). Upaya BMT dalam membantu usaha mikro kecil yang utama adalah upaya membantu dalam hal permodalan yang dikenal dengan istilah pembiayaan (*financing*). Oleh karena itu, BMT juga berupaya menghimpun dana dari masyarakat untuk memperlancar aktivitas penyaluran pembiayaan tersebut. Dengan kata lain, BMT pada prinsipnya berusaha mengorganisasi usaha saling tolong-menolong antar warga masyarakat dalam hal ekonomi (Rizky, 2007:4).

Di sisi lain, BMT berkontribusi dalam peningkatan kepercayaan masyarakat kepada nilai-nilai luhur. Nilai-nilai yang berasal dari Islam secara

syariah, maupun nilai-nilai yang memang sudah menjadi fitrah manusia. Dorongan untuk saling tolong-menolong, memberi dan menerima, tanpa disertai oleh rasa keangkuhan maupun rasa rendah diri, mulai berhasil ditegakkan kembali. Kepercayaan diri sebagai manusia yang bermartabat, dan kesadaran bahwa manusia lainnya juga merupakan manusia yang bermartabat, serta rasa optimis dalam menghadapi masalah ekonomi secara perlahan dapat tumbuh dalam diri masyarakat (Rizky, 2007:24).

Sebagian besar BMT semenjak awal memang berbentuk koperasi, hal ini dikarenakan konsep koperasi yang sudah dikenal luas oleh masyarakat, serta adanya status legal formal yang didapatkan (Rizky, 2007:4). Maka dari itu, perubahan istilah BMT menjadi KSPPS pada TAMZIS dirasa cukup relevan. Banyaknya varian Lembaga Keuangan Mikro Syariah inilah yang menginisiasi pemerintah untuk membentuk satu payung hukum guna melindungi kegiatan tiap LKMS tersebut.

Koperasi syariah pada mulanya memang identik dengan BMT. Namun, dalam perkembangannya koperasi syariah tumbuh dengan berbagai varian nama yang tidak seragam, seperti Koperasi Serba Usaha Syariah (KSUS) dan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Setelah keluarnya Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi, maka istilah BMT pada TAMZIS berubah menjadi KSPPS.

2.2 Pembiayaan *Mudharabah*

Menurut (Sjahdeini, 2014:291), *Mudharabah* merupakan suatu produk finansial syariah yang berbasis kemitraan (*Partnership*). Jadi, dalam *mudharabah* terdapat dua pihak yang berjanji melakukan kerjasama dalam suatu ikatan kemitraan. Pihak yang menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam kerjasama kemitraan, disebut *shahib al-mal* atau *rabbul-maal*, sedangkan pihak yang lain menyediakan pikiran, tenaga, dan waktunya untuk mengelola usaha kerjasama tersebut, yang disebut *mudharib*. Mereka bersepakat untuk membagi hasil dari keuntungan usaha tersebut dengan porsi pembagian yang sudah disepakati di awal perjanjian. Dalam hal ini, kerugian dipikul bersama, dimana pemberi modal mengalami kerugian pada modal yang telah ditanamkan, sedangkan *mudharib* menanggung kerugian pikiran, tenaga, dan waktunya yang telah dicurahkan untuk mengelola usaha tersebut.

Besarnya nisbah keuntungan yang diperoleh *shahib al-mal* dan *mudharib* harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal Rp tertentu (Karim, 2004:206).

Beberapa fatwa DSN-MUI yang berkenaan dengan akad *mudharabah* antara lain dalam (Sjahdeini, 2014:296) :

- a. Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)*.
- b. Fatwa DSN-MUI No. 33/DSN-MUI/IX/2002 tentang Obligasi Syariah *Mudharabah*.

- c. Fatwa DSN-MUI No. 38/DSN-MUI/X/2002 tentang Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank (Sertifikat IMA).
- d. Fatwa DSN-MUI No. 50/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Mudharabah Msyarakah*.
- e. Fatwa DSN-MUI No. 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Mudharabah Musyarakah* pada Asuransi Syariah.
- f. Fatwa DSN-MUI No. 59/DSN-MUI/V/2007 tentang Obligasi Syariah *Mudharabah Konversi*.

2.3 Pembiayaan Mudharabah M1

Pembiayaan Mudharabah pada KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta terdiri dari pembiayaan *Mudharabah* M1 dan M2. M1 dan M2 ini memiliki arti pembiayaan Mezzo 1 dan pembiayaan Mezzo 2. Pengklasifikasian jenis pembiayaan ini tidak lain adalah untuk mempermudah dalam menganalisis kelayakan pemberian pembiayaan, sehingga dapat meminimalisir risiko kredit yang mungkin terjadi.

Pembiayaan *mudharabah* mezzo 1 (M1) merupakan pembiayaan pada usaha anggota KSPPS dengan akad *mudharabah* dalam *range* Rp.0 hingga Rp.25.000.000. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* mezzo 2 yaitu pembiayaan mudharabah pada *range* diatas Rp.25.000.000. Melihat pengklasifikasian pembiayaan tersebut yang berdasarkan besaran jumlah pembiayaan, maka perlu adanya analisis yang lebih mendalam dan hati-hati pada pembiayaan M2 dibandingkan pembiayaan M1.

2.4 Analisis 5 C

Salah satu metode dalam menganalisis kelayakan pemberian pembiayaan adalah dengan menggunakan metode analisis 5C yang terdiri dari :

1. Karakter (*Character*)

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

2. Kapasitas (*Capacity*)

Yaitu penilaian secara subjektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat pabrik serta metode kegiatan.

3. Modal (*Capital*)

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

4. Jaminan (*Collateral*)

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan

pembayaran tercapai terjadi maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5. Kondisi (*Condition*)

Bank Syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

BAB III **ANALISIS DESKRIPTIF**

3.1. Data Umum

Berikut ini adalah gambaran umum kantor KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan yang akan memberikan gambaran bagaimana aktifitas magang berlangsung. Gambaran umum ini meliputi penggambaran suasana, situasi, dan kondisi tempat magang beserta budaya kerja yang diterapkan oleh kantor.

3.1.1. KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan

KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan bertempat di Jalan KH. Ahmad Dahlan, Ngupasan, Gondomanan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55122. Letak gedung kantor ini sangat strategis, berada di KM 0 yang merupakan salah satu destinasi wisata di Yogyakarta, bersebelahan dengan bank BNI terbesar dan tertua di Yogyakarta.

Terletak di kawasan destinasi menyebabkan banyak sektor usaha yang dapat dijangkau oleh KSPPS TAMZIS cabang Ahmad Dahlan. Selain dekat dengan pasar Malioboro yang terkenal sebagai destinasi wisata dengan penjualan cinderamatanya, posisi kantor juga dekat dengan beberapa pasar lainnya seperti pasar Beringharjo.

Budaya organisasi yang ditanamkan oleh perusahaan juga sangat baik. Seluruh aktivitas kantor bernuansa islami. Mulai dari seragam pegawai yang diharuskan memakai jilbab (bagi perempuan), sampai aktivitas keagamaan

seperti sholat yang sangat dijaga. Budaya organisasi di kantor mengarahkan untuk bersama-sama menuju kebaikan. Hal ini terlihat dari do'a bersama sebelum memulai aktivitas kantor, pembacaan surat yang berkaitan dengan riba, sholat berjamaah serta kultum/pembacaan hadist yang rutin dilakukan karyawannya.

3.1.2. Sejarah KSPPS TAMZIS Bina Utama

TAMZIS dibentuk pada tahun 1992 di kecamatan Kartek Wonosobo Jawa Tengah. Pada tanggal 14 November 1994, TAMZIS yang berjalan berdasarkan konsep koperasi secara resmi mendapatkan status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi.

Pada tahun 2003, dengan prestasi dan kinerja yang terus meningkat, TAMZIS mendapat izin dari Departemen Koperasi Republik Indonesia untuk membangun cabang di berbagai kota di Indonesia. Selain di Wonosobo, TAMZIS saat ini memiliki kantor di Yogyakarta, Klaten, Banjarnegara, Purwokerto, Temanggung, Magelang, dan akan terus berkembang ke kota-kota lain.

Setelah keluarnya Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi, maka istilah BMT pada TAMZIS berubah menjadi KSPPS.

3.1.3. Visi dan Misi KSPPS TAMZIS Bina Utama

a. Visi dan Misi KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

Visi :

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

Misi :

- 1) Membantu dan memudahkan masyarakat mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya.
- 2) Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggung jawab profesional dan bermartabat.
- 3) Menjaga kesucian ummat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama.
- 4) Membangun dan mengembangkan system ekonomi yang adil, sehat dan sesuai syariah.
- 5) Menciptakan system kerja yang efisien dan inovatif.

3.1.4. Produk Dana dan Pembiayaan KSPPS TAMZIS Bina Utama

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama sesuai namanya, memiliki produk dana dan pembiayaan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan Mikro Syariah
 - a) Diutamakan untuk para pedagang di pasar.
 - b) Usaha yang dibiayai sudah berjalan minimal satu tahun.

- c) Menggunakan prinsip *mudharabah muqayadah* dan *murabahah*.
- d) Persyaratan mudah, tanpa biaya administrasi dan provisi.
- e) Pembiayaan diperuntukkan bagi pengusaha mikro sebagai tambahan modal usaha dan investasi.

2) Simpanan Mutiara

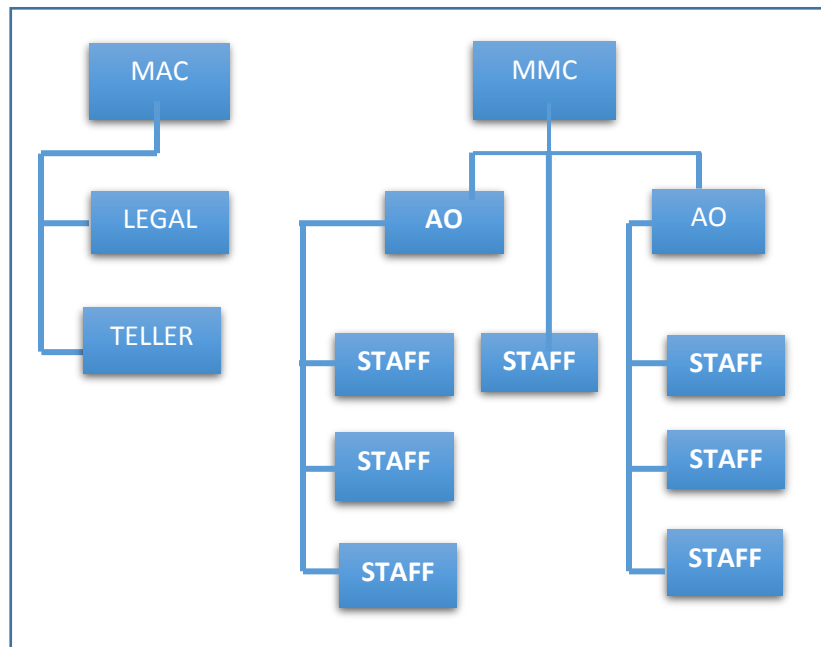
- a) Setoran dan pengambilan dapat dilayani di semua kantor TAMZIS.
- b) Setoran dan pengambilan dapat dilayani di tempat anggota.
- c) Sangat cocok bagi pengusaha yang berada di pasar.
- d) Dapat digunakan sebagai simpanan untuk pendidikan, walimah, qurban, aqiqah dan haji.
- e) Menggunakan prinsip *wadiah yad ad dhamanah*, yaitu TAMZIS menerima titipan dari anggota, kemudian disalurkan ke usaha yang produktif.

3) Investasi Berjangka (Ijabah)

- a) Dikelola berdasarkan prinsip yang adil.
- b) Disalurkan untuk membiayai para pedagang dan pengusaha kecil.
- c) Disalurkan hanya untuk kegiatan usaha yang halal.
- d) Perolehan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.
- e) Mudah dalam bertransaksi (siap datang ke tempat anggota).
- f) Berpengalaman lebih dari 16 tahun.
- g) Memiliki jaringan tingkat nasional.

3.1.5. Struktur Organisasi KSPPS TAMZIS Cabang Ahmad Dahlan

Gambaran struktur organisasi pada KSPPS TAMZIS Cabang Ahmad Dahlan dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 3.1 Struktur Organisasi KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta.

Sebuah kantor cabang TAMZIS terdiri dari 2 bidang, yaitu Administrasi dan Marketing. Kedudukan dari kedua bidang ini sama, hanya peran dan fungsinya yang berbeda. Dari segi kuantitas, tentu bidang marketing lebih banyak dibanding bidang administrasi. Hal ini karena peran utama marketing ialah selling, serta maintenance seluruh anggota KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan. Namun, dari segi prosedur, administrasi pencairan dana

berakhir di bidang administrasi. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya pengaruh tiap bidang dalam jalannya aktivitas kantor.

Bidang Administrasi memiliki seorang Manajer Administrasi yang mengepalai *staff* administrasi bagian legal dan *teller*. Bagian legal bertugas membuat akad, pencairan pembiayaan, serta rekap agunan. Bagian *teller* bertugas menerima setoran, melayani penarikan, serta melakukan pencairan pembiayaan di dalam kantor. Posisi teller idealnya diisi oleh 2 orang *staff* administrasi. Namun, KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang hanya memiliki 3 *staff* Administrasi yang sudah termasuk MAC. Maka, ketiga *staff* administrasi ini harus bekerjasama dalam menangani legalitas (bagian legal), dan transaksi langsung nasabah di dalam kantor (bagian *teller*). Budaya kerja KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan mengharuskan setiap *staff* administrasi menguasai semua *job description* sehingga peran setiap *staff* dapat dirolling suatu waktu.

Bidang lainnya yaitu *Marketing*, yang juga dikepalai oleh seorang Manajer *Marketing* Cabang (MMC). MMC TAMZIS cabang Ahmad Dahlan memiliki 2 *Account Officer* (AO) yang masing-masing mengontrol aktivitas beberapa *staff* yang berperan sebagai *Marketing Collector*. Tugas dari *Marketing Collector* antara lain; *selling*, remediasi, dan *survey*.

TAMZIS Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta memiliki 7 orang *staff Marketing collector*. Satu orang AO mengampu 3 *marketing collector*, sedangkan seorang *marketing collector* diampu langsung oleh Manajer

Marketing Cabang (MMC). Keganjilan jumlah anggota ini disebabkan oleh kebutuhan TAMZIS Cabang Ahmad Dahlan yang kian hari kian meningkat. Pengampunan langsung dari MMC inipun salah satu metode untuk menjaga keseimbangan kinerja diantara 2 tim AO yang ada.

3.2. Data Khusus

Pada data khusus ini akan dipaparkan hasil-hasil temuan di tempat magang berdasarkan hasil pengamatan, observasi, serta interview dengan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan.

3.2.1. Pembiayaan Produk *Mudharabah* M1

Produk Pembiayaan *Mudharabah Mezzo* 1 (M1) merupakan produk pembiayaan dengan akad *mudharabah* dalam range Rp.0 hingga Rp.25.000.000. Keberadaan produk *Mudharabah* sebagai alternatif sumber modal serta alternatif dalam berinvestasi telah memberi banyak manfaat bagi perkembangan perekonomian masyarakat Indonesia. Terutama untuk usaha-usaha mikro dan kecil. Produk *mudharabah* M1 membuka peluang dan kesempatan masyarakat kecil untuk membuka usaha. Pembiayaan *mudharabah* M1 yang notabene nya berupa masyarakat kecil, umumnya merupakan masyarakat pemula dalam bidang bisnis.

3.2.2. Manfaat Pembiayaan Produk *Mudharabah* M1

Pembiayaan *Mudharabah* M1 yang berskala kecil ini mampu membangkitkan kepercayaan diri dan optimisme masyarakat kecil untuk

membuka usaha. Manfaat produk *mudharabah* ini dapat dirasakan langsung oleh pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama maupun pihak anggota yang menggunakan produk tersebut.

a. Manfaat Bagi KSPPS TAMZIS Bina Utama

1. Pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama memperoleh peningkatan bagi hasil pada saat terjadi peningkatan pada usaha anggota.
2. Pihak KSPPS TAMZIS tidak memiliki kewajiban untuk membayar nisbah kepada anggota secara tetap. Namun, bagi hasil yang didapatkan pihak KSPPS tergaantung pada pendapatan atau hasil usaha anggota tersebut. Dengan demikian, pihak KSPPS tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
3. Pihak KSPPS akan lebih selektif dan berhati-hati dalam mencari atau memilih usaha yang benar-benar aman, halal, dan menguntungkan. Hal ini dikarenakan hasil yang dibagikan (bagi hasil) adalah hasil keuntungan yang benar-benar konkret dan *real* di lapangan.

b. Manfaat Bagi Masyarakat

1. Anggota yang mendapat pembiayaan *mudharabah* tidak diberatkan, karena pengembalian pokok usaha disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas nasabah.
2. Prinsip bagi hasil yang disesuaikan dengan kemampuan dan kondisi nasabah mengutamakan kesejahteraan nasabah, berbeda dengan prinsip

bunga yang memiliki jumlah tetap yang tidak mempedulikan berapapun hasil dan kondisi usaha nasabah.

3. Membuka peluang dan kesempatan bagi masyarakat kecil untuk membangun usaha.
4. Membantu usaha-usaha mikro dan kecil untuk mengembangkan usahanya.
5. Adanya *maintenance* secara teratur dari pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama memberikan banyak pengarahan dan edukasi bagi masyarakat kecil yang masih tergolong baru dalam dunia usaha.

3.2.3. Syarat dan Ketentuan Pengajuan Produk *Mudharabah* M1

Pembiayaan *Mudharabah* M1 pada KSPPS TAMZIS Bina Utama yang diperuntukkan bagi pengusaha mikro cenderung memiliki ketentuan dan syarat yang mudah. Kemudahan dalam pengajuan pembiayaan ini adalah salah satu keunggulan dari Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, sehingga mempermudah anggotanya untuk mengembangkan usaha.

a. Syarat

Syarat adalah permintaan yang harus dipenuhi oleh seseorang untuk dapat mengajukan Pembiayaan *Mudharabah* M1 pada KSPPS TAMZIS Bina Utama. Berikut ini merupakan syarat yang harus dipenuhi untuk melakukan pengajuan pembiayaan mudharabah M1:

1. Mengisi dan menandatangani formulir sebagai anggota KSPPS TAMZIS Bina Utama.
2. Menyerahkan fotokopi identitas diri beserta identitas suami/istri apabila sudah menikah.
3. Usaha yang dibiayai sudah berjalan minimal 1 tahun.
4. Bersedia mengangsur dengan ketentuan yang ditetapkan.
5. Memberikan bukti jaminan, dengan plafond pembiayaan tertentu.

b. Ketentuan

Ada beberapa ketentuan yang harus disepakati anggota sebelum pemberian Pembiayaan *Mudharabah* M1. Ketentuan-ketentuan tersebut diatur dalam akad yang meliputi:

1. Jumlah, Peruntukan dan Jangka Waktu Pembiayaan

Ketentuan ini untuk mengatur jumlah pembiayaan yang bersedia diberikan pihak KSPPS TAMZIS Bina Utama, serta peruntukan penggunaan pembiayaan tersebut. Penggunaan pembiayaan harus jelas, harus sesuai dengan syariah. Selain itu, penentuan jangka waktu pembiayaan juga sangatlah penting untuk diatur, hal ini untuk mempertegas komitmen anggota, serta guna keteraturan *maintenance* dan pengangsuran.

2. Nisbah Bagi Hasil

Pemberian bagi hasil anggota kepada TAMZIS berdasarkan pendapatan kotor (*revenue sharing*). Pendapatan kotor per hari atau per bulan anggota

merupakan pendapatan terkecil usaha anggota berdasarkan pengalaman usahanya, yang selanjutnya disepakati sebagai acuan bagi hasil usaha.

3. Pengelolaan dan Pengawasan Usaha

Anggota selaku *mudharib* berhak untuk melakukan segala hal mengenai usahanya sesuai dengan ketentuan syariah dan kesepakatan kedua belah pihak tanpa keikutsertaan TAMZIS dalam manajemen, kecuali dalam hal pembinaan dan pengawasan. Anggota juga harus bersedia memberikan laporan atas hasil usahanya pada masa pembiayaan. Selain itu, TAMZIS menyatakan siap menerima konsekuensi dari akad *mudharabah*, berupa penanggung atas kerugian yang benar-benar disebabkan oleh resiko usaha. Oleh sebab itu, TAMZIS tidak menanggung kerugian yang disengaja, dikarenakan kecerobohan, serta dikarenakan kelalaian anggota.

4. Agunan

Agunan diperlukan untuk menjamin keamanan serta agar terpenuhinya akad sebagaimana tujuan akad pembiayaan *mudharabah* tersebut. Agunan yang biasa diberikan pada KSPPS TAMZIS Bina Utama berupa BPKB kendaraan, surat tanah, ataupun surat-surat berharga lainnya.

Salah satu hal yang unik dari KSPPS TAMZIS Bina Utama ini adalah terkait Surat Tanpa Agunan yang bisa digunakan sebagai agunan. Surat Tanpa Agunan ini biasa digunakan pada pembiayaan dibawah Rp.7.500.000, dengan analisis lebih lanjut dari pihak TAMZIS.

5. Penjaminan atau *Ta'awun*

Penjaminan atau *Ta'awun* diperlukan untuk mengantisipasi berbagai risiko usaha yang mungkin terjadi, anggota harus mengikuti program Ta'awun (penjamina) dengan menyerahkan sejumlah dana hibah yang diperuntukkan sebagai sarana tolong-menolong diantara sesama anggota TAMZIS yang mendapat musibah selama jangka waktu pembiayaan.

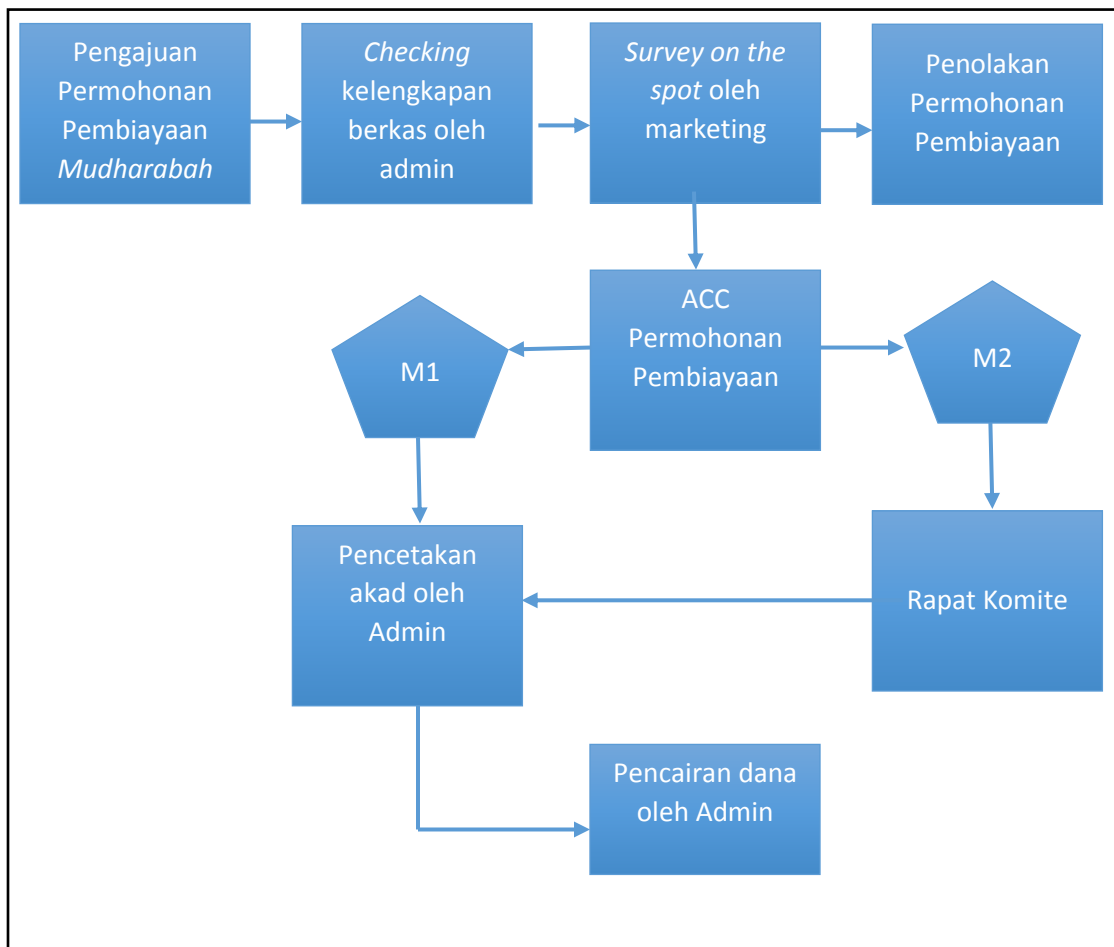
6. Biaya-Biaya

Biaya-biaya yang timbul dari proses pengajuan produk mudharabah ini antara lain:

- Biaya *Survey*
- Biaya Administrasi
- Biaya Pengikatan
- Biaya Notaris
- Biaya Materai

3.2.4. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan *Mudharabah* M1

Pengajuan pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA harus melalui beberapa tahapan dalam mekanisme pengajuannya. Berikut gambaran mekanisme pengajuan Pembiayaan *Mudharabah* M1 yang harus dilalui :



Gambar 3.2 Alur Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Mudharabah*

Sumber : KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta

a. Pengajuan Permohonan Pembiayaan *Mudharabah*

Pengajuan pembiayaan oleh nasabah ini mengharuskan nasabah membawa beberapa berkas yang dibutuhkan, antara lain; Formulir permohonan menjadi anggota TAMZIS (bagi anggota baru), Biodata anggota yang telah diisi lengkap, foto copy KTP, dan Foto berukuran 3x4.

b. *Checking* Kelengkapan Berkas Oleh Admin

Setelah berkas permohonan pembiayaan *mudharabah* diserahkan ke pihak TAMZIS, bagian administrasi (admin) akan melakukan *checking* (pemeriksaan) terhadap kelengkapan berkas tersebut.

c. *Survey On The Spot* Oleh Marketing

Setelah syarat kelengkapan berkas telah terpenuhi, bagian *marketing* akan melakukan *survey* langsung ke lapangan (*On The Spot*). Hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi nasabah secara *real* serta untuk memastikan kesesuaian data nasabah dengan kondisi nasabah yang sebenarnya.

d. Penolakan Permohonan Pembiayaan

Penolakan pada permohonan pembiayaan ini terjadi apabila hasil *survey On The Spot* (OTS) dari bagian marketing tidak sesuai dengan kriteria yang ditentukan pihak TAMZIS.

e. ACC Permohonan Pembiayaan

Setelah pihak *marketing* yakin terhadap analisisnya terkait permohonan nasabah, permohonan pembiayaan *mudharabah* akan di ACC oleh *Accout Officer* (AO) dari marketing tersebut. Namun, penanganan permohonan pembiayaan

mudharabah tidaklah sama. Ada perbedaan penanganan antara Pembiayaan *Mudharabah* M1 dan M2.

Pembiayaan *Mudharabah* M1 yang telah disetujui atau telah mendapat ACC dari AO, bisa langsung dieksekusi ke tahap pencetakan akad oleh bidang administrasi. Berbeda dengan pembiayaan M2 yang masih harus dianalisis lebih dalam lagi oleh *analyst* dari pusat, yang hasil keputusannya ditentukan pada rapat komite.

f. Pencetakan Akad Oleh Admin

Berkas nasabah yang telah di ACC oleh bagian *marketing* akan disetorkan ke bagian administrasi untuk penginputan data nasabah. Setelah data nasabah diinput dan terkomputerisasi, akad dapat dicetak. Pencetakan akad ini hanya bisa dilakukan sekali, setelah input data dilakukan. Tidak bisa dilakukannya perubahan pada data nasabah yang telah diinput. Jika terjadi kesalahan dalam penginputan data nasabah, maka harus ada pengulangan penginputan data serta pencetakan akad.

g. Rapat Komite

Dalam rapat komite, dibuat keputusan untuk memberikan pembiayaan M2 atau tidak. Pertimbangan yang hati-hati ini sangat diperlukan, karena pembiayaan produk *Mudharabah* M2 merupakan pembiayaan skala besar, yaitu di atas Rp.25.000.000.

h. Pencairan Dana Oleh Admin

Setelah input data dan pencetakan akad dilakukan, staff administrasi bagian legal bertugas untuk menemui anggota yang bersangkutan. Segala regulasi yang tertera di akad harus dibacakan serta diberikan penjelasan tambahan oleh admin, sehingga anggota dapat paham secara jelas terkait perjanjian yang akan dilakukan. Setelah anggota paham dan setuju, akad ditandatangani yang diikuti dengan pemberian dana *cash* kepada anggota.

3.2.5. Implementasi Metode Analisis 5C Produk Pembiayaan *Mudharabah M1*

Pengajuan pembiayaan produk *mudharabah* haruslah melalui beberapa tahap analisis. Hal ini dikarenakan sifat produk yang berupa pembiayaan, dan tidak lepas dari kegiatan usaha anggota. Berikut adalah strategi KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta dalam menganalisis kelayakan penyaluran Pembiayaan *Mudharabah M1*:

1. Implementasi Penilaian *Character* (Kepribadian)

Penilaian *character* atau kepribadian anggota yang mengajukan pembiayaan dapat dilakukan dengan :

- a. Menilai rekam jejak pembayaran bagi anggota lama\
- b. *Survey* pada tetangga sekitar, mencari tahu tentang pola hidup sehari-hari orang tersebut.

2. Implementasi Penilaian *Capacity* (Kemampuan Melunasi)

Capacity atau kemampuan membayar tidak dapat diprediksi sampai pembiayaan tersebut selesai (lunas). Jadi, diperlukannya *survey* untuk

mengetahui omset, perputaran modal, keuntungan bersih per hari, adanya tanggungan ditempat lain atau tidak, serta biaya hidup yang dikeluarkan oleh keluarga si pemohon.

Untuk menilai kemampuan penerima pembiayaan dalam melunasi pembayaran, dapat dilakukan dengan beberapa langkah :

a. Analisa Keuangan

Analisa keuangan dapat dilakukan dengan membuat nota analisa pembiayaan yang menjabarkan rincian perhitungan jumlah uang yang diterima dari usaha (penerimaan) yang dikurangi jumlah pengeluaran usaha maupun aktivitas sehari-hari si penerima pembiayaan.

Penerimaan yang didapat dari pelaku usaha adalah Omset dari usaha tersebut. Sedangkan pengeluarannya meliputi Harga Pokok Pembelian (HPP), Upah tenaga kerja, Transportasi, Listrik, Air, Telpon, Restribusi, Keamanan, Kebersihan, Bahan habis pakai,serta biaya lain-lain yang dikeluarkan.

Pendapatan penerima pembiayaan meliputi; pendapatan operasional usaha, dan pendapatan suami/istri sampingan yang sudah dikurangi dengan biaya rumah tangga.

Sisa bersih hasil usaha diperoleh dengan mengurangi jumlah pendapatan dengan jumlah pengeluaran, kemudian dikurangi juga dengan kewajiban setiap bulan di tempat lain (jika ada).

Setelah sisa bersih hasil usaha ditemukan, *Repayment Capacity* (RPC) dari pengajuan pembiayaan tersebut dapat dihitung. RPC dari pengajuan pembiayaan di KSPPS TAMZIS yaitu 75% dari sisa bersih hasil usaha.

Kecermatan dan ketelitian dalam menghitung RPC menjadi kunci dari kualitas kredit yang akan diberikan. Karena di dalam penyaluran kredit, pasti ada risiko kredit tidak lancar. Dengan memahami bahwa risiko terburuk dari pencairan pembiayaan adalah kredit macet, maka kecermatan dalam memperkirakan atau memperhitungkan RPC dari calon penerima pembiayaan sangatlah penting, demi kelancaran pembayaran kredit kedepannya.

Sisa bersih hasil usaha sebesar 75% diambil untuk membayar kewajiban dikarenakan 25% lainnya menjadi perkiraan dari kebutuhan tidak terduga dari anggota penerima pembiayaan. Kebutuhan tidak terduga yang dimaksud seperti; adanya hajatan, kematian, atau musibah yang menyebabkan pengeluaran lebih dari pengangsur dalam biaya hidupnya.

b. Menentukan Bagi Hasil

Penyampaian detail pada anggota terkait keuntungan yang dihasilkan selama modal tersebut diputar dalam usaha anggota, sehingga dapat ditentukan kesepakatan bagi hasil untuk pihak TAMZIS dan anggota.

c. Menganalisa usaha di lapangan (*On The Spot*)

Analisa lapangan yang dilakukan yaitu berupa survey kegiatan usaha yang berlangsung. Dalam hal ini, tim survey menganalisa kelayakan dan kebenaran data-data yang telah dilampirkan pengaju pembiayaan.

Rentan waktu berjalannya usaha juga menjadi pertimbangan pihak TAMZIS. Pengajuan pembiayaan yang disetujui adalah pembiayaan untuk usaha yang sudah berjalan minimal 1 tahun.

3. Implementasi Penilaian *Capital* (Modal)

Modal yang dimiliki pelaku usaha dapat diketahui dari hasil wawancara, serta *survey*.

4. Implementasi Penilaian *Collateral* (Jaminan)

Dalam penyaluran pembiayaan umumnya lembaga keuangan akan meminta jaminan untuk mengantisipasi risiko yang kemungkinan dapat terjadi. Namun, ada juga beberapa pembiayaan yang tidak mengharuskan adanya agunan.

a. Pembiayaan tanpa agunan

Pembiayaan tanpa agunan ini terjadi pada *range* Rp.0 – Rp.7.500.000

b. Pembiayaan dengan agunan

Agunan yang biasa digunakan biasanya berupa BPKB kendaraan, dan sertifikat tanah. Untuk BPKB kendaraan, plafond yang bisa diberikan yaitu 50% dari harga taxasi kendaraan tersebut. Sedangkan sertifikat tanah bisa mendapatkan plafond 70% dari taxasi harga tanah tersebut.

5. Implementasi Penilaian *Condition* (Kondisi)

a. Menilai kelayakan produk usaha di masyarakat

Penilaian kelayakan produk ini dapat dilakukan dengan mencoba untuk membeli/mengonsumsi produk dari usaha tersebut. Selain itu, marketing yang bertugas juga dapat menanyakan atau mencari tahu testimony dari masyarakat yang mengonsumsi produk tersebut.

b. Menilai eksistensi produk di masyarakat

Eksistensi dari suatu produk dapat dilihat dari daya beli masyarakat terhadap produk tersebut, serta menganalisis kondisi persaingan pasar terhadap produk tersebut.

3.2.6. Hambatan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta

KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta memiliki beberapa hambatan dalam menjalani kegiatan kantor, antara lain :

- a. Anggota maupun calon anggota TAMZIS masih banyak yang kurang memahami produk apa saja yang tersedia di KSPPS TAMZIS. Produk yang dipakai dan dikenal masyarakat didominasi oleh produk Mudharabah dan Murabahah.
- b. Bagian administrasi hanya memiliki 3 staff yang sudah termasuk Manajer Administrasi Cabang (MAC). 2 orang ditempatkan sebagai *teller* dan 1 orang pada bagian legal dirasa memberatkan bagian legal, terlebih lagi

bagian legal selain harus mengurus pemberkasan juga harus mengunjungi anggota untuk melakukan pencairan dana.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan dari laporan di atas, berikut ini adalah beberapa kesimpulan yang dapat ditarik:

1. Mekanisme penyaluran Pembiayaan Mudharabah M1 pada KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta sudah baik.
2. Implementasi atau penerapan metode analisis 5C pada penyaluran Pembiayaan Mudharabah M1 di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan sangatlah baik dan kreatif, yaitu dengan :
 - c. Implementasi Penilaian *Character* (Kepribadian) melalui rekam jejak dan *survey*.
 - d. Implementasi Penilaian *Capacity* (Kemampuan) melalui analisa keuangan, penentuan bagi hasil, dan *survey On The Spot*.
 - e. Implementasi Penilaian *Capital* (Modal) melalui wawancara dan *survey*.
 - f. Implementasi Penilaian *Collateral* (Jaminan) melalui pengklasifikasian pembiayaan tanpa agunan dan dengan agunan (berupa surat berharga).
 - g. Implementasi Penilaian *Condition* (Kondisi) melalui penilaian kelayakan produk dan eksistensi produk di pasar.

4.2 Saran

Demi kemajuan KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan Yogyakarta di kemudian hari, maka disini dipaparkan beberapa saran yang dirasa perlu untuk disampaikan :

1. Perlu adanya sosialisasi secara masif kepada para anggota maupun calon anggota TAMZIS terkait ragam produk KSPPS TAMZIS. Hal ini agar para anggota dan calon anggota TAMZIS memiliki pemikiran yang lebih terbuka untuk memanfaatkan berbagai produk yang ada pada KSPPS TAMZIS.
2. Perlu adanya penambahan *staff* di bidang administrasi sebagai mitigasi risiko kurangnya sumber daya manusia di bagian legal dan *teller*. Dengan demikian, selalu ada 2 orang untuk *stay* di bagian *teller*, dan 2 orang pada bagian legal.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim. 2004. *Bank Islam*. Cetakan ke-5. Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA.
- Awalil Rizky. 2007. *Fakta dan Prospek Baitul Maal wat Tamwil*. Cetakan ke-1. Yogyakarta: Kreasi Wacana Yogyakarta.
- Nuruh Huda dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Kuangan Islam*. Cetakan ke-1. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP.
- Sutan Remy Sjahdeini. 2014. *Perbankan Syariah*. Cetakan ke-1. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 :



SURAT KETERANGAN

Nomor : 011/B/TMZ/SKT/M.006/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 : Rini Aswari Putri
Tempat, Tgl Lahir : Mataram, 07 Januari 1996
NIM : 15213075
Program Study : Perbankan dan Keuangan
Institusi : Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

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

26 Februari s/d 26 Maret 2018

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

Wonosobo, 3 Mei 2018



Manajer HRD
KSPPS Tamzis Bina Utama

Abdul Haris

Lampiran 2 :

Hubungi Kantor TAMZIS Terdekat:

KANTOR PUSAT OPERASIONAL :
Jl. S. Parman No. 46, Wonosobo (56311), Telp. 0286 325303, Fax. 0286 325064

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

KANTOR JAKARTA :
JAKSEL
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 :
CIMAHI
Jl. Sangkurung No. 27 Cimahi, Jawa Barat.
Telp./ Fax. 022 6620941

BANDUNG KOTA
Jl. Inggit Garmasih (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 8787379

KANTOR PURWOKERTO :
SOKARAJA
Jl. Galat Satekro, Ruko No. 05 Sokaraja Purwokerto.
Telp./ Fax. 0281 6441454

PURWOKERTO KOTA
Jl. Galat Satekro No. 16 A, Purwokerto.
Telp./ Fax. 0281 621286

KANTOR PURBALINGGA :
Jl. Mayjend Sungkono No. 10, Selabaya Kalimanah Purbalingga.
Telp./ Fax. 0281 6597167

KANTOR CILACAP :
Jl. A. Yani No. 12 Kedawang Kritya Cilacap.
Telp. 0282 494131, Fax. 0282 494131

KANTOR BANJARNEGARA :
BATUR
Jl. Raya Batur No. 27 Batur Banjarnegara.
Telp. 0286 5986303

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

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

BANJAR KOTA
Jl. Pemuda Ruko Althum Square No. 1 Banjarnegara.
Telp./ Fax. 0286 592183

KANTOR WONOSOBO :
KEAJAJAR
Jl. Raya Dieng No. 2 Km.17, Keajar Wonosobo.
Telp. 0286 3326504

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

Jl. Kyai Muntang No. 03 Wonosobo.
Telp. 0286 325303

SAPURAN
Jl. Purworejo No. 46 Km. 16 Sapuran Wonosobo.
Telp. 0286 611240

Keterangan Lebih Lanjut Silahkan Kontak ke:

KERTEK
Jl. Parakan 125 Kertek Wonosobo.
Telp. 0286 329236

KALIWIRO
Pertokoan Plaza Kaliwiro No.05 Wonosobo.
Telp. 0286 6125600

KANTOR TEMANGGUNG :
PARAKAN
Jl. Wonosobo No. 246 Parakan, Temanggung.
Telp. 0293 5914386, Fax. 0293 5914386

TEMANGGUNG KOTA
Jl. Jendral Sudirman No 60, Temanggung
Telp. 0293 5529170

KANTOR MUNTILAN :
Ruko Prayudan B7 Mertoyudan Magelang.
Telp. 0293 326411 Fax. 0293 326411

KANTOR MAGELANG :
MAGELANG KOTA
Ruko Prayudan C5, Magelang.
Telp. 0293 5329150, Fax. 0293 3276364

MUNTILAN
Ruko Prayudan B7, Magelang.
Telp. 0293 326411

SECANG
Jl. Raya Secang - Magelang No. 171, Secang
Magelang, Telp. 0293 5503394

KANTOR YOGYAKARTA :
KOTAGEDE
Jl. Komasan No. 77 Kotagede, Yogyakarta.
Telp. 0274 383100, Fax. 0274 4436286

JOGJA KOTA
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 7 Yogyakarta.
Telp. 0274 377691

GODEAN
Komplek Ruko Sido Agung, Senuko Sido Agung
Godsan Sleman Yogyakarta.
Telp. 0274 6495460, 0274 7426275

BANTUL
Jl. Jend. Sudirman Plaza A-6, Bantul.
Telp. 0274 6461024

SLEMAN
Jl. Ring Road Utara Sawit Sari E4, Condongcatur
Depok Sleman Yogyakarta.
Telp. 0274 885519, 0274 889423

KULON PROGO
Jl. Mitan Ruko Wetan Pasar No. 03, Wates Kulon Progo.
Telp. 0274 7745961 Fax. 0274 7745961

KANTOR KLATEN :
Jl. Yogy-Solo, Kebondalem, Prambanan, Klaten.
Telp. 0274 497609

KANTOR KAS
Jl. Prambanan Plungan Km. 02 Marangan Bokoharjo
Prambanan Sleman Yogyakarta.
Telp. 086216410307

Pembiayaan Ikhtiar Utama Syariah

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



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

Lampiran 3 :

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

Lampiran 4 :


**DATA ANGGOTA
KSPPS TAMZIS BINA UTAMA**

DATA ANGGOTA:

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
3. Tempat, Tanggal Lahir :
4. Agama :
5. Nomor Telepon : Rumah:..... HP:.....
6. E-mail :
7. Jenis Identitas : ☐ KTP Nomor :..... Berlaku sampai :.....
☐ SIM Nomor :..... Berlaku sampai :.....
8. Pendidikan Terakhir : ☐ SD ☐ SMP ☐ SMA/SMU ☐ S1 ☐ S2 ☐ S3
9. Alamat Sesuai Identitas : RT/RW :..... Desa/ Kelurahan :.....
Kecamatan :..... Kota :.....
Provinsi :..... Kode Pos :.....
10. Alamat Tempat Tinggal : RT/RW :..... Desa/ Kelurahan :.....
(Jika alamat berbeda dengan KTP) Kecamatan :..... Kota :.....
Provinsi :..... Kode Pos :.....
11. Kepemilikan Rumah : ☐ Milik sendiri ☐ Milik Orang Tua ☐ Sewa/kontrak
☐ Kredit Pemilikan Rumah ☐ Rumah Dinas/perusahaan
12. Nomor NPWP :
13. Nama Gadis Ibu Kandung :

DATA KELUARGA:

1. Status Perkawinan : ☐ Belum Menikah ☐ Menikah ☐ Janda/ Duda
2. Nama Suami/ Istri *) :
3. Tempat, Tanggal Lahir :
4. Jenis Identitas : ☐ KTP ☐ PASPOR ☐ KIMS ☐ KITAS
Nomor Identitas :
5. Pendidikan Terakhir : ☐ SD ☐ SMP ☐ SMA/SMU ☐ S1 ☐ S2 ☐ S3
6. Alamat Suami/ Istri : RT/RW :..... Desa/ Kelurahan :.....
(Jika alamat berbeda dengan KTP) Kecamatan :..... Kota :.....
Provinsi :..... Kode Pos :.....
7. Nomor HP/ Telepon :
8. E-mail :
9. Penghasilan Kotor/ Bulan : ☐ Dibawah 2 Juta ☐ 2,1 s/d 5 Juta ☐ 5,1 s/d 10 Juta
☐ 10 s/d 20 Juta ☐ 20 s/d 50 Juta ☐ Diatas 50 Juta

DATA PEKERJAAN:

1. Pekerjaan : ☐ Karyawan Swasta ☐ Pegawai Negeri ☐ Wirausaha ☐ Pensiunan
☐ TNI ☐ POLRI ☐ Ibu Rumah Tangga ☐ Profesional
☐ Mahasiswa/i ☐ Pedagang ☐ Perajin ☐ Petani
☐ Lainnya (Tuliskan):
2. Nama Perusahaan/ Instansi :
3. Alamat Perusahaan/
Lokasi Usaha :
4. Nomor Telepon :
5. Nomor Fax :
6. Kegiatan/ Bidang Usaha :
7. Penghasilan Kotor/Bulan : ☐ Dibawah 2 Juta ☐ 2,1 s/d 5 Juta ☐ 5,1 s/d 10 Juta
☐ 10 s/d 20 Juta ☐ 20 s/d 50 Juta ☐ Diatas 50 Juta

KEANGGOTAAN DI TAMZIS:

1. Anggota TAMZIS Sejak :
2. Nomor Induk Anggota :
(Bisa dibantu Admin)
3. Produk yang diakses :
a. Jenis Simpanan : ☐ Mutiara ☐ Ijabah ☐ Pendidikan ☐ Kurban ☐ Haji ☐ Umroh
b. Jenis Pembiayaan : ☐ PIU 1 ☐ PIU 2 ☐ Haji ☐ Umroh
c. Baitul Maal : ☐ Muzakki Zakat ☐ Muzakki Infak ☐ Muakif (Wakaf)
4. Sumber Dana/ Penghasilan : ☐ Gaji ☐ Dari Suami/Istri ☐ Pinjaman ☐ Hasil Investasi
☐ Hasil Usaha ☐ Orang Tua ☐ Hibah ☐ Uang Sewa
☐ Lainnya (Tuliskan):

PERNYATAAN:

Dengan diisi dan ditandatangani Formulir ini, saya menyatakan:

- Bahwa seluruh data, informasi dan dokumen lampiran yang saya berikan adalah benar.
- Bahwa semua dana yang dititipkan di TAMZIS baik dalam bentuk Simpanan Mutiara, Simpanan Ijabah maupun Penyerahan adalah dana yang diperoleh secara sah menurut hukum agama maupun hukum negara Republik Indonesia.
- Jika dikemudian hari terdapat kekeliruan baik sengaja maupun tidak sengaja, Saya bersedia bertanggungjawab dan membebaskan KSPPS TAMZIS BINA UTAMA dari segala tuntutan hukum.



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

(.....) (.....)
Tanda tangan - nama terang Anggota Tanda tangan - nama terang Petugas TAMZIS

DIISI OLEH PETUGAS:

No Induk Anggota	No Arsip	Catatan
.....		

Lampiran 5 :

AKAD PEMBIAYAAN MUDHARABAH/BAGI HASIL

No. (nomor urut akad/tahun)/TMZ-AHD/MDA/(nomor urut jumlah/bulan)/(bulan, romawi)/(tahun)

Bismillaahirrahmaanirrahiim

"Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu..." (QS. Al-Maidah: 1)

Dengan berlandung kepada Allah dan senantiasa memohon Rahmat-Nya, akad ini dibuat dan ditandatangani pada hari Kamis, 08 Februari 2018 bertempat di Bringharjo (FITRI), Yogyakarta oleh para pihak sebagai berikut:

- I. Nama :
Jabatan : **Manajer Marketing KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Ahmad Dahlan**
Yang dalam hal ini sesuai dengan SOP Pembiayaan, bertindak untuk dan atas nama Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS BINA UTAMA yang berkedudukan di Wonosobo untuk selanjutnya disebut **TAMZIS**.
- II. Nama :
Alamat :
No. Pembiayaan :
No. Identitas :
Yang dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama diri sendiri, untuk selanjutnya disebut **ANGGOTA**.

Kedua belah pihak telah sepakat mengadakan kerjasama pembiayaan dengan akad Mudharabah/Bagi Hasil secara bersyarat (Mudharabah Muqayadah) yang terkait dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

Pasal I

Jumlah, Peruntukan dan Jangka Waktu Pembiayaan

1. TAMZIS (Shahibul Maal) setuju membiayai modal kerja yang diperlukan ANGGOTA (Mudharib) untuk menjalankan usahanya sebesar Rp.,-
2. ANGGOTA menyatakan bahwa pembiayaan tersebut benar-benar hanya akan digunakan sebagai modal usaha ANGGOTA (Mudharib), berupa Batik.
3. Jangka waktu pembiayaan adalah - hari/minggu/bulan/tahun.
4. ANGGOTA secara bertahap mengembalikan modal Rp.,- kepada TAMZIS sesuai jadwal dengan jatuh tempo pada tanggal - - -.
5. Akad ini berlaku sejak tanggal ditandatangani dan berakhir pada saat ANGGOTA telah menunaikan seluruh kewajibannya.
6. Tata cara pencairan dana dan angsuran pembiayaan diatur pada lembar tersendiri yang merupakan bagian yang melekat dan tidak terpisahkan dengan akad ini.

Pasal II

Nisbah Bagi Hasil

1. Atas pembiayaan tersebut, ANGGOTA memberikan bagi hasil kepada TAMZIS berdasarkan pendapatan kotor (revenue sharing).
2. Dari pengalaman usahanya, ANGGOTA menyatakan bahwa pendapatan kotor minimal per Rp.,- modal usaha adalah Rp.,- per hari atau Rp.,- per bulan. Jumlah tersebut merupakan indikasi hasil yang selanjutnya disepakati sebagai acuan pembagian hasil usaha.
3. Jika dalam perkembangan usahanya pendapatan anggota lebih kecil dari indikasi hasil dan anggota menunjukkan bukti-buktinya, maka pendapatan tersebut digunakan sebagai acuan untuk menghitung pembagian hasil usaha.
4. Jika dalam perkembangan usahanya pendapatan anggota lebih besar dari indikasi hasil, maka penghitungan hasil usaha tetap berdasarkan indikasi hasil. Selisih lebih pendapatan tersebut merupakan hibah TAMZIS kepada ANGGOTA.
5. TAMZIS dan ANGGOTA menyepakati NISBAH bagi hasil yaitu, Tamzis 40%, Anggota 60%

Pasal III

Pengelolaan dan Pengawasan Usaha

1. ANGGOTA selaku Mudharib berhak untuk melakukan segala hal mengenai usahanya itu sesuai ketentuan syar'i dan kesepakatan kedua belah pihak tanpa keikutsertaan TAMZIS dalam manajemen, kecuali dalam hal melakukan pembinaan dan pengawasan.
2. ANGGOTA berjanji akan memberikan laporan atas usahanya itu pada masa pembiayaan, kepada TAMZIS secara jujur dan benar.
3. Sebagai konsekuensi dari akad Mudharabah, maka TAMZIS hanya menanggung kerugian yang benar-benar dibuktikan karena resiko usaha, dan oleh karena itu tidak menanggung kerugian yang disengaja, dan atau karena kecerobohan, dan atau karena kelalaian dan atau karena menyalahi akad.

4. Apabila ANGGOTA mengingkari akad ini, maka TAMZIS berhak untuk menarik kembali sisa pembiayaan yang ada pada setiap saat, dengan pemberitahuan terlebih dahulu kepada ANGGOTA.

**Pasal IV
AGUNAN**

Untuk menjamin keamanan dan terpenuhinya akad sebagaimana tujuan akad pembiayaan Mudharabah/Bagi Hasil ini, maka ANGGOTA bersedia untuk menyerahkan agunan berupa,
SURAT PERNYATAAN TANPA AGUNAN

**Pasal V
TA'AWUN/PENJAMINAN**

1. Sebagai antisipasi terhadap berbagai resiko usaha, ANGGOTA bersedia mengikuti Program Ta'awun (Penjaminan) dengan menyerahkan sejumlah dana hibah yang diperuntukkan sebagai sarana tolong menolong diantara sesama anggota Tamzis yang mendapat musibah selama jangka waktu pembiayaan.
2. Jenis pertanggungan, syarat klaim dan tata cara lainnya ditentukan oleh Divisi Penjaminan sebagai pengelola program penjaminan.

**Pasal VI
BIAYA-BIAYA**

Atas biaya yang timbul dari akad ini, yaitu biaya survey, biaya administrasi, biayapengikatan, biaya notaris dan biaya materai ditanggung oleh ANGGOTA.

**Pasal VII
PENUTUP**

TAMZIS dan ANGGOTA telah bersepakat, bahwa segala sesuatu yang belum diatur dalam akad ini akan diatur dalam adendum-adendum dan atau lampiran-lampiran yang akan dibuat dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dengan akad ini.

Demikian akad ini dibuat dan ditandatangani kedua belah pihak dengan sukarela (saling ridlo) tanpa paksaan dari pihak manapun.

TAMZIS

ANGGOTA

(_____)

(_____)

Saksi-Saksi

(_____)

()

(_____)