Edisi 41/th.9/Januari-Februari 2015

# Tamaddun

MEDIA KOMUNIKASI DAN EDUKASI EKONOMI SYARIAH

## Anies Baswedan

*Masyarakat Ekonomi Asean*

*Sumber Daya itu adalah Diri Kita*

## MASYARAKAT EKONOMI ASEAN

# UMKM Sehat Daya Saing Kuat

ISSN 2085-9317

TAMZIS
BAITUTTAMWIL

# Pembiayaan
## Porsi Haji TAMZIS

***Memudahkan niatan haji Anda secara terencana***

### Peruntukan

Pembiayaan Porsi Haji TAMZIS merupakan pinjaman dana dari TAMZIS kepada anggota/ pemohon khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/ seat haji. TAMZIS akan membantu pengurusan perolehan seat/ porsi haji anggota lewat bank yang ditunjuk oleh Kemenag. Dan sebagai jasa pengurusan itu anggota/ pemohon membayar ujroh atau sering disebut dengan fee (biaya) pengurusan kepada TAMZIS

### Tujuan dan Manfaat

- Memberikan kemudahan kepada anggota TAMZIS dalam melaksanakan ibadah haji.
- Memberikan kepastian keberangkatan Ibadah Haji tanpa dibayang–bayangi kekhawatiran kehabisan quota porsi Haji.
- Memudahkan dalam hal pembayaran cicilan dana talangan, karena jangka waktu sampai tiga tahun.

TAMZIS
BAITUTTAMWIL

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

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

www.tamzis.com

**Ir. Saat Suharto Amjad**
(Ketua Pengurus KJKS TAMZIS)

# *Learning*

Mengawali tahun 2015, TAMZIS telah membuat *TAMZIS Corporate Cuture* atau budaya perusahaan, yang terangkum dalam akronim LIFE. Yakni *Learning, Integrity, Friendliness dan Endurance*. Hal ini *insya Allah* akan saya sajikan dalam rubrik serambi majalah ***Tamaddun*** secara berurutan.

Kita mulai dari *Learning*, yang maknanya belajar atau pembelajaran sepanjang hayat. Kita harapkan, pengelola TAMZIS menjadi pribadi-pribadi pembelajar. Kenapa? Karena kita tahu, ayat pertama kali diturunkan oleh Allah adalah Iqro'. Dan ayat terakhir yang diturunkan Allah adalah Al-Maidah ayat 3 yang berbunyi: *"Pada hari ini telah Kusempurnakan untukmu agamamu dan telah Kucukupkan nikmatKu kepadamu, dan Aku ridha Islam menjadi agamamu".*

Setelah itu Nabi bersabda "*Ku telah tinggalkan pada kamu dua perkara. Kamu tidak akan sesat selama berpegang kepada keduanya, (yaitu) Kitab Allah dan Sunnah Rasul-Nya".* Dan di akhir hayat nanti, kita akan menerima satu kitab. Maka betapa kuatnya makna pembelajaran dalam Al-Qur'an. Pribadi-pribadi awal muslim pun merupakan pribadi-pribadi pembelajar yang tangguh. Hebat luar biasa.

Konon, pedang Dhu Al Faqqar atau *Zulfikar* yang merupakan hadiah dari Nabi Muhammad Saw., untuk Ali bin Abi Thalib terbuat dari titanium. Jadi tidak mungkin dibuat oleh pande besi biasa. Tetapi pande besi yang memiliki kemampuan tanur tinggi. Dan teknologi tanur tinggi bukanlah teknologi yang sembarangan. Nyala apinya itu sampai biru. Sama dengan membakar bata itu pembakaran biasa. Tapi pembakaran keramik itu memakai teknologi tanur tinggi. Jadi teknologi yang bisa membuat titanium jadi pedang bukanlah teknologi yang sembarangan.

Kalau kita lihat kholifah setelah Abu Bakar yakni Kholifah Umar. Disitulah negara modern diletakkan. Negara menarik tentara secara rotasi, negara mempunyai pegawai tetap seperti PNS itu ada pada zaman Umar. Awalnya pegawai hanyalah relawan. Pada zaman Umarlah pegawai itu digaji. Hal itu mensyaratkan sistem administrasi yang modern di zaman Umar.

Maka alangkah naif, kalau kita tidak mau menjadi pribadi pembelajar. Belajar bahasa Inggris saja, *gak* mau, katanya bahasanya orang kafir dan *gak* perlu belajar itu. Sedangkan sahabat nabi yang bernama Zaid bin Tsabit, pada waktu itu masih muda umur 13-an tahun membawa pedang minta untuk ikut berperang. *"Ya Rosul izinkan aku berperang.. Ya Rosul izinkan aku berperang"*. Tetapi oleh Rosul, Zaid diminta untuk belajar bahasa Yahudi. Kenapa? Karena

nanti ketika saya membuat perjanjian dengan orang Yahudi, pastilah menggunakan bahasa Yahudi. Makanya aku, kata nabi harus mengerti isi perjanjian tersebut biar tidak dibohongi oleh mereka.

Berapa lama kemudian, Zaid bisa baca-tulis bahasa Yahudi. Kemudian oleh Rosul, Zaid diminta untuk belajar bahasa Romawi. Melihat hal tersebut, tradisi pembelajar itu sudah melekat dalam diri seorang Islam. Mungkin Anda tidak tahu, bahwa metodologi keilmuan seperti asumsi, abtraksi, hipotesa, analisis dan kesimpulan itu metodologi dari Islam. Yang awalnya diajarkan oleh Universitas Andalusia. Itu tradisi pembelajar. Yang dilakukan oleh kaum salaf hingga modern sekarang.

Betapa banyak perusahaan besar-besar, kemudian terjungkal (bangkrut) karena tidak mau belajar. Tidak mau memperbaiki diri. Saat ini antara pembelajaran dan kemampuan beradaptasi adalah sesuatu yang sangat penting. Betapa perusahaan yang kemarin begitu hebat, misalnya saja, *Ericson*. Sekarang gak ada anak-anak muda yang kenal *Ericson*. Apa itu? Padahal dulu, mengaku anak muda, tapi tidak memiliki HP *Ericson* itu tidak gaul. Sekarang hilang.

Demikian seterusnya. Persaingan semakin tinggi, cepat dan dinamis dalam bisnis. Makanya perusahaan harus menjadi pribadi-pribadi pembelajar. Dengan menjadi pembelajar tadi akan mempunyai kemampuan adaptasi. Adaptasi itu dipentingkan. Misalnya saja, binatang yang besar-besar seperti dinosaurus, protosaurus dan sebagainya hilang semuanya, tapi kecoak dan capung itu hewan purba dan bisa bertahan. Kenapa? Karena mampu beradaptasi.

Jadi kemampuan adaptasi lahir karena kemampuan menjadi pembelajar. Oleh karenanya, kita minta selalu belajar, beradaptasi dan merespon situasi itulah yang harus dipunyai oleh insan-insan TAMZIS. *Alhamdulillah*, perusahaan kita telah menggunakan IT (Teknologi Informasi) sejak awal. Tahun 1994, kita telah menggunakan IT yang telah terintegrasi. 1995, sudah memakai LAN (Local Area Networking). Untuk zaman itu sudah sangat bagus sekali. Sekarang juga begitu, IT terus kita kembangkan. *Alhamdulillah* sudah bisa *real time online* seluruh cabang-cabang TAMZIS.

*Nah*, mengapa TAMZIS begitu berani membuat IT yang begitu maju? Karena saat itu perbankan mejanya banyak, lebih dari dua. Karena harus mengikuti alur pembukuan harian dan jurnal itu sendiri-sendiri. Saya bilang, TAMZIS harus lebih *ringkes* (simple) karena ada teknologi di dalamnya. Kemudian menjadi satu PC komputer yang mampu mengatasi 2-3 meja dan menjadi lebih gampang, cepat dan efisien.

Sekarang, kantor kita tidak hanya *stay* (menetap), tapi kantor TAMZIS kita bawa kepada anggota. Dengan menggunakan teknologi HP *mobile* TAMZIS sudah bisa membawa kantor kepada anggota. Itulah kemampuan TAMZIS untuk beradaptasi.

Makanya saya minta kepada karyawan TAMZIS untuk mengalokasikan waktu, biaya dan uang untuk belajar. Setiap bulan harus menyisihkan biaya untuk diri sendiri, anak dan istri untuk membeli buku. Ikut pelatihan-pelatihan. Ikut pengajian-pengajian. Sehingga dapat asupan-asupan pembelajaran yang tinggi. Jangan hanya mengikuti gosip atau sering disebut *jama'ah Al-ghosibiyah* yang tidak ada manfaatnya.

Kenapa? Karena menjadi pribadi pembelajarlah yang memungkinkan kita untuk melompat. Dan itu pula yang mampu membuat kita setidak-tidaknya bertahan. Betapa banyak orang yang mendapatkan pencerahan, yang dihasilkan dari mendapatkan informasi, cara pandang yang baru dari pergaulan ataupun dari buku-buku. Jangan sampai kita itu, dalam bahasa Jawa *mengguguk nguto waton* (diam dan tidak mau bekembang). Tetap disitu dan tidak mengerti apapun yang terjadi di sekitarnya. Sebagaimana dalam film *Spongebob*, yakni petrik. Hidupnya habis dan tidak ada inovasi.

Saya ingatkan untuk kita bahwa setiap diri, marilah kita alokasikan waktu untuk belajar. *Alhamdulillah* di TAMZIS telah ada kajian yang bersifat harian, mingguan dan bulanan. Dan saya minta juga untuk masing-masing kantor TAMZIS agar bisa menyisihkan sebagian untuk membeli buku dan koran. Agar cakrawala menjadi lebih luas. Dan itu akan memperkaya kita semua. Begitu juga kepada pribadi-pribadi agar mampu meluangkan waktu dan menyiapkan biaya. Untuk menjadi pribadi pembelajar. []

# Salam Redaksi

**Foto Cover:**
UMKM dan BMT Siap Hadapi MEA

**Tamaddun**
Media Komunikasi dan Edukasi Ekonomi Syari'ah

**Redaktur Ahli:**
Edi Ryanto, Anwar T ribowo

**Dewan Redaksi:**
Maksun, Anung Karyadi, Attabik Ali, T ri Wuryanto, Erwin Saleh, M. Alfarid Agus

**Pemimpin Redaksi:**
Muhammad Irkham

**Redaktur Pelaksana:**
Zubaeri

**Distribusi:**
Agustin, Indri, Adam
Andi Usman

**Layout:**
Tim Creative Tamaddun

**Alamat Redaksi:**
Gd. TAMZIS. Jl. S. Parman 46, Wonosobo (56311)
Telp. (0286) 325303
Fax. (0286) 325064
E-mail: redaksitamaddun@gmail.com
Website: www.TAMZIS.com

**Diterbitkan oleh:**
Baituttamwil TAMZIS, sebagai media komunikasi dan edukasi ekonomi syariah

***Assalamualaikum***

Selamat datang 2015. Tahun ini adalah tahun realisasi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) atau *ASEAN Economic Community* (AEC) yang akan menjadi penentu kesejahteraan masyarakat ASEAN di masa depan. Memang secara umum MEA merupakan upaya bersama dalam kawasan ASEAN untuk menciptakan kesejahteraan bersama, terutama yang berhubungan dengan ekonomi.

Indonesia, salah satu anggota MEA yang terus menerus berupaya untuk meningkatkan daya saing dengan anggota lainnya, terutama terkait dengan sumber daya manusia. Sebagai anggota yang memiliki penduduk yang besar dan memiliki potensi luar biasa terkait dengan sumber daya alam. Hal ini juga menjadi tantangan tersendiri bagi masyarakat Indonesia untuk mengelola secara baik dan benar. Selain sumber daya alam, sektor UMKM juga penentu kesejahteraan bangsa Indonesia yang *notabene* lebih 90% menggantungkan hidup.

Oleh karena itu, kita harus tahu pilar-pilar pokok yang telah disepakati dalam MEA. Agar mampu membaca situasi dan peluang di masa mendatang. Ada empat pilar pokok yang harus kita pahami antara lain; *Pertama,* adanya pasar tunggal dan basis produksi internasional dengan elemen bebas barang, jasa, investasi dan tenaga kerja terampil dan aliran dana yang lebih bebas. *Kedua,* kawasan yang memiliki daya saing tinggi dengan elemen peraturan kompetisi, perlindungan konsumen, hak atas kekayaan intelektual, pengembangan infrastruktur, perpajakan dan *e-commerce. Ketiga,* kawasan yang memiliki perkembangan ekonomi yang merata dengan elemen pengembangan usaha kecil dan menengah. *Keempat,* kawasan yang terintegrasi secara penuh dengan perekonomian global dengan elemen pendekatan koheren dengan ekonomi di luar kawasan dan meningkatkan peran serta dalam jejaring produksi global.

Bagaimana kita memahami peluang dan tantangan MEA? Sikap apa yang harus kita punyai dan lakukan? Edisi ***Tamaddun*** kali ini berusaha menyajikan MEA secara utuh agar kita bisa mengerti, memahami dan bersikap dalam menghadapi perubahan ekononomi ke depan.

Kami merangkum dalam Sajian Utama "Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA); UMKM Sehat, Daya Saing Kuat. Dilanjutkan dengan wawancara eksekutif dengan Anies Baswedan, yang saat ini menjadi Menteri Kebudayaan dan Pendidikan Dasar dan Menengah terkait dengan "Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA); Sumber Daya itu adalah Diri Kita" dan ditutup dengan "BMT-BMT Siap Hadapi MEA".

Redaktur ***Tamaddun*** berharap, dengan adanya sajian khusus terkait dengan Masyarakat Ekonomi Syariah (MEA) ini kita bisa memiliki kesadaran ekonomi tak lagi sebatas Indonesia tapi juga ASEAN bahkan global.

Dengan demikian, kita akan lebih terbuka cakrawala kita dalam meningkatkan kesejahteraan bukan hanya diri kita, tapi juga orang-orang di sekililing kita. Khususnya, sektor UMKM. Dan BMT sebagai lembaga dakwah dan penyedia modal pembiayaan usaha diharapkan turut serta dalam mensukseskan MEA sehingga kesejahteraan kaum pedagang kecil bisa terlayani dengan efektif.

Terakhir, semoga kita mampu mendapat pencerahan baik pikiran maupun hati. Tetap semangat, semoga selalu bermanfaat. [red]

# Daftar Isi


## 10 Sumber Daya itu Adalah Diri Kita

**Dr. Anies Rasyid Baswedan, Ph.D,**

*Tantangan kita itu besar. Terutama terkait dengan tenaga kerja. Di mikro bisa meningkatkan produktifitas itu akan luar biasa. Dan usaha untuk memperbesar usaha mikro ini tidak hanya bisa dilakukakan oleh pemerintah saja*

## 1 Serambi
*Learning*

## 6 Cover Story
Hadapi MEA: Pedagang dan BMT Menimbang Bahagia

## 8 Sajian Utama
- Masyarakat Ekonomi Asean (MEA): UMKM Sehat, Daya Saing Kuat
- Masyarakat Ekonomi Asean (MEA): Sumber Daya Itu adalah Diri Kita
- BMT-BMT Siap Hadapi MEA

## 20 Dinamika
- TAMZIS Bebaskan 1,3 M, Sisa Pembiayaan Pedagang Pasar Induk Wonosobo
- Kunjungan Atlit Singapura
- TAMZIS Busines Plan 2015; Memperbesar kemanfaatan, melalui pembiyaan Berkualitas
- Rapat Akbar PBMT Jawa Tengah: Penguatan Kelembagaan dan Jaringan Menuju Haluan BMT 2020
- Kunjunagan Delegasi Philipina
- Jambore BMT 2014: Bakti BMT Bagi Negeri
- Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS) Beri Beasiswa: Ringankan Biaya Sekolah Cerdaskan Bangsa
- Kujungan Pondok Gontor
- BMT Binama Semarang Silaturahmi dan Belajar Insan BMT ke TAMZIS
- Forum Baitul Maal PBMT MPD Karanganyar Study ke Baitul Maal TAMZIS
- Memakmurkan Masjid dengan "Tebar Alat Sholat"

## 30 Profil
- TAMZIS WELERI; Menjadi Fondasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang Besar dan Terpercaya di Pantura
- PASAR GROSIR BATIK SETONO PEKALONGAN: Pasar Tradisional yang Go Internasional

## 38 Sosok
KARSIWI TRI SETYANTORO: Cinta Keluarga, Bangun Keluarga Utama

## 44 TAMZIS Menjawab
Seputar Agunan Pembiyaan

## 46 Ekonomi Syariah
Peran Istri Mewujudkan Ekonomi Syari'ah dalam Keluarga

## 49 Kamus Ekonomi Syari'ah

## 50 Pustaka Syariah

## 51 Jendela Keluarga
Menanamkan Pendidikan Karakter Islami

## 53 Berita Karyawan

## 54 Inspirasi
- SAMINAH; Sukses Jual Kacamata, Masa Depan Jadi Terang Benderang
- NUR JAZIN: Tekun dan Pantang Menyerah, Peroleh Kesuksesan
- PONISAH; Sukses Itu Usaha, Jujur dan Doa
- SUDINANTO; Selagi Muda, Optimalkan Segala Daya

## 66 TAMZIS Business Channeling

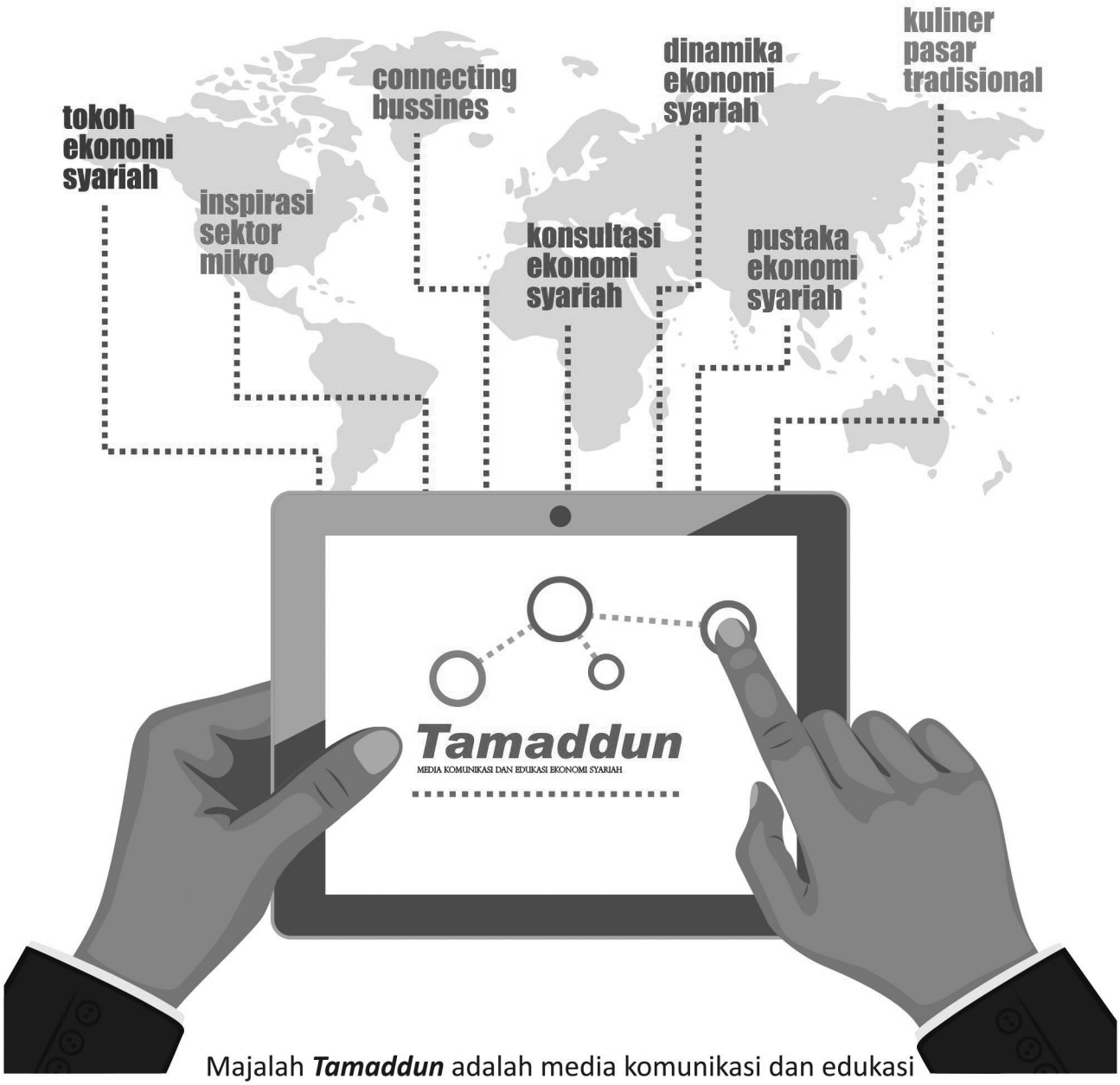
## 67 Santap Kuliner
Terpikat Pecel Pikatan Mak Wah

## 69 Tegar
Menjemput Rizki Allah dengan Berjualan Balon

## 71 Refleksi
*The Art of Giving*

# Tamaddun

MEDIA KOMUNIKASI DAN EDUKASI EKONOMI SYARIAH




Majalah ***Tamaddun*** adalah media komunikasi dan edukasi ekonomi syariah yang turut andil mempengaruhi opini publik dalam membangun kesadaran dan mendorong masyarakat berperilaku ekonomi syariah.

**Alamat Redaksi:**
Gedung Pusat TAMZIS. Jl. S. Parman 46 Wonosobo.
Telp. 0286 325303. Fax. 0286 325064. email: redaksitamaddun@gmail.com

**www.tamzis.com**

# HADAPI MEA:
## Pedagang dan BMT Saling Menimbang Bahagia

Dalam ekonomi, untung-rugi harus ditimbang. Dalam berdagang pun harus ada timbangan agar rasa keadilan itu terwujudkan. Baik-buruk dalam keyakinan agama juga akan ditimbang nanti di akhirat. Bila amal baik kita lebih berat, surgalah tempatnya. Tapi bila dosa-dosa kita lebih banyak, nerakalah rumah kita.

Bila Anda sering berbelanja ke pasar tradisional, pastilah Anda menemui timbangan di setiap kios-kios pasar. Karena timbangan sendiri merupakan alat ukur untuk menilai secara adil antara nilai mata uang dengan barang yang dibeli oleh konsumen. Tanpa timbangan, semua perkara akan menjadi tidak adil.

Dalam timbangan pun harus ada standarisasi yang dijadikan acuan. Terkait dengan pasar tradisional, pemerintah melalui Dinas Perdagangan yang harus memberi batasan-batasan dan mengawasinya. Sehingga antara pedagang satu dengan yang lain

memiliki standar yang sama. Bila tidak, konsumen lagi-lagi yang akan dirugikan.

Selain alat ukur timbangan, pedagang pasar yang tergolong dalam UMKM harus mengerti keinginan dan kecenderungan konsumen, agar dalam memberi layanan pada konsumen bisa lebih memuaskan. Artinya, konsumen tidak merasa kecewa karena barang yang dibeli kadaluarsa, habis ataupun tidak ada. Padahal yang namanya melayani mengandung makna memenuhi apapun permintaan konsumen. Mulai dari komunikasi, kepuasan psikologis dan pemenuhan kebutuhan barang yang ingin dibeli.

Dengan begitu, tidak bisa tidak, para pedagang pasar tradisional harus bisa semenarik mungkin untuk menyediakan barang yang lengkap, suasana kios yang bersih dan tertata rapi, melayani pembeli dengan senang hati dan terakhir adalah memberi harga yang tidak memberatkan pembeli atau diusahakan lebih murah.

Hal itu mensyaratkan, setiap pedagang di pasar tradisional harus memiliki *skill* dan pengetahuan tak hanya dalam menjual, tetapi juga membaca situasi dan keadaaan. Apalagi tahun 2015, Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) akan diberlakukan.

Bila belum memenuhi syarat tersebut, pemerintahlah yang harus memberikan kebijakan khusus kepada UMKM berupa edukasi, memberi kemudahan dalam mengakses permodalan dan pengawasan yang memihak kepada UMKM. Mengingat, pelaku usaha di Indonesia 99,2% adalah UMKM, sedangkan 0,8% adalah perusahaan besar yang menguasai 75% dari seluruh aset di Indonesia.

Disinilah peran aktif BMT-BMT dalam memberikan pembiayaan (modal) kepada UMKM yang ditunggu-tunggu. Selain dapat memperkuat perekonomian bangsa, juga mampu meningkatkan kesejahteraan kaum kecil yang berusaha keras untuk memenuhi kehidupannya.

Menariknya, meski UMKM memberikan sumbangsih yang besar bagi kesejahteraan perekonomian masyarakat, mereka tetap bertahan dan berusaha keras sambil mencicil senyuman bila melihat kebijakan-kebijakan pemerintah. Seolah-seolah, mereka mengatakan bahwa semua masalah dan keadaan yang kurang nyaman akan selesai dengan timbangan senyuman.

**.... menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pemerintah selalu dibayangi oleh rasa khawatir, cemas dan takut, .... UMKM sebaliknya, merasa tenang, senyum dan bersiap diri dengan segala kemungkinan. Dengan keyakinan, setiap makhluk hidup sudah ada yang menanggung rizkinya masing-masing.**

Salah satu contohnya, ketika menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pemerintah selalu dibayangi oleh rasa khawatir, cemas dan takut, bila Indonesia akan menjadi peluang pasar ASEAN yang sangat potensial. UMKM sebaliknya, merasa tenang, senyum dan bersiap diri dengan segala kemungkinan. Dengan keyakinan, setiap makhluk hidup sudah ada yang menanggung rizkinya masing-masing. Tugas kita hanya berusaha dan berusaha. Kerja dan kerja. Selebihnya, kita serahkan kepada Sang Pencipta.

Bila cermin di atas selalu dibersihkan. *Insyaallah*, jika senyum antara pedagang dan pemberi modal (BMT), TAMZIS misalnya, saling melengkapi dan kerjasama. Senyum itu tak akan pernah sirna. Timbangan bahagia akan adil selamanya. Mudah-mudahan. [red]

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA);

# UMKM Sehat, Daya Saing Kuat

**Menurut laporan World Economic Forum (WEF) melalui The Global Competitiveness Report 2014-2015, daya saing global Indonesia berada di peringkat 34. Naik empat peringkat dari peringkat 38 tahun lalu.**

Sebagai forum ekonomi dunia, WEF menilai suatu negara berdasarkan 12 faktor. Antara lain, mulai infrastruktur, pendidikan dan pelatihan, efisiensi pasar tenaga kerja, kesiapan teknologi dan inovasi. Tujuannya adalah untuk menghasilkan gambaran yang bisa diperbandingkan dalam hal daya saing, produktivitas dan kesejahteraan di 144 negara.

Meski mengalami peningkatan daya saing, capaian Indonesia sebetulnya belum sesuai harapan. Bila dibandingkan dengan negara-negara lain di kawasan ASEAN, peringkat Indonesia masih tertinggal dari Singapura (2), Malaysia (20), dan Thailand (31).

Memang sedikit merisaukan, mengingat tahun ini Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) sudah diberlakukan, dan ini menuntut kesiapan Indonesia untuk berkompetisi dengan negara-negara ASEAN lainnya.

Tidak bisa tidak, pemerintah harus melakukan pembangunan sektor-sektor yang lebih produktif yang menyangkut hajat hidup orang banyak. Misalnya, pendidikan, kesehatan, infrastruktur. Sedang dalam sektor ekonomi, pemerintah harus memberi perhatian lebih pada sektor mikro. Karena sektor mikro inilah yang banyak masyarakat menggantungkan kebutuhan hidup keluarganya. Hampir 90 % lebih.

## Definisi Masyarakat Ekonomi ASEAN

Tahun 2015 adalah awal babak baru masyarakat ekonomi ASEAN (MEA). Dan keniscayaan bagi kita untuk mengerti dan memahami secara utuh. Agar kita mampu berdaya saing dan tak hanya jadi penggembira.

Secara definitif, masyarakat ekonomi ASEAN (MEA) atau *ASEAN Economic Community* (AEC) adalah integrasi (kesalingkaitan) sistem ekonomi perdagangan bebas antar negara-negara Asean yang merupakan kesepakatan antar sembilan negara-negara Asean.

Perlu kita akui bahwa MEA ibarat uang logam dengan dua sisi. Bisa bermakna peluang atau ancaman, berkat atau kutukan. MEA bertujuan untuk menyatukan ekonomi di kawasan Asia Tenggara.

**Ada empat pilar utama dalam cetak biru MEA. *Pertama*, pembentukan ASEAN sebagai pasar tunggal dan basis produksi regional. *Kedua*, ASEAN sebagai kawasan berdaya saing tinggi. *Ketiga,* ASEAN sebagai kawasan dengan pembangunan ekonomi merata. *Keempat,* ASEAN sebagai kawasan terintegrasi dengan ekonomi dunia.**

Ada empat pilar utama dalam cetak biru MEA. *Pertama,* pembentukan ASEAN sebagai pasar tunggal dan basis produksi regional. *Kedua,* ASEAN sebagai kawasan berdaya saing tinggi. *Ketiga,* ASEAN sebagai kawasan dengan pembangunan ekonomi merata. *Keempat,* ASEAN sebagai kawasan terintegrasi dengan ekonomi dunia.

Kelahiran ASEAN sebagai pasar tunggal dan basis produksi jelas akan membikin kawasan ini lebih dinamis dan berdaya saing. Sebab, MEA menyepakati pembebasan arus barang, jasa, tenaga kerja, investasi, dan modal. Yang tak kalah penting penghapusan tarif perdagangan antar negara ASEAN.

## Potensi Indonesia

Bagi Indonesia, MEA bisa jadi merupakan peluang emas untuk semakin maju dan kuat. Hal itu dibuktikan, negara kita memiliki Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar US$ 878 miliar pada 2012. Mengutip data World Bank, kekuatan ekonomi Indonesia berada di peringkat 16 di dunia dan terbesar di antara negara ASEAN. Kontribusi PDB kita mencapai 38,67% dari total PDB negara ASEAN.

Dengan jumlah penduduk lebih dari 240 juta orang, Indonesia menjadi pasar terbesar di ASEAN. Itu makin mengukuhkan negeri ini sebagai perekonomian terbesar di ASEAN. Kalau melihat data tersebut, boleh jadi semua

pihak optimistis melihat MEA sebagai berkat bagi Indonesia.

Dalam cetak biru MEA, ada 12 sektor prioritas yang akan diintegrasikan. Sektor tersebut terdiri dari tujuh sektor barang yakni industri agro, elektronik, otomotif, perikanan, industri berbasis karet, industri berbasis kayu, dan tekstil. Sisanya adalah lima sektor jasa yaitu transportasi udara, pelayanan kesehatan, pariwisata, logistik, serta industri teknologi informasi alias e-ASEAN. Sektor-sektor prioritas inilah yang nantinya akan di implementasikan dalam bentuk pembebasan arus barang, jasa, investasi, dan juga tenaga kerja terampil.

### UKM Kuat Jadi Andalan

Dalam menyongsong MEA 2015, pemerintah harus membuat persiapan yang matang dan kebijakan melindungi kepentingan masyarakat. Selain itu, Khususnya para pengusaha UKM harus melakukan perubahan cara pandang dalam menyikapi persaingan yang timbul dari MEA 2015.

Persaingan dari luar tidak lagi dianggap sebagai ancaman, namun sebagai peluang untuk memperbaiki diri dan menjadi lebih baik mengingat kunci kemenangan dalam pasar bebas adalah daya saing. Untuk itu pemerintah Indonesia harus mengambil langkah-langkah yang dapat mendorong terjadinya peningkatan daya saing bagi produk barang dan jasa Indonesia.

Antara lain sehubungan dengan jaminan perlindungan bagi Hak Kekayaan Intelektual, memberikan perlindungan konsumen, meningkatkan arus investasi sektor infrastruktur, dan menyempurnakan kebijakan perpajakan.

Di sisi lain, ada empat prioritas utama di ASEAN terkait UKM. *Pertama,* mempercepat pengembangan UKM. *Kedua* memperkuat daya saing dan dinamika UKM ASEAN dengan memfasilitasi askses terhadap informasi, pasar, sumber daya manusia dan keahlian, keuangan dan teknologi. *Ketiga,* memperkuat UKM ASEAN untuk membantu masalah-masalah makro ekonomi, kesulitan keuangan maupun tantangan dalam liberalisasi perdagangan. *Keempat,* meningkatkan kontribusi UKM bagi pertumbuhan ekonomi menyeluruh dan pengembangan ASEAN sebagai kawasan.

Tantangan lain yang juga perlu disiapkan adalah tantangan untuk ekspansi ke mancanegara, seperti masalah bagaimana perusahaan memperoleh pengakuan, akses terhadap kredit, kemudahan membuka rekening internasional dan melakukan transaksi perbankan rutin.

Ditambah lagi, lembaga keuangan, termasuk juga BMT harus selalu memberi dukungan atas kebutuhan pengusaha kecil dan menengah dalam melakukan perdagangan, *cash management*, valuta asing, investasi, di mana layanan ini biasanya hanya disediakan oleh perusahaan berskala besar. [red]

**“ Persaingan dari luar tidak lagi dianggap sebagai ancaman, namun sebagai peluang untuk memperbaiki diri dan menjadi lebih baik mengingat kunci kemenangan dalam pasar bebas adalah daya saing. Untuk itu pemerintah Indonesia harus mengambil langkah-langkah yang dapat mendorong terjadinya peningkatan daya saing bagi produk barang dan jasa Indonesia.**

## Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA);

# Sumber Daya itu adalah Diri Kita

**Menurut para ekonom, Indonesia saat ini menduduki peringkat 16 besar dunia dalam pertumbuhan ekonomi. Diprediksikan tahun 2030, Indonesia berada di posisi ke 7 dunia. Indikasi tersebut ditunjukkan mulai tahun 2000, ASEAN mulai memegang perekonomian dunia. Kedepan ASEAN lah yang menentukan dunia. Itulah nantinya yang disebut dengan era kebangkitan ASEAN.**

Nah, untuk lebih detail mengetahui tantangan dan apa peran kita dalam menghadapi masyarakat ekonomi ASEAN (MEA) berikut wawancara eksklusif Zubaeri At dengan Anies Baswedan, Dewan Pakar PBMT Indonesia yang kini menjabat sebagai Menteri Kebudayaan dan Pendidikan Dasar dan Menengah setelah mengisi acara "Jambore BMT 2014; Berbakti untuk Negeri" di Cibubur Jakarta Timur.

**Bagaimana UMKM dalam menghadapi MEA?**

Kenyataannya, masyarakat ekonomi ASEAN (MEA) itu akan tetap berjalan. Dalam situasi seperti itu ada dua komponen. *Satu,* komponen dari pemerintah. Bagaimana pemerintah mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang mampu melindungi, tapi bukan semata-mata protektif. Melindungi dalam artian, pemerintah memberi ruang kepada UMKM agar bisa tumbuh dalam suasana masyarakat ekonomi ASEAN.

*Kedua,* dari komponen masyarakatnya itu sendiri. Rakyat melihat MEA sebagai kesempatan untuk kompetisi. Dengan standar yang lebih tinggi. Dan Indonesia adalah pasar yang luar biasa besar bagi negara-negara tetangga kita. Tapi masyarakat kita harus bisa diisi oleh produk dalam negeri. Kalau kita tidak mau mengisinya, kita tidak akan tumbuh dan berkembang.

**Apa yang bisa dijadikan unggulan bagi Indonesia dalam menghadapi MEA ke depan?**

Sebenarnya banyak sektor. Saya ingin menggaris bawahi, di sektor manapun, produktifitas kita harus ditingkatkan. Jadi bila produktifitas kita meningkat tentu efeknya positif. Tapi bila produktifitas ditambah dengan kreatifitas yang menjadi sangat luar biasa. Di situ kita mempunyai potensi yang sangat besar. Karena sebenarnya, bangsa Indonesia itu sebenarnya adalah bangsa yang sangat kreatif. Kalau kita hanya meningkatkan produktifitas, tapi tidak mendorong kreatifitas dalam jangka panjang akan payah sekali.

**Bagaimana upaya mendorong pedagang mikro agar bisa lebih kreatif?**

Sistematika dalam mengelola, seringkali membuat bisnis *plan* saja belum bisa. Sebenarnya bukan tidak bisa mengelola, bukan tidak bisa manajemen. Bisa! Buktinya mereka bisa bertahan. Hanya saja selama ini, sistematika pengelolaanya itu tiap orang beda-beda. Bila sistematikanya dibuat standar, maka mereka bisa berurusan dengan lembaga keuangan. Coba saja tanya ke ibu-ibu di pasar, punya gak manajemen. Punya, cuma masih standar dia. Bukan standar yang universal. Sehingga ketika berhubungan dengan lembaga keuangan, tidak nyambung.

Kalau mereka diajari dengan manajemen standar, maka bahasa keuangannya akan sama dengan bahasa yang digunakan oleh lembaga pemberi dana. Kalau bahasanya sama, maka bisa berkomunikasi. Bila bisa berkomunikasi itu artinya ada interasksi bisnis.

**Bagaimana agar komunikasi itu bisa saling dipahami antara lembaga keuangan dan pedagang?**

Begini, yang namanya kepuasan itu bisa ditingkatkan. Hanya dia harus mendapatkan rancangan untuk bisa meningkat. Jadi diberikan pertanyaan-pertanyaan. Misalnya, ibu ingin gak anaknya kuliah? Ingin gak berangkat haji? Ingin gak bangun rumah atau renovasi rumah? Jadi memberi rangsangan cita-cita sehingga dia terpanggil untuk meningkatkan kinerja. Ada tidak orang yang tak ingin meningkatkan kinerja. Tentu ada. Tetapi mayoritas yang terjadi bila cita-cita rendah, maka dapat rendah pula kebahagiaan yang didapatkan.

Saya pernah mengatakan begini, sebuah problem besar, saya mengutip pendapat orang "ketakutan terbesar itu muncul karena meyakinkan orang gagal untuk meraih cita-citanya, ketakutan terbesar itu adalah berhasil meraih cita-citanya dan cita-citanya itu terlalu rendah". Itu bahaya terbesar. Jadi, bukan gagal meraih cita-cita, tetapi berhasil mencapai cita-cita dan cita-citanya terlalu rendah.

Tugas dari Perhimpunan BMT Indonesia dan BMT-BMTnya adalah merangsang

terbangunnya cita-cita yang besar. Belum tentu bisa diraih. Agar mereka bergerak melakukan sesuatu.

**Apa pendapat anda soal peran BMT-BMT?**

BMT itu memiliki semangat koperasi itu yang harus didorong. Khususnya, semangat gotong- royong. Ini saatnya bagi koperasi membuktikan di bawah PBMT Indonesia bahwa koperasi bisa berjalan dengan baik, bila bisa dikelola dengan baik.

BMT-BMT ini khas Indonesia. Karena BMT bisa menggabungkan prinsip koperasi dengan prinsip-prinsip keuangan Islam. Bila BMT berhasil membuat terobosan ke depan, *insya Allah* akan banyak sekali kemajuan yang dibuat. Apalagi pemerintah ke depan akan memberikan perhatian khusus pada koperasi dan sektor mikro dan menengah.

BMT mampu bergerak dengan leluasa, karena BMT memiliki kelenturan dalam bergerak di akar rumput. Justru merekalah yang harus diberikan keleluasaan agar mereka bisa bergerak di bawah. Sedang bank-bank syariah dan bank konvensional bekerja di level yang lain. Kekuatan BMT terletak pada sisi kelenturannya.

Upaya yang harus dilakukan agar BMT berjalan dengan baik? Saya kira manajemen. Yang saya tahu, sekitar 500-an BMT-BMT di Perhimpunan BMT Indonesia pengelolaannya baik. Justru ini yang bisa dijadikan contoh.

**BMT selama ini melayani UMKM, bagaimana menurut Anda?**

Kalau kita lihat dari UMKM mampu menyerap sebesar 97% penduduk Indonesia. Kalau kita bicara keadilan dan kesejahteraan serta tenaga produktifitas masyarakat, fokusnya adalah UMKM. Kontribusi UMKM terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia adalah 47 %. Dari 1.000 trilyun pendapatan negara kita, ada 430 trilyun dari UMKM. Ini bukti bahwa BMT banyak memberi kemanfaatan kepada masyarakat mikro. Ke depan, andalah yang bergerak dari tempat-tempat sunyi nan sepi. Bukan dari tempat-tempat gegap gembita. Tapi manfaatnya, *insya Allah* mampu memotong

## Profil Singkat

Dr. Anies Rasyid Baswedan, Ph.D, Lahir di Kuningan, Jawa Barat, 7 Mei 1969; Ia adalah Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia ke-26. Seorang intelektual dan akademisi asal Indonesia. Cucu dari pejuang kemerdekaan Abdurrahman Baswedan, ia menginisiasi gerakan Indonesia Mengajar dan menjadi rektor termuda yang pernah dilantik oleh sebuah perguruan tinggi di Indonesia pada tahun 2007, saat menjadi rektor Universitas Paramadina pada usia 38 tahun.

Setelah lulus SD, Anies diterima di SMP Negeri 5 Yogyakarta. Dia bergabung dengan OSIS di sekolahnya. Lulus dari SMP, Anies meneruskan pendidikannya di SMA Negeri 2 Yogyakarta. Anies terpilih menjadi Ketua OSIS se-Indonesia pada tahun 1985. Pada tahun 1987, dia terpilih untuk mengikuti program pertukaran pelajar AFS dan tinggal selama setahun di Milwaukee, Wisconsin, Amerika Serikat. Program ini membuatnya menempuh masa SMA selama empat tahun dan baru lulus pada tahun 1989.

Setelah SMA Anies diterima masuk di Fakultas Ekonomi, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta (1989-1995). Dia tetap aktif berorganisasi, bergabung dengan Himpunan Mahasiswa Islam dan menjadi salah satu anggota Majelis Penyelamat Organisasi HMI UGM. Di fakultasnya, Anies menjabat sebagai Ketua Senat Mahasiswa dan ikut membidani kelahiran kembali Senat Mahasiswa UGM setelah pembekuan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Dia terpilih menjadi Ketua Senat Universitas pada kongres tahun 1992.

Beberapa Diantara Karier Penting:
1. Rektor Universitas Paramadina, dimana saat itu usianya baru menginjak 38 tahun
2. Ketua Yayasan Gerakan Indonesia Mengajar
3. Penggagas Gerakan TurunTangan
4. Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia (2014-2019)

Anies menilai bahwa pendidikan adalah kunci peningkatan kualitas manusia. Ia merasa peningkatan kualitas pendidikan akan terjadi dengan meningkatkan kualitas guru. Menurutnya pendidikan adalah interaksi antar manusia di mana peran guru menjadi begitu sentral. Peningkatan kualitas guru adalah salah satu hal yang ingin ia lakukan selaku Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia.

generasi (cut generation) di masa datang.

Di sisi lain, persoalannya sama yakni pendanaan. Hampir 80% usaha mikro didanai dengan modal sendiri. Menurut catatan ekonomi center UI hanya 14% yang dapat dari pinjaman-pinjaman. Dari sini, BMT menjadi menarik, karena khas Indonesia. Sebagai gerakan, BMT harus dibesarkan. Karena dua hal, *pertama*, karena memberi dampak yang besar. *Kedua*, BMT adalah khas Indonesia. Dengan menggabungkan konsep koperasi dengan semangat keadilan sosial yang ada dalam kandungan ajaran Islam.

Salah satu cara yang paling mudah menawarkan syariah adalah dengan cara menunjukkan penerapannya dengan menggunakan cara-cara universal yang bisa diterima. Dengan penerapan itu, ajaran Islam dalam menerapkan keadilan dan kesejahteraan sosial, BMT bukan lagi pada level filosofis, level nilai tetapi sudah para level aplikasi. Dengan penerapan ini, maka tidak ada bantahan terhadap sistem syariah tanpa ada data pembanding. Ataupun konsep pembanding.

**Selain di atas, apa tantangan terbesar bagi lembaga keuangan syariah, khususnya BMT?**

Yaitu sumber dananya sendiri. BMT-BMT harus mencari terobosan cara bagaimana memperoleh dana lebih banyak dan murah yang bisa dipakai untuk mendanai pedagang mikro. Bila itu sudah dilakukan, *insya Allah* ke depan akan lebih baik.

**Hal itu tentu terkait dengan produktifitas masyarakat. Lalu, bagaimana membangun agar masyarakat produktif?**

Sumber daya yang dimiliki itu tidak berlebih. Sumber daya yang dimiliki itu memberi manfaat yang besar. Saya membayangkan bahwa setiap kegiatan diukur. Kegiatan usaha. Kegiatan perhimpunan. Kalau diukur, maka akan terlihat seberapa besar sumber daya itu dioptimalkan.

**Buktinya apa bahwa sumber daya itu optimal?**

Dia menghasilkan terobosan-terobosan. Bisa menghasilkan manfaat baru yang punya efek-efek pada peningkatan kegiatan perekonomian. Kalau masyarakat itu produktif, maka semua sektor itu penuh dengan kegiatan usaha. Kita melihat jalur Jakarta-Bandung terbentang banyak peluang yang bisa dimanfaatkan untuk dunia usaha. Dan itu yang dilihat oleh dunia internasional terhadap Indonesia. Apa saja bisa dilihat menjadi peluang usaha.

**Lalu, apa tantangan usaha mikro dalam menghadapi MEA ?**

Tantangan kita itu besar. Terutama terkait dengan tenaga kerja. Di mikro bisa meningkatkan produktifitas itu akan luar biasa. Dan usaha untuk memperbesar usaha mikro ini tidak hanya bisa dilakukakan oleh pemerintah saja. Tapi juga harus dilakukan oleh swasta besar atau pemain-pemain dunia usaha besar yang memikirkan bagaimana pendorong munculnya usaha mikro. Mereka memang besar, cuma menjadi kecil peran mereka karena peran kebijakan-kebijakan pemerintah. Sekarang, mereka bisa memainkan peran besar untuk membuat peran tersebut lebih luas.

**Terakhir, bagaimana yang mikro-mikro dalam menghadapi MEA?**

Sebenarnya, bukan soal mikronya. Tetapi soal sektornya. Karena mikro itu sendiri adalah variasi, bermacam-macam. Oke, perlu saya garis bawahi bahwa secara umum kompetisi itu memberi manfaat bagi konsumen. Kompetisi yang sehat, membuat yang berkompetisi itu mendapatkan manfaat. Tetapi bila kompetisi tidak sehat maka akan ada yang ludes. Kita menginginkan dalam era ini adalah kompetisi yang sehat. Dengan begitu, kita bisa memasuki pasar ASEAN itu dengan perasan kita semua menjadi pemenang. Dan yang mikro itu harus bersiap diri, jangan hanya menyalahkan orang lain.

**Tantangan kita itu besar. Terutama terkait dengan tenaga kerja. Di mikro bisa meningkatkan produktifitas itu akan luar biasa. Dan usaha untuk memperbesar usaha mikro ini tidak hanya bisa dilakukakan oleh pemerintah saja**

- Anies Baswedan -

Sering kali kita itu begitu, kita mempunyai toko kecil. Di sebelah kita tokonya besar, terus kita lebih tahu apa yang dikerjakan toko sebelah, masang iklan, masang ini dan itu. Tapi kita tidak tahu apa yang kita kerjakan apa, kita tidak pasang iklan. Kita tidak pasang baliho. Tidak pasang spanduk dan kita menyalahkan terus toko sebelah. Kenapa kamu pasang iklan? Kenapa kamu pasang baliho? Dan kenapa kamu pasang ini dan itu. Jadi kita lebih tahu agenda dan lebih tahu apa yang dikerjakan orang lain daripada agenda kita dan apa yang akan kita kerjakan. Sekarang, sudah saatnya, kita harus lebih tahu agenda kita dan apa yang akan kita lakukan. [zbr]

# BMT-BMT Siap Hadapi MEA

**Dalam KTT ASEAN di Myanmar November kemarin, Indonesia menjadi perhatian dunia khususnya ASEAN. Presiden Joko Widodo mengatakan siap menopang terbentuknya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015. Mengingat Indonesia merupakan bagian penting dalam mata rantai produksi, bukan saja di tingkat regional, tetapi juga secara global.**

Pemerintah Indonesia terbuka untuk berbisnis bagi negara mana pun. Dengan syarat, negara lain tetap menjunjung tinggi prinsip timbal balik, saling menghormati, dan menguntungkan. Menurut Joko Widodo, ada tiga hal utama upaya mewujudkan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yakni, pembangunan infrastruktur, peningkatan investasi, dan peningkatan perdagangan intra ASEAN yang harus diprioritaskan.

Salah satu faktornya adalah Indonesia sebagai negara yang jumlah penduduknya terbesar dengan jumlah penduduk di atas 240 juta jiwa. Dan Indonesia dinilai dunia sebagai

pasar yang menjanjikan bagi produk negara ASEAN.

Jumlah penduduk yang besar memang menjadi nilai tambah di mata sejumlah investor. Dengan jumlah penduduk yang besar tidak ada pilihan lain bagi Indonesia untuk bersaing agar pasar yang menggiurkan ini tidak menjadi ladang mencari keuntungan produk dari negara lain.

Kita tahu, dalam *blue print* MEA 2015 akan dibuka 12 sektor pasar bebas, yang terdiri atas 5 sektor jasa dan 7 sektor perdagangan/industri. Kelima sektor jasa tersebut adalah transportasi udara, e-ASEAN, pelayanan kesehatan, turisme dan jasa logistik. Sedangkan 7 sektor perdagangan/industri terdiri atas produk berbasis pertanian, elektronik, perikanan, produk berbasis karet, tekstil, otomotif, dan produk berbasis kayu.

Dari 12 sektor tersebut, ada 8 bidang ketenagakerjaan unggul mencakup insinyur, perawat, arsitek, tenaga survei, tenaga pariwisata, praktisi medis, dokter gigi dan akuntan. Kedelapan bidang tersebut sudah mencapai *mutual recognition agreement* (MRA), yakni sertifikasi kompetensi kerja yang paling diakui di sesama negara ASEAN.

## UMKM Jadi Faktor Utama

Deputi Kelembagaan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM), Setyo Haryanto mengatakan saat ini usaha UMKM yang belum berbentuk PT (Perseroan Terbatas) masih sangat banyak, bahkan mencapai 99% dari 58,5 juta usaha UMKM di Indonesia. (kontan, 07 Agustus 2014)

Keterbatasan modal untuk mendirikan PT menjadi faktor utama banyaknya UMKM yang belum berbentuk perseroan. Alhasil, sejauh ini banyak pelaku UMKM yang bergabung dengan koperasi agar usahanya bisa berkembang.

Dengan bergabung pada unit koperasi, pelaku UMKM ini bisa memperoleh akses pinjaman usaha lewat koperasi simpan pinjam. UMKM tersebut tak bisa dengan mudah mengakses kredit usaha mikro dari perbankan karena tak berbadan hukum perseroan.

Wakil Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Jakarta, Sarman Simanjorang menilai kelonggaran syarat mendirikan perseroan ini menjadi kabar baik bagi banyak masyarakat yang selama ini ingin mempunyai perusahaan berbadan hukum PT, namun tak terlaksana karena terhalang syarat modal dasar.

Bukan hanya itu, Sarman juga bilang kelonggaran syarat ini bisa menjadi katalis yang positif bagi daya saing pengusaha Indonesia menjelang berlakunya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015.

Meskipun demikian, dia berharap kelonggaran syarat pendirian PT ini juga diiringi oleh keringanan lainnya. Salah satunya, keringanan biaya dalam mengurus segala perizinan yang diperlukan untuk mendirikan dan menjalankan usaha.

Selain keringanan biaya, Sarman juga meminta pemerintah juga bisa memberikan fasilitas keringanan pajak kepada pengusaha pemula dalam waktu satu atau dua tahun sejak memulai usaha. "Bebaskan pajak supaya pengusaha pemula ini antusias menekuni usahanya. Selama ini jumlah pengusaha nasional yang baru memiliki legalitas hukum masih di bawah 1% dan masih bisa ditingkatkan lagi melalui kebijakan yang pro terhadap dunia usaha," kata Sarman.

## Peran Lembaga Keuangan Syariah

Bicara UMKM, Riyanto, Direktur Utama Bank Syariah Bukopin (BSB) mengatakan, ada dua langkah untuk menghadapi era pasar bebas MEA 2015 yaitu meningkatkan daya saing dan permodalan. Daya saing dalam artian membidik dan meningkatkan pembiayaan untuk usaha mikro kecil menengah (UMKM) sekaligus memperluas aksesnya. (Republika, 01 Oktober 2014).

Alasan lain, UMKM ikut menentukan ukuran untuk melakukan pembiayaan. Selain memang wirausahawan UMKM masih sangat besar. Tercatat ada 90 persen lebih dari total pengusaha Indonesia. Dari 5 trilyun yang tersedia untuk pembiayaan, selama Januari 2014 hingga Juni tahun 2014 baru menyalurkan pembiayaan sebesar Rp 3,6 triliun.

Subenni, Corporate Communication Panin Bank Syariah (PBS) mengatakan, pihaknya mempunyai strategi bisnis yang

berbeda untuk menguasai MEA. Salah satunya dengan menyasar pembiayaan untuk UMKM dan pendanaan ibadah haji-umrah. Pihaknya menyatakan bahwa pembiayaan untuk UMKM selama 2014 hingga 10 September 2014 sebesar Rp 1,6 triliun.

Joelarso, Ketua Umum Perhimpunan BMT Indonesia dalam silaturrahmi nasional di Batam menjelaskan, pemberlakuan standarisasi pada BMT tidak lain adalah sesuai dengan haluan BMT 2020 dan tuntutan lembaga keuangan yang harus profesional. Meski begitu, standarisasi di perhimpunan bukan berarti penyeragaman. Kerena masing-masing BMT memiliki karakter, khususnya dari sisi produk yang ditawarkan. *Keluwesan* itu yang menjadikan BMT hidup.

Pendiri Karim Consulting Indonesia, Adiwarman Karim juga mengatakan, standardisasi yang diberlakukan kepada anggota Perhimpunan BMT Indonesia termaktub dalam *Islamic Microfinance Standard* (IMS) sebagai upaya membuat ukuran yang sama sehingga semua orang yang akan pergi ke BMT merasakan yang sama.

Adiwarman menyebut standardisasi BMT dilakukan terhadap tiga aspek utama, yaitu Standar Operasional Prosedur (SOP), Sumber Daya Manusia (SDM) hingga laporan keuangan. Dari sisi SOP, pelayanan yang diberikan oleh BMT harus memenuhi kualifikasi yang ditetapkan.

Kemudian untuk SDM, perlu sertifikasi sehingga pelanggan dilayani oleh SDM dengan kemampuan dan kompetensi yang telah tersertifikasi. Terakhir dari segi laporan keuangan, haruslah teraudit (audited).

**“pemberlakuan standarisasi pada BMT tidak lain adalah sesuai dengan haluan BMT 2020 dan tuntutan lembaga keuangan yang harus profesional. Meski begitu, standarisasi di perhimpunan bukan berarti penyeragaman. Kerena masing-masing BMT memiliki karakter, khususnya dari sisi produk yang ditawarkan. *Keluwesan* itu yang menjadikan BMT hidup.**

- Joelarso -

## BMT Siap Bersaing di MEA

Dalam seminar nasional “Blueprint Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Menghadapi MEA 2015” yang diselenggarakan oleh Sidogiri Network Forum (SNF) BMT Maslahah Sidogiri, Rabu (5/11/2014). Dr. Muhammad Syafii Antonio, M.Ec menegaskan Untuk memenangkan persaingan era pasar bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015, salah satu yang harus dilakukan BMT adalah memantaskan diri untuk menjadi pemenang. Bila tidak, maka dalam era persaingan pasar bebas tersebut, produk, jasa dan sumber daya manusia Indonesia dikhawatirkan akan kalah bersaing dengan negara-negara ASEAN.

Untuk memenangkan persaingan ASEAN 2015, menurut Muhammad Syafii Antonio, Ketua Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) TAZKIA, ada beberapa stategi yang harus dilakukan untuk memantaskan diri menjadi pemenang adalah melakukan inovasi produk, harga produk yang kompetitif, pengemasan produk yang menarik perhatian dan pengiriman barang yang dapat menjamin keselamatan serta dilindungi oleh asuransi.

Syafii yakin, umat Islam bisa memenangkan persaingan global karena dalam Al-Quran surah Al-Jumu’ah ayat 9 sampai 11 telah memberikan motivasi bagi umat Islam untuk bersaing secara global. Ayat tersebut menyebutkan, “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. [zbr]

**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. Sangkuriang No. 27 Cimahi. Jawa Barat.
Telp./ Fax. 022 6626941.

BANDUNG KOTA
Jl. Inggit Garnasih (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, Ruko No. 05 Sokaraja Purwokerto.
Telp./ Fax. 0281 6441454.

PURWOKERTO KOTA
Jl. Gatot Subroto 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 Kedaung Kroya 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 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 Muntang No. 03 Wonosobo.
Telp. 0286 325303

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

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 KENDAL :**
Jl. Utama Tengah No. 251. Weleri Kendal Jateng.
Telp. 0294 643620

**KANTOR MAGELANG :**
MAGELANG KOTA
Ruko Prayudan C5, Magelang.
Telp. 0293 5529150. Fax. 0293 3276364

MUNTILAN
Ruko Prayudan B7, Mertoyudan Magelang.
Telp. 0293 326411 Fax. 0293 326411

SECANG
Jl. Raya Secang – Magelang No. 171. Secang
Magelang. Telp. 0293 5503394

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

JOGJA KOTA
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 7 Yogyakarta.
Telp. 0274 377601

GODEAN
Komplek Ruko Sido Agung, Senuko Sido Agung
Godean Sleman Yogyakarta.
Telp. 0274 6496460, 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. Mutian Ruko Wetan Pasar No. 03, Wates Kulon Progo.
Telp. 0274 7745961 Fax. 0274 7745961

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

**KANTOR KAS**
Jl. Prambanan Piungan Km. 02 Marangan Bokoharjo
Prambanan Sleman Yogyakarta. Telp. 088216410307.

PEMENANG KATEGORI PALING TERTIB DALAM PENCATATAN KEANGGOTAAN KEMENTERIAN KOPERASI DAN UKM RI

ISLAMIC MICROFINANCE STANDAR 2013 PBMT INDONESIA

2nd RANK THE BEST ISLAMIC MICROFINANCE 2013 KARIM BUSINESS CONSULTING

100 KOPERASI BESAR INDONESIA 2012 MAJALAH PELUANG & INFO PASAR

TAMZIS
BAITUTTAMWIL

www.tamzis.com

# TAMZIS Bebaskan 1,3 Milyar

## Sisa Pembiayaan Pedagang Pasar Induk Wonosobo

Wonosobo. Suasana pagi begitu cerah. Terlihat begitu banyak motor yang terparkir rapi. Wajah-wajah pedagang Pasar Induk Wonosobo (PIW) terlihat sedikit ceria. Meski sisa kesedihan akan bencana kebakaran masih tersimpan di wajah para pedagang.

Musibah kebakaran yang terjadi pada tanggal 22 Desember 2014 memang luar biasa, ratusan kios, lapak dan toko pedagang hampir ludes semua. Sekitar pukul 02:00 dini hari api mulai menghanguskan tempat mencari rezeki sehari-hari bagi para pedagang. Memang ada barang pedagang yang terselamatkan, tetapi lebih banyak barang yang tak tertolong lagi.

Acara pembebasan sisa pembiayaan pedagang PIW di gedung Korpri jalan Sindoro no. 05 Wonosobo (19/01). Ada sekitar 120-an pedagang anggota TAMZIS yang diundang. Bupati dan Dinas Koperasi, Disperindag, PDM Muhammadiyah, PCNU dan ICMI Wonosobo serta Camat Wonosobo hadir dalam pembebasan sisa pembiayaan tersebut.

Acara pembebasan sisa pembiayaan ini sendiri terangkai dalam tema " TAMZIS Peduli, Indahnya Ekonomi Syariah". Acara dibuka jam 10.00 WIB dengan pembacaan ayat suci Al-qur'an, dilanjutkan menyanyikan lagu Indonesia Raya dan Mars Haluan BMT dan penyerahan secara simbolis pembebasan sisa pembiayaan sebesar 1,3 Milyar dari Ir. H. Saat Suharto, sebagai Ketua Pengurus TAMZIS kepada Bupati Wonosobo, Drs. Kholiq Arief. Dilanjutkan dari Bupati Wonosobo kepada perwakilan pedagang PIW yakni Pujiono.

Dalam sambutannya, Bupati Wonosobo, mengatakan, saya anggota tabungan Haji pertama di TAMZIS yang menunaikan haji tahun 90-an. "Saya pernah membaca artikel tentang Nabi Idris, di sana dijelaskan bahwa *daulah* (negara) yang baik memiliki tiga ciri, *pertama*, ada kepemimpinan yang adil, tegas dan *akuntable*. *Dua*, memiliki sistem irigasi pertanian yang hebat. *Tiga*, pasar yang baik, yang tidak 10 tahun sekali kebakaran, jadi PIW bukanlah pasar yang baik" tegas Kholiq.

Ia juga menyampaikan keinginannya untuk mendesain PIW sebagai pasar masa depan. Pasar anti kebakaran, desain yang indah, utuh, dan cantik. Sehingga para turis bisa berkunjung ke pasar PIW. *Insya Allah* mulai tahun 2015 ini dan akan selesai tahun 2016.

Terkait dengan TAMZIS, Bupati Wonosobo menyampaikan, ekonomi syariah yang dilaksanakan oleh TAMZIS adalah syariah yang jujur. Karena ada beberapa lembaga yang berlabel syariah demi keuntungan semata. "Dengan adanya BMT seperti TAMZIS, saya harap tidak ada lagi pedagang pasar yang pinjam ke rentenir" ujarnya.

Ir. Soleh Yahya, dalam sambutannya mewakili pengurus TAMZIS, mengatakan, TAMZIS *kok* bisa membebaskan? Karena sudah dipersiapkan oleh TAMZIS. Akad yang dipakai oleh TAMZIS adalah akad *mudharabah* (Bagi hasil). Kalau istilah masyarakat Jawa "maro". Dan TAMZIS memiliki prinsip, barangsiapa berpihak pada kaum lemah akan sukses. Atas semangat itu, Soleh mengajak pedagang untuk tetap semangat berjuang lagi.

Sedang Pujiono, perwakilan pedagang yang terkena musibah kebakaran dan juga anggota TAMZIS mengatakan, setelah pasar PIW kebakaran, kami sadar mempunyai tanggungan angsuran yang harus dibayar. Tapi ia bingung karena tidak memiliki apa-apa. "Dengan adanya pembebasan sisa pembiayaan dari TAMZIS kami merasa memiliki semangat lagi untuk berjualan. Terima kasih TAMZIS" katanya.

Pujiono juga mendo'akan TAMZIS agar terus maju, sukses dan jaya. "Kami minta tolong pada TAMZIS, bila nanti kami jualan lagi dan masih dalam kesulitan tolong dibantu. Kami sudah tidak punya apa-apa lagi" ujar Pujiono dengan suara lirih.

Berbeda dengan Ir. H. Saat Suharto, dalam sambutannya yang mewakili Perhimpunan BMT Indonesia menjelaskan, pertama kali mendengar pasar PIW kebakaran ia merasa kaget, *Innalillahi wainna ilaihi rajiun*. Bukan karena apa, tapi 80% pedagang pasar PIW anggota BMT. Tapi kemudian ia berucap, *Alhamdulillah* iman para pedagang tidak ikut kebakar. *Karena rezeki saking Allah, seng soge mung gusti Allah* (rezeki dari Allah, dan yang kaya hanya Allah).

"Perlu kami jelaskan juga bahwa yang di bebaskan oleh TAMZIS adalah pembiayaan yang menggunakan akad *mudharobah* (bagi hasil). Akad *murabahah* (jual beli) tetap harus dibayar kekurangannya" kata Saat.

Saat juga memberi semangat pedagang untuk *mereteli* apa-apa yang bisa dijual untuk mengawali berdagang. Bisa gelang, kalung atau barang berharga lainnya. Baru kalau sudah berjalan dan ada kekurangannya bisa pembiayaan lagi dengan TAMZIS. "*Bismillah*, mari kita berusaha lagi bersama-sama untuk membangun kembali dagangan kita" pungkasnya.

Tepat sebulan sebelumnya (25/11) TAMZIS juga membebaskan sisa pembiayaan pedagang korban kebakaran Pasar Atas Cimahi Jawa Barat. Dari sekian banyak pedagang pasar, sekitar 35 orang merupakan anggota pembiayaan TAMZIS Cimahi.

Sebagai bentuk tanggung jawab, TAMZIS yang bekerjasama dengan PBMT Indonesia bebaskan sisa pembiayaan anggota yang terbakar sebesar Rp. 220.500.000,- dan langsung menawarkan pembiayaan baru. Acra berlangsung di gedung dakwah Masjid Agung kota Cimahi yang juga dibingkai dalam "TAMZIS Berbagi, Indahnya Ekonomi Syariah".

Dalam sambutannya, Drs. H. Hendra Wirya Sumantri, perwakilan Wali Kota Cimahi, awalnya ia tidak tahu apa itu TAMZIS, setelah ngobrol dengan pengurusnya ternyata badan hukumnya Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kegiatan seperti ini adalah bukti bahwa TAMZIS memiliki kepekaan dan kepedulian sosial bagi anggota pedagang yang terkena musibah.

"Kami selaku pihak pemerintah mengucapkan terima kasih atas simpati dan empatinya terhadap musibah kebakaran pasar tradisional pasar Atas Cimahi. Mudah-mudahan anggota TAMZIS lebih banyak lagi di Cimahi, karena tahu, TAMZIS menggunakan sistem syariah dan berbagi bila ada keuntunga dan menanggung bila ada musibah" ujarnya. [zbr]

Atlit Singapura yang tergabung dalam Dream+ berkunjung ke TAMZIS (12-13/9). Kegiatan yang merupakan inisiasi dari PBMT Indonesia ini dirangkai dalam program "The 1-day PBMT Youth Development Program, conducted by Dream+ Singapore" dan dilaksanakan di Wonosobo dan Yogyakarta. Kegiatannya, selain kunjungan sekaligus juga pengembangan potensi bagi remaja Indonesia. []

# TAMZIS BUSINES PLAN 2015;

## Memperbesar Kemanfaatan TAMZIS, melalui Pembiayaan Berkualitas

Magelang. Suasana hijau, udara yang sejuk dan pemandangan klasik begitu terasa. Mulai dari pohon, bunga-bunga, rumput-rumput begitu menyegarkan. Batu-batu yang tertata rapi layaknya bangunan tropis begitu menyita perhatian para peserta.

Suasana desa juga begitu kental sejak awal. Tak salah, TAMZIS memilih mengadakan Busines plan 2015 tanggal 16-17 Desember 2014 di tempat ini. Pondok Tingal letaknya sekitar satu kilometer dari Wisata Candi Borobudur yang menjadi kebanggan bangsa Indonesia dan juga keajaiban dunia.

Dalam Busines Plan 2015 kali ini, TAMZIS sengaja mengangkat tema "Memperbesar Kemanfaatan TAMZIS, melalui Pembiayaan Berkualitas". Hal ini merupakan upaya TAMZIS untuk memperbesar kemanfaatan bagi anggota yang selama ini masih membutuhkan pembiayaan untuk meningkatkan usaha.

Ketua panitia RAB 2015 yang juga Manajer Area TAMZIS Kedu, Dwi Budi Santoso, mengawali sambutan dengan mengatakan, satu tahun telah kita lewati, kini sampai di penghujung tahun. Meski masih ada banyak kekurangan di sana-sini. Patut kita syukuri kehadirat Allah Swt, dalam forum *silaturrahim* dan merancang rencana kerja di tahun 2015 ini, kita masih diberi kekuatan.

"Hari ini kita berada di tempat yang sama untuk merumuskan dan mengaplikasi rancangan program kerja ke depan agar kemanfaatan TAMZIS mampu lebih baik bagi masyarakat khususnya berkaitan dengan pembiayaan" ujar Dwi Budi.

Tri Supriyowijianto, Wakil Manajer TAMZIS mengatakan, setiap lembaga pastilah akan melakukan Rancangan Anggaran Belanja (RAB) setiap tahunnya, tapi jangan sampai rutinitas ini menjadi rutinitas belaka. Tapi RAB kali ini harus kita jadikan tonggak yang mampu membawa perubahan bagi TAMZIS di tahun 2015 nanti. "Kita juga harus melakukan evaluasi tentang apa yang sudah kita kerjakan di tahun kemaren sebagai acuan untuk lebih baik di tahun yang akan datang" tambahnya.

Soleh Yahya, dalam sambutan mewakili pengurus menjelaskan, sejak awal, TAMZIS hadir sebagai dakwah. Sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan umat. Dalam cita-cita lebih besar, kita ingin membangun peradaban ekonomi syariah. Kita juga melihat bahwa tuntunan syariah belum sepenuhnya dilaksanakan. Kita tahu, bahwa ujung atau tujuan dari ekonomi syariah bagi masyarakat adalah memberi kemanfaatan bagi umat. Oleh karenanya, apa yang kita cita-citakan haruslah kita rencanakan sesuai dengan RAB. Dan sebisa mungkin kita capai di tahun depan.

"Setalah kita menyusun RAB, konsekuensinya, kita harus melakukan dengan baik. Sesuai dengan budaya yang diajarkan oleh Rasullah, yakni *siddiq*, *amanah*, *tabligh* dan *fathonah*. Selain itu, dalam pelaksanaannya harus utuh dan sempurna sehingga lembaga TAMZIS yang kita cintai ini tetap *marketable* dan bisa berkembang" tutur Soleh.

Setelah pembukaan, *TAMZIS Busines Plan 2015*, dilanjutkan dengan seminar yang diampu langsung oleh Ketua Pengurus, Ir. H. Saat Suharto Amjad. Tentang budaya kerja TAMZIS (TAMZIS Corporate Culture) yakni LIFE (Learning, Integrity, Friendliness and Endurance) yang tak lain memiliki semangat karakter yang diuswahkan oleh Rasulullah Muhammad Saw.

Kemudian dilanjutkan dengan presentasi MMC (Manager Marketing Cabang) dan MAC (Manager Administrasi Cabang) yang dibagi menjadi empat kelompok. Dan di masing-masing kelompok ada tim penguji secara detail RAB yang telah dibuat dan bagaimana merealisasikannya.

Di hari kedua, peserta *TAMZIS Busines plan 2015*, mendapat pencerahan terkait bagaimana melejitkan RAB menjadi kesuksesan yang luar biasa yang disampaikan oleh Dr. Agus Basuki dari Pusat Training Perbankan DIY. Dan dilanjutkan dengan presentasi masing-masing divisi yang ada di TAMZIS, antara lain Divisi Bisnis Utama, Ta'awun, Litbang dan ditutup oleh Manajer Utama TAMZIS yakni Budi santoso,SE. [zbr]

# Rapat Akbar
## PBMT Indoensia Jawa Tengah
### Penguatan Kelembagaan dan Jaringan Menuju Haluan BMT 2020

Kudus. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) ibarat anak macan, memang masih kecil tapi bila dewasa akan menakutkan. Selain BMT mempunyai keunikan dalam proses tumbuhkembangnya, BMT juga fenomenal melihat aset-aset yang selalu bertambah dari tahun ke tahun.

PBMT Indonesia adalah salah satu Perhimpunan BMT-BMT yang ada di Indonesia. Secara nasional, PBMT Indonensia memiliki anggota 560 BMT-BMT seluruh Indonesia. Dan BMT-BMT Jawa Tengah sebagai provinsi penyumbang anggota terbanyak, yakni ada 272 BMT yang menjadi anggota PBMT Jateng, dengan total aset mencapai Rp 6,32 triliun. Dan setiap tahun pertumbuhan aset mencapai 15 persen.

Rapat Akbar PBMT Indonesia wilayah Jawa Tengah merupakan rapat tahunan sebagai upaya konsolidasi, *silaturrahim* sekaligus membahas program dan strategi tahun-tahun kedepan.

Acara yang mengusung tema "Penguatan Kelembagaan dan Jaringan menuju BMT 2020" bertempat di hotel Griptha, Kudus, Jawa Tengah (9-10/12/2014). Dalam acara tersebut hadir juga Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah, Bupati Kudus dan Ketua Perhimpunan BMT Indonesia nasional, Drs. Joelarso.

Dalam sambutan pembukaan, koordinator PBMT Indonesia Wilayah Jawa Tengah, Budi Santoso,SE. yang juga Manajer Utama TAMZIS mengatakan BMT harus menjadi alternatif pilihan dalam pembiayaan maupun simpanan. Meski begitu, masyarakat harus tetap selektif dalam melakukan simpanan atau investasi. Termasuk memilih BMT.

"Dalam memilih BMT, masyarakat harus memilih BMT yang mempunyai manajerial yang baik dan dikelola secara profesional. Artinya, BMT yang dikelola oleh orang-orang yang memiliki sertifikasi kemampuan. Sebagaimana manajer anggota PBMT Indonesia, setiap manajer harus telah mendapatkan sertifikasi dari PBMT Institute" ujarnya.

Budi juga menambahkan, BMT harus komitmen mendorong anggotanya untuk berkembang, khususnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pasalnya, BMT sendiri berdiri dan berkembang justru merespon kondisi masyarakat. Terutama UMKM yang sering mengalami kesulitan mengakses pembiayaan dari perbankan.

"Dari sanalah BMT mengambil kesempatan untuk bisa memberi kemudahan bagi masyarakat. Bahkan, sekitar 80 persen pembiayaan kami alokasikan untuk UMKM. Banyak UMKM yang tidak *bankable* namun visible, menjadi sasaran garapan kami. Sebab, persyaratan BMT tentu jauh lebih mudah dari perbankan konvensional," tegas Budi.

Rapat akbar PBMT Indonesia Wilayah Jawa Tengah memiliki beberapa agenda antara lain; seminar tentang "Menejemen resiko dalam pengelolaan lembaga keuangan", "Pengaruh inklusi keuangan bagi kemajuan BMT" dan " Membangun profesionalisme pengelolaan BMTdengan Pendekatan GCG (Good Corporate Governance). Setelah itu, sidang komisi masing-masing program dan diakhiri dengan sidang pleno bersama. [zbr]

Delegasi dari Moro Philipina melakukan kunjungan langsung ke TAMZIS (22-24/9). Kunjungan ini dalam rangka penelitian langsung penerapan ekonomi syariah mikro pada anggota TAMZIS di pasar. []

# Jambore BMT 2014;

## Bakti BMT Bagi Negeri

Cibubur. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) atau yang dikenal dengan BMT (Baitul Maal wat Tamwil) tumbuh dan berkembang dari semangat umat Islam untuk memberdayakan umat yang lebih sejahtera dan lebih produktif. Lebih dari dua puluh tahun, BMT semakin menunjukkan sikap profesinalitas dan kemajuan yang pesat dalam melayani umat.

PBMT Indonesia sebagai rumah bagi BMT-BMT untuk berteduh dan saling memotivasi agar kesejahteraan umat dengan cepat terselesaikan. Salah satu program PBMT Indonesia tersebut adalah Jambore BMT yang mengusung tema "Bakti BMT bagi Negeri".

Menurut Awalil Rizky, Ketua panitia Jambore BMT 2014, dalam sambutannya mengatakan, bahwa tema "Bakti BMT Bagi Negeri" senafas dengan semangat ajaran Islam sebagai *rahmatan lil alamin* (rahmat bagi alam semesta) dengan cara memberikan kemanfaatan bagi anggota dan bagi rakyat Indonesia.

Acara yang yang berlangsung di bumi perkemahan Cibubur, Komplek Taman Bunga Wiladatika (21-22/10/2014) diikuti lebih dari 600 pegiat BMT seluruh Indonesia.

Ketua Umum Perhimpunan BMT Indonesia, Joelarso, mengatakan, BMT memiliki beberapa keunggulan yang sudah terbukti. *Pertama,* sebagai

koperasi yang dipercaya masyarakat luas untuk menyimpan dananya. *Kedua,* sebagai koperasi yang memberi edukasi kepada masyarakat agar giat menabung dan merencanakan keuangannya.

*Ketiga,* sebagai koperasi yang telah memberi pembiayaan mudah dan murah kepada anggota, yang mayoritas adalah usaha mikro. *Keempat*, sebagai usaha yang beroperasi secara syariah, BMT mendidik hidup yang baik secara Islami.

"BMT selama ini mengajak masyarakat untuk berperilaku produktif bukan konsumtif. Selain itu, BMT juga mengupayakan dalam mewujudkan masyarakat produktif yang di ridhoi oleh Allah Swt" kata Joelarso dalam sambutan pembukaan Jambore.

Anies Baswedan, selaku *keynote speaker* dalam sarasehan masyarakat produktif mengatakan, Indonesia berada dalam masa transisi. Ada peran besar yang bisa dilakukan oleh BMT. Antara lain, niat didirikan bangsa Indonesia adalah untuk membangun keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia.

"Jadi keadilan sosial itu bukan cita-cita, tetapi janji. Karena cita-cita bila tidak tercapai bisa direvisi. Tapi bila sudah janji harus ditepati. Niat kita pada negeri kita itu bukan cita-cita, tapi janji yang harus ditepati. kita harus memenuhi janji pada negeri. Melunasi janji harus kita tunaikan bersama-sama" ujarnya.

Ia menambahkan, kita harus tahu, salah satu cara yang paling mudah menawarkan syariah adalah dengan cara menunjukkan penerapannya dengan menggunakan cara-cara universal yang bisa diterima. Dengan penerapan itu, ajaran Islam dalam menerapkan keadilan dan kesejahteraan sosial, BMT bukan lagi pada level filosofis, level nilai tetapi sudah para level aplikasi. Dengan penerapan ini, maka tidak ada bantahan terhadap sistem syariah tanpa ada data pembanding. Ataupun konsep pembanding.

"Gerakan saudara tidak hanya dicatat sebagai pengelola, manajemen BMT saja, lebih dari itu para pengelola BMT akan dicatat dalam sejarah peradaban Islam di dunia" Anies memotivasi.

Jambore BMT, Bakti BMT Bagi Negeri, selain sarasehan masyarakat produktif, juga ada sukses story *home industry* tembaga dari Tumang Boyolali, tausyiah langsung oleh K.H. Abdullah Gymnastiar atau akrab di panggil Aa Gym dan dilanjutkan dengan *outbond* oleh Tim Darut Tauhid. [zbr]

# Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS) Beri Beasiswa

## Ringankan Biaya Sekolah, Cerdaskan Bangsa

Bandung. Kota bunga itu tak semua indah, ada pula yang butuh uluran tangan para penderma. *Muzakki* merupakan penderma yang wajib dalam Islam. Yang butuh uluran itu adalah anak-anak cerdas yang kurang mampu. Anak-anak yang memiliki keinginan kuat untuk melanjutkan sekolah. Anak-anak yang orang tuanya sudah berusaha sekeras batu. Siang dan malam menjadi teman.

Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS) adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki kepedulian tersebut untuk meringankan beban, memberi motivasi dan memberikan beasiswa sekolah sebagai penyemangat awal.

Sebagai lembaga penerima zakat, infak dan wakaf, Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS) ingin saling tolong antar sesama. Sedikit tapi mampu menyalakan harapan akan masa depan lebih baik. Karena Tamaddun memiliki keyakinan bahwa dengan pendidikanlah masa depan bangsa akan terbebas dari kemiskinan dan keterbelakangan.

Niat baik itulah yang sesungguhnya ingin disampaikan. Salah satunya, tanggal 17 November

2014, Tamaddun dibantu oleh karyawan TAMZIS Bandung memberikan beasiswa kepada 28 siswa-siswi mulai dari SD/MI, SMP/MTS, SMA/SMK di sekitar Bandung yang bertempat di Masjid Agung Raya Bandung. Acara tersebut dibingkai dalam tema "Pentasyarufan Beasiswa Tamaddun".

Pukul 15.30 WIB, beberapa penerima beasiswa, orang tua/wali, seluruh karyawan TAMZIS Bandung mulai dari MMC (Manager Marketing Cabang), MAC (Manager Administrasi Cabang) seperti Yanuar Muhamad (AO) Perwakilan dari Cabang Cimahi, Harto Gunawan (MMC) dan Izza Pratiwi (MAC) telah hadir.

Beasiswa tersebut diberikan selama empat bulan dengan total Rp 15.000.000,- yang diberikan pada 28 siswa-siswi dari berbagai sekolah antara lain SD Harapan 1 Cimahi, SDN Margahayu Utama, MI al-Hikmah, SD Kopo 1, MI Miftahul Huda, SMP N 9 Cimahi, MTS Daarur Rahmah, SMPN Selokanjeruk, SMP Pasundan 4 Bandung, MTS AL-Haq, SMP Pasundan Katapang, MTS Baabussalaam, SMK PGRI 2 Cimahi dan SMK Sangkuriang Cimahi.

Agil Nurhadi Kusumo Putro (Funding Officer) selaku ketua panitia dalam sambutannya mengatakan, selamat datang bagi para penerima beasiwa dan melaporkan jumlah penerima, teknis pengambilan hingga nominal yang akan diterima.

Sedang MMC TAMZIS BIG (Bandung Inggit Ganarsih) menyampaikan pengenalan terhadap TAMZIS dan juga menjelasan kegiatan-kegiatan Tamaddun sebagai Baitul Maal TAMZIS selama ini. Mulai dari beasiswa bina siswa cerdas, beasiswa ustadz-ustadzah (BETA), tanggap bencana, pemberdayaan masyarakat dan lain sebagainya.

Setelah sambutan-sambutan, agenda dilanjutkan dengan ceramah agama yang disampaikan oleh Ustadz KH. Burhan Hidayat dari Ponpes Daarul Halim yang menjelaskan terkait dengan keikhlasan dalam berbuat dan bertindak semuanya harus karena Allah ta'ala.

Sebelumnya juga, bulan September 2014, Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS) memberikan beasiswa kepada 21 siswa-siswi di Purwokerto, Jawa Tengah dengan nominal Rp. 12.600.000. [faruk/ Nur/ zbr].

Pengurus Ponpes Gontor Pusat Ponorogo, Jawa Timur silaturrahim ke TAMZIS Pusat di Wonosobo, Jawa Tengah (23/10). Kegiatan ini dalam rangka sinergi melakukan dakwah agama, terkait dengan ekonomi syariah dan memperkuat kepedulian pada mikro, khususnya pedagang pasar tradisional. []

# BMT Binama Semarang

## Silaturrahim dan Belajar Insan BMT Ke TAMZIS

Wonosobo. Dalam menghadapi tantangan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015 semua komponen yang ada di negeri tercinta ini harus melakukan pembenahan kualitas, baik SDI, manajerial dan pemberdayaan bagi masyarakat kecil.

BMT Binama Semarang tak mau berpangku tangan melihat kenyataan di depan mata di atas, makanya peningkatan kualitas dan memperluas wawasan khususnya SDI perlu selalu di *up grade* untuk lebih bermanfaat bagi anggota dan pada masyarakat pada umumnya.

Dipimpin langsung oleh Kartiko A. Wibowo, selaku Direktur beserta 4 manajernya *bersilaturahim* ke TAMZIS (29/10/14). Siltarurrahim ini diterima langsung oleh Manajer Utama TAMZIS, Budi Santoso,SE., dan didampingi oleh Erwin Saleh, Manajer SDI TAMZIS.

Materi yang menjadi kajian yakni, sistem dan pola pengelolaan Sumber Daya Insani (SDI), meliputi; teknik rekruitmen, pembentukan *teamwork* dan model rotasi dan promosi.

Budi Santoso, SE., menjelaskan, bahwa selama ini TAMZIS menerima Insan BMT (SDI BMT) dari beberapa sumber antara lain dari pesantren seperti Gontor, Universitas-universitas khususnya dari Hamfara, TAMZIS juga ikut *Job Fair* di beberapa kota dan dari organisasi masa seperti Muhammadiyah dan NU.

"Soal publikasi, TAMZIS lebih memilih *blusukan,* betul-betul mencari dan itu yang lebih banyak bertahan lama daripada melalui media koran, *online* atau PKL mahasiswa ekonomi Islam, mesti ada tetapi tidak banyak" kata Budi.

Kartiko dan Rina, salah satu Manajer BMT Binama bertanya "Bagaimana soal pendidikan dan kualitas serta kesiapan Insan BMT selama ini di TAMZIS?"

Budi menjawab, memang, karyawan yang di terima di TAMZIS rata-rata Sarjana, tapi ada yang D3 atau bahkan SLTA khususnya untuk kebutuhan kolektor. Perlu kita akui, bahwa sistem pendidikan kita di Indonesia belum siap kerja khususnya mentalitasnya. Dan ketika ada lowongan biasanya kita mempromosikan pada calon karyawan tentang *job* (tata cara kerjanya), karena kita mengarahkan karyawan itu bukan pada kelembagaan tapi pada *job-job* yang akan mereka lakukan.

"Karyawan itu sebenarnya tidak suka target, waktu kerja yang sering membuat citra buruk lembaga tertentu. Kebanyakan mereka memilih administrasi daripada AO ataupun marketing. Karyawan lebih suka gaji kecil tapi tenang, daripada gaji besar tapi tanggungjawabnya juga besar" terang Budi.

Terakhir, untuk memperkuat Insan BMT, masing-masing BMT harus melakukan pelatihan-pelatihan khusus untuk menambah kesiapan dan meningkatkan kualitas SDI. TAMZIS memiliki pelatihan calon karyawan selama 5 hari yang di *camp*. Dari pelatihan tersebut sebagai pengenalan ekonomi syariah dan produknya, pengenalan visi dan misi lembaga dan operasional lembaga. "*Alhamdulillah* lebih dari 50% karyawan yang mengikuti pelatihan tersebut cukup handal dalam melayani anggota. Artinya pelatihan tersebut efektif" ujar Erwin menambahkan.

Setelah BMT Binama Semarang, kini giliran BMT Insan Mandiri Sragen yang melakukan studi banding ke TAMZIS (14/11). Mereka ingin menimba ilmu terkait dengan pengalaman TAMZIS dalam

memberi pelayanan pada anggota dan hal-hal yang terkait dengan pengelolaan BMT. Antara lain; tata kelola anggota, tata kelola penggajian pengurus, pengawas dan manajemen, prosentase dan pemproporsian SHU, permodalan, membuka cabang baru, tata kelola kepegawaian, mekanisme penggajian, *reward* dan *punishment* dan strategi pengembangan bisnis.

Maryadi (55) selaku Ketua Pengawas, dalam sambutannya mengatakan, terima kasih telah diterima dengan baik. "Kami baru *netes* (membuka) dua cabang dan ingin belajar dari TAMZIS agar bisa besar dan bagus serta bisa buka cabang dimana-mana" katanya.

Seolah tak mau ketinggalan, BMT Amanah Ray Medan juga studi ke TAMZIS untuk lebih maju dan profesional (17-20/11). BMT Amanah Ray berkunjung ke TAMZIS untuk belajar terkait dengan ke-HRD-an, marketing, teknik dan strategi *funding* dan *landing*, pembiayaan dan operasional teknis AO, teknik dan strategi penyelesaian masalah dan pengikatan notaris, SOP dan keuangan serta IT yang dipakai oleh TAMZIS.

Selama tiga hari, BMT Amanah Ray ini melakukan magang di TAMZIS, mereka belajar melihat operasional TAMZIS secara langsung. Bahkan mengikuti kolektor TAMZIS yang sedang melayani anggota di pasar tradisional. [zbr/ir]

Forum Baitul Maal PBMT Indonesia MPD Karanganyar

# Study ke Baitul Maal TAMZIS

*"Berbagi kisah, Berbagi Ilmu dan Berbagi Program"*

Wonosobo. *Silaturrahim* dan saling belajar sangat penting sebagai motivasi dalam memajukan umat. Baik personal maupun secara kelembagaan. TAMZIS yang selama ini banyak dikunjungi terkait dengan bisnis dan pengembangan BMT pada umumnya.

Sabtu, 18 Oktober 2014, Forum Baitul Maal PBMT Indonesi MPD Karanganyar berkunjung ke Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS). Kedatangan mereka langsung disambut oleh Manajer Tamaddun yakni Ir. Anwar Tribowo beserta Stafnya.

Suripto,A. Ma, selaku Ketua PBMT Indonesia MPD Karanganyar mengajak 17 orang yang terdiri dari baitul maal-baitul maal yang ada di MPD Karanganyar antara lain; dari Baitul Maal BMT Karanganyar, BMT Muamalat, BMT KCS, BMT Karomah, BMT Insan, BMT RSM, BMT Dinar Barokah, BMT Center Kube, BMT Palur, BMT Dana Amanah dan BMT Karima.

Rombongan trsebut datang ke Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS) ingin belajar dan saling berbagi pengalaman dalam meningkatkan baitul maal BMT dan program-program yang ada kaitannya dengan pemberdayaan. Lebih spesifik terkait dengan penghimpunan dan penyaluran ZISWAF.

Dalam sambutannya, Anwar Tribowo mengatakan meski kita masih kecil, merasa besar saja, *pede*. Tamaddun dalam mengambil program ingin memutus mata rantai kemiskinan, makanya Tamaddun fokus pada beasiswa yang kini mempunyai dua fokus yakni Beasiswa Bina Insan Cerdas dan Beasiswa Ustadz dan ustadzah (BETA). Anwar, menyakini bahwa untuk memutus kemiskinan salah satu cara yang paling ampuh adalah pendidikan.

"Bila ada yang nanya mengapa ada program BETA? Karena program BETA memiliki berbagai efek yang saling berpengaruh. Bila ustadz atau ustadzah

kita motivasi, kita beri pendalaman pengetahuan tentang Qur'an, secara otomatif mengajari anak-anak TPA menjadi semakin berkembang. Selain, si penerima BETA juga mengalami perkembangan" jelasnya.

Anwar menambahkan, setidaknya, ada tiga catatan penting dalam kaitannya dengan program BETA yakni *pertama*, mereka adalah SDI yang memiliki jiwa pengabdian bagi masyarakat. *Kedua*, mengajar dunia pendidikan, khususnya Al-Qur'an. Itu sangat penting bagi generasi Islam ke depan. *Ketiga*, mereka lebih ringan dalam menyelesaikan biaya sekolah atau kuliahnya. Dengan begitu, para ustadz dan ustadzah TPQ akan semakin serius dalam mengajarkan Qur'an. Dengan begitu, generasi Qur'ani akan semakin dekat di depan mata. [zbr]

# Memakmurkan Masjid

## Dengan "Tebar Alat Sholat"

Wonosono. Bagi seorang muslim, masjid adalah sebaik-baiknya tempat untuk ibadah. Berarti mendukung memakmurkan masjid merupakan keharusan. Seperti mukena, sarung dan almari menjadi pendukung masjid yang harus ada. Dengan begitu, khusuk dalam beribadah dan merasa nyaman dengan perlengkapan yang tersedia di masjid.

Memakmurkan masjid adalah salah satu program dari Tamaddun (Baitul Maal TAMZIS). Dan Tamaddun menamai program ini dengan "Tebar Alat Sholat" yang dirancang khusus untuk menciptaan kenyamaan dalam beribadah khususnya para pengujung.

Dalam program tersebut, Tamaddun menyalurkan satu buah almari mini, 2 buah mukena, 2 sarung dan 3 buah al-Qur'an yang dibagikan ke delapan masjid antara lain; masjid Al-Huda Stasiun, Masjid As-Sobri Semayu, Masjid Nurul Ulama' Wonolelo, Masjid Al-Ikhlas Selomerto, Masjid Ikhwanul Muslimin dan Masjid Al-Muttaqin Rojoimo, Massjid Al-huda Siwatu Masjid Sabilul Huda Mangli Wonosobo. Penyerahannya sendiri berlangsung tanggal 24 dan 27 November 2014.

Ir. Anwar Tribowo, selaku Manajer Tamaddun, mengatakan bahwa program ini memang diniatkan untuk memberikan kenyamanan bagi seseorang yang datang beribadah, khususnya *musafir* yang mampir ke masjid untuk beribadah.

Mujihad, takmir masjid Al-Huda Stasiun, ketika mendapat bantuan mengucapkan terima kasih dan medo'akan TAMZIS semakin berkembang, selalu eksis dan memberi manfaat, terutama *Baitul Maal* Tamaddun terkait dengan keluhan-keluhan sosial.

Jaironi, takmir masjid Ikhwaul Muslimin, juga megucapkan terima kasih dan menyambut baik Tamaddun mohon kerjasamnya bil ada program sosial khususnya berkaitan dengan masjid.

Adapun Tamaddun sendiri merupakan lembaga sosial yang berada di bawah manajemen

TAMZIS. Bertugas untuk menghimpun dan menyalurkan dana zakat, infak dan shodaqah dan dana sosial lainnya dari karyawan, anggota TAMZIS dan dari masyarakat umum.

"Peran serta dan kepedulian Anda sangatlah penting, mengingat untuk keberlangsungan dalam menjalankan program "Tebar Alat Sholat" ini. Tamaddun sebagai *baitul maal* berikhtiar untuk selalu profesional dan amanah sebagai wadah komitmen menfasilitasi bagi para penderma untuk ikut berpartisipasi" kata Nur Kholis sebagai penanggung jawab program. [Nur/Zbr]

TAMZIS Weleri

# Menjadi Fondasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang Besar dan Terpercaya di Pantura

**Kota Weleri terkenal sebagai satu di antara beberapa kota dengan pertumbuhan ekonomi terbaik di Kabupaten Kendal. Kecamatan Weleri memiliki potensi sumber daya alam yang cukup beragam.**

Secara geografis, Kecamatan Weleri terletak di jalur utama Pantai Utara Kabupaten Kendal, dengan batas-batas wilayah sebelah Utara ada kecamatan Rowosari, sebelah selatan ada kecamatan Pegeruyung, sebelah barat ada kabupaten Batang dan sebelah Timur ada Kecamatan Rowosari/Kec. Gemuh. Luas Wilayah Kecamatan Weleri sebesar : 30.29 $Km^{2.}$

Secara letak dan jarak, Kecamatan Weleri terletak antara Kota Provinsi Jawa Tengah dengan jarak 50 Km, Kota Kabupaten Kendal sendiri dengan jarak 18 Km, Kota Kecamatan Rowosari dengan jarak 4 Km, Kota Kecamatan Pageruyung dengan jarak 14 Km dan kota Kecamatan Grising sejauh 3 Km.

### TAMZIS Weleri

Bila ada yang bertanya, mengapa TAMZIS membuka di kecamatan Weleri? Jawaban

sederhananya, TAMZIS ingin mengembangkan sayap di daerah pantura. Tetapi secara ekonomi, memang kecamatan Weleri memiliki perputaran ekonomi tertinggi di kabupaten Kendal. Hal itu ditunjukkan dengan adanya infrastruktur seperti pasar tradisional yang sudah bertingkat dan berlantai keramik, lembaga-lembaga keuangan dan beberapa swalayan banyak membuka di Weleri.

Bagi manajemen TAMZIS, TAMZIS Weleri adalah *pilot project* untuk memberi pelayanan bagi anggota TAMZIS di Pantura. Baru setelah itu Kaliwungu, Kendal dan sekitarnya. TAMZIS Weleri sendiri mulai resmi operasional sejak 10 Februari 2014.

Setelah setengah tahun berjalan, TAMZIS Weleri telah merealisasikan pembiayaan bagi anggota sebesar ratusan juta. Dalam pembiayaanpun TAMZIS Weleri memiliki beberapa fokus seperti pembiayaan minimal Rp 5juta dan maksimal sebesar Rp 150 juta. Karena tergolong besar dalam pembiayaan, pengelola TAMZIS Weleri mengambil segmen 70% pembiayaan di luar pasar tradisional dan 30 % pembiayaan dalam pasar tradisional.

Alasan TAMZIS Weleri melakukan pembiayaan kebanyakan di luar pasar, karena pasar tradisional tidak mampu lagi mengangkat pertumbuhan ekonomi di Weleri. "*alhamdulillah* pertumbuhan TAMZIS Weleri setiap bulan mencapai 50%" jelas Zainal, MMC TAMZIS Weleri saat itu.

"Bila dibanding dengan lembaga keuangan lain, perlu diakui, bagi hasil TAMZIS tergolong tinggi. Tapi kita mempunyai strategi yang bisa menutupi kekurangan tersebut. Minimal ada dua, menurut Zaenal, yakni; *pertama,* kedekatan emosional dengan anggota, sehingga bisa saling memberikan pengertian, khususnya dalam hubungannya dengan ekonomi syariah. *Kedua,* kita mengusahakan proses pelayanan yang cepat. Sehingga anggota

merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan TAMZIS" tambahnya.

Sebagai perintis TAMZIS Weleri, Zaenal Abidin, Manager Marketing Cabang (MMC) yang lama ditemani oleh Sigit Setiawan (AO), Bayu Prihandono (AO), Andreanto (AO) Triyanto (MAC) dan Eko Purwadi (AO).

### Visi dan Misi TAMZIS Weleri

Meski masih relatif baru, TAMZIS Weleri memiliki nilai-nilai yang ingin ditancapkan bagi pengelola TAMZIS Weleri selanjutnya, hal tersebut tertuang dalam visi dan misi. Yakni, visi TAMZIS Weleri ingin menjadi pondasi lembaga keuangan mikro syariah yang besar dan terpercaya di Pantura.

Kemudian dijabarkan dalam misi, kata Zaenal, antara lain; *pertama,* meluruskan akidah atau ketauhidan. *Kedua,* mengalahkan ego diri sendiri. *Ketiga*, selalu membekali diri dengan ilmu pengetahuan, khususnya pengetahuan lapangan. "Karena TAMZIS Weleri adalah babat alas, karyawan TAMZIS harus memiliki integritas, intelektualitas dan spiritualitas yang bagus" ungkap Zaenal.

> **"Karena TAMZIS Weleri adalah babat alas, karyawan TAMZIS harus memiliki integritas, intelektualitas dan spiritualitas yang bagus"**
>
> - Zaenal Abidin -

Mengapa perlu ketiga kemampuan di atas? Mengingat banyak sekali kendala-kendala yang harus diselesaikan tanpa keluhan bagi karyawan seperti TAMZIS Weleri secara jarak jauh, keberadaannya masih baru dan tidak dikenal oleh masyarakat Weleri, apalagi masyarakat Kendal.

Kendala lain, tradisi menghutang masyarakat Weleri lumayan tinggi yang dibarengi NPF yang tertinggi pula di Kendal serta berjamurnya bank-bank, lembaga keuangan seperti BMT dan BPR di Weleri. Hal ini menuntut pengelola TAMZIS Weleri harus betul-betul super hati-hatian survei langsung di lapangan.

Dari kendala tersebut, kata Zaenal, TAMZIS Weleri memiliki tradisi yang ingin dibangun untuk menguatkan *ghiroh* dalam berdakwah melalui ekonomi syariah yakni; *pertama,* mentradisikan sholat dhuha. *Kedua,* memperbanyak *silaturrahim* kepada tokoh-tokoh agama di sekitar kantor Weleri. Seperti kata Zaenal, *silaturrahim* ke Kyai Muslim (ketua PDM Muhammadiyah), ke H. Muhammad Taubat (ta'mir masjid Weleri) yang berada di utara pasar Weleri.

*Ketiga,* sholat jamaah. Adzan langsung sholat. *Keempat,* kajian keislaman dan saling bertukar informasi terkait dengan pengetahuan, keadaan pasar dan edukasi ekonomi syariah di sela-sela rapat kantor. Salah satu, yang menjadi andalan dalam edukasi ekonomi syariah, menurut Zaenal, adalah penerapan konsep *mudharabah* (bagi hasil) TAMZIS di Weleri.

### Strategi TAMZIS Weleri

Ada pepatah, ketika kita menguasai strategi, berarti kita sudah menang satu langkah. Dan ini menjadi pegangan awal bagi TAMZIS Weleri. Dari beberapa survei lapangan. *Silaturrahim* tokoh dan hasil ngobrol-ngobrol dengan pedagang pasar tradisioal. TAMZIS Weleri menerapkan beberapa strategi yang dianggap ampuh dalam menyelesaikan kandala yang dihadapi. Antara lain; *Pertama*, pelayanan cepat. Satu hari diusahakan bisa cair

bila pembiayaan di bawah Rp 25 juta. *Kedua*, *silaturrahim* dengan banyak tokoh. Karena hakikat *silaturrahim* itu memperbanyak saudara dan saling berbagi ilmu pengetahuan.

Ketiga, *dor to dor*, setiap lorong di pasar tradisional harus dilewati. Agar semakin dekat secara emosional, maka makin akrab. Ketika makin akrab akan banyak ngobrol. Dari ngobrol itulah akan terbangun rasa saling percaya. *Keempat*, pasang spanduk pembiayaan 100 juta di beberapa titik. *Alhamdulillah* ada hasilnya, kata Zaenal. *Kelima*, untuk pembiayaan besar TAMZIS Weleri menawarkan pedagang atau *home industry* di luar pasar.

**Malayani Anggota dengan Syariah**

Untuk melengkapi strategi di atas, TAMZIS Weleri memberikan layanan berdasarkan kesepakatan bersama antar pegiat TAMZIS Weleri. Dengan begitu, melayani anggota menerima pelayanan yang sama.

Beberapa pelayanan anggota itu adalah; *Satu*, melayani dengan cepat, tanpa basa-basi. *Dua*, jelas di depan dan detail agar tidak ada masalah di kemudian hari. *Tiga*, ramah, dalam artian "nguwongke". Ketika berbicara dengan anggota tidak selalu merasa paling tahu. *Empat*, menjelaskan fungsi *ta'awun* (tolong menolong) juga menjadi amal anggota ketika ada bencana bagi anggota lain. Atau bantuan beasiswa dhuafa dan anak yatim.

*Lima*, ketika bertemu dengan anggota, siapapun itu ditanya, melayani dengan secepat mungkin. "Bisa yang kami bantu, mau ketemu siapa? Tujuannya apa? Disambut dengan salam, dan meminta mengisi daftar kunjungan serta berucap terima kasih atas kunjungannya" jelas Zenal.

*Enam*, ketika akadpun, karyawan TAMZIS harus memulainya dengan *mukadimah*, baca ayat suci al-Qur'an, mengenalkan diri, menjelaskan poin-poin yang penting. Kemudian ditanya, ada yang ditanyakan atau ada yang kurang jelas hingga memberikan tanda paraf di setiap akad.

## Karakter Insan TAMZIS Weleri

Visi, misi, strategi hingga pelayanan di atas bisa maksimal bila pada taraf Insan BMT (Baca; SDI) bisa menyelesaikan persoalan-persoalan yang ada dalam dirinya, seperti keinginan cepat sukses, naik jabatan dan cepat pulang.

Karakater Insan TAMZIS harus memiliki bekal kemampuan pengetahuan soal kelembagaan. Memiliki semangat untuk maju atau punya cita-cita. Terakhir, Insan BMT harus mampu melecut diri dengan keras, "Ketika dibutuhkan harus kuat mas. Kerja harus saling kontrol antara satu karyawan dengan karyawan yang lain. Pengetahuan bisa diarahkan dan semangat bisa dilatih. "Setiap orang harus memiliki cita-cita, dan cita–cita itu harus besar. Karena cita-cita tidak berbayar. Ini yang sering dilupakan orang lain" tambah Zaenal sebelum menutup. [zbr]

**"Ketika dibutuhkan harus kuat mas. Kerja harus saling kontrol antara satu karyawan dengan karyawan yang lain. Pengetahuan bisa diarahkan dan semangat bisa dilatih. "**

- Zaenal Abidin -

PASAR GROSIR BATIK SETONO PEKALONGAN

# *Pasar Tradisional yang Go Internasional*

Mungkin Anda tak mengangka bahwa Pasar Grosir Batik Setono Pekalongan dikelola oleh koperasi. Pasar yang dikepalai oleh H. Masykur Ma'mun (54) ini terletak di jalan Dokter Soetomo, No. 01-02 Kota Pekalongan. Persis berada di jalur utama pantura Jawa Tengah.

Beberapa bulan lalu, ***Tamaddun*** berkesempatan bertemu dan ngobrol-ngobrol dengan Alamul Huda dan H. Masykur Ma'mun terkait denga pasar batik yang jadi kebanggaan warga Pekalongan. Dan perlu dicatat, bahwa batik adalah pakaian asli Indonesia.

## Kisah Pasar Batik Setono

Sejarah Pasar Setono dimulai sejak 1939, dari pengrajin batik. Tahun 1941 mendirikan koperasi yang diinisiasi oleh Umar Arifin, H. Abas dan H. Mastur. Dan baru diformalkan tahun 1962 menjadi Koperasi Pengrajin Batik Setono (KPBS). Koperasi ini yang memiliki peran besar kemajuan industri batik dan akselerasi perekonomian di Pekalongan, dan bahkan kabupaten sebelahnya, Batang.

Koperasi Pengrajin Batik Setono (KPBS) awalnya dibentuk untuk mempermudah bahan baku batik seperti kebutuhan kain mori dan obat batik. Koperasi berkembang pesat hingga bisa membangun pabrik mori, bahan baku batik di lokasi yang kini jadi pasar grosir. Dulu, orang menyebutnya koperasi batik atau pabrik mori di Jalan Raya Baros. Bahkan tahun 1962, Wapres Moh. Hatta sebagai Bapak Koperasi meresmikan berbagai fasilitas yang dibangun koperasi tersebut.

Tahun 1980 usaha pabrik mori itu kembang-kempis hingga akhirnya gulung tikar. Persaingan dengan pabrik mori di kota lain dan kemunculan batik cap menjadi salah satu penyebab kebangkrutan tersebut. Pabrik mori bangkrut dan tidak beroperasi lagi. Tahun 1990, pabrik mori resmi ditutup.

**Akhir 1990,**

Akhir tahun 90-an ada usulan dari mitra KPBS yaitu Yayasan Nagari Pekalongan , yakni Drs. Soni Hikmalul, M.Si., (ketua), Priyanto (sekretaris) dan H. Hasanudin (bendahara). Berinisiatif untuk mengalihfungsikan eks pabrik mori KPBS menjadi pasar batik. Dan berhasil. Tanggal 8 Juli 2000 tempat itu diresmikan dengan nama Pasar Grosir Batik Setono oleh Wali Kota Pekalongan, Samsudiat.

Pasar Grosir Setono yang berawal dari 50 kios kini berkembang menjadi 580 kios. Dan terus menerus berbenah. Yang menjadi tantangan pengelola pasar Setono adalah bagaimana membuat pengunjung merasa puas dan mempromosikannya dari mulut ke mulut. Dalam era teknologi informasi seperti saat ini, pengelola memanfaatkan internet melalui media sosial seperti facebook, twiter, BBM dan WA

Alamul Huda dan H. Masykur Ma'mun

(what App) untuk memasarkan produk batik pasar Setono.

### Pengelolaan Pasar Batik Setono

Dalam perkembangannya, pengelola Pasar Batik Setono, Alamul Huda mengatakan pada awalnya, siapapun yang berminat di Pasar Setono akan disiapkan kiosnya. Memang, kata Huda, ia menggunakan sistem kontrak dan kontrak tersebut setiap dua tahun harus diperbaharui. Dengan harga setiap tahunnya antara Rp 4 juta higga Rp 9 juta. Tergantung luas dan letaknya.

Sedang untuk retribusi, masing-masing kios berbeda sesuai dengan ukuran dan nilai strategis kios, tapi secara rata-rata Rp 40 ribu hingga Rp 100 ribu.

Adapun fasilitas pendukung yang kini tersedia layaknya di mall besar, seperi mushala, kantin atau resto, tempat istirahat, arena bermain anak, toilet, bok ATM, termasuk pengaturan parkir. "Untuk parkir dan keamanan diserahkan kepada pihak pengelola yang terdiri dari warga sekitar, pihak pasar tinggal menerima setoran yang sudah disepakati bersama. Hal ini sekaligus sebagai pemberdayaan kepada warga sekitar" tutur Huda.

Huda juga menjelaskan, KPBS mulai 2014 dipimpin oleh Masykur Ma'mun (ketua), Alamal Huda (sekretaris) dan Amirudin (bendahara). Untuk pengawasnya terdiri dari H. Solihin (koordinator), Syafiul Hadi (sekretaris) dan M. Agus Darmawan (bendahara) yang dibantu oleh karyawan administrasi enam orang.

Huda juga cerita, bila dalam Pasar Grosir Batik Setono ini banyak sekali motif batik yang dijual. Tapi secara umum ada 4 kategori batik yakni; batik tulis, batik print, batik cap dan batik kombinasi antara cap dan tulis.

"Kok gak ketemu motif batiknya, berarti itu bukan batik tapi motif batik. Harga batik tulis rata-rata Rp 200 ribuan, untuk batik cap atau print rata-rata Rp 80 ribu" kata Huda. "Ada namanya batik sablon malam, cirinya bau dan tidak bersih. Kalau batik print, ciri-cirinya gak bau dan bersih. Para pengrajin batik buat batik apapun bisa dan harganya bisa disesuaikan" tambah Huda yang didampingi Masykur.

Pasar Grosir Batik Setono resmi buka mulai pukul 08.00 WIB hingga 18.00 WIB. Kadang ada beberapa pedagang buka hingga pukul 20.00 malam. Pasar ini setiap hari rata-

rata dikunjungi oleh 2000-an pengunjung, dan bisa lebih pada hari-hari tertentu seperti Jum'at, Sabtu dan Ahad. Sedang omset rata-rata pedagang batik mencapai Rp 4 juta hingga Rp 50 juta. "Paling ramai setelah lebaran satu hari (H+1). Biasanya mobil penuh" ujar Huda menceritakan pengalaman selama ini.

### Pasar Grosir Batik Setono Ke Depan

Memang, pihak pengelola Pasar Grosir Batik Setono ingin ada perkembangan yang berarti untuk ke depan agar ada kemajuan. Ada beberapa usulan dari anggota KPBS saat RAT soal pengembangan, antara lain mencari investor untuk membangun pasar atau membuat kawasan kuliner dan wisata batik.

Bicara lahan, Pasar Grosir Batik Setono ini memiliki 5 hektar lahan secara keseluruahan, sedang yang telah terpakai baru 1,5 hektar.

Kata Masykur, selaku Ketua KPBS, pengembangan itu harus disepakati bersama-sama dengan anggota. Karena sistem koperasi itu untuk kepentingan bersama. Harapan Masykur, sebelum melakukan yang besar-besar, khususnya yang menyangkut pihak lain atau investor, baiknya Pasar Grosir Batik Setono melakukan pengembangan dalam hal peningkatan pelayanan agar keramaian pasar bisa merata dan maksimal.

Usaha lain yang bisa dilakukan dalam pengembangan Pasar Grosir Batik Setono adalah melakukan promo-promo agar pasar lebih *marketable*. "Memang ada wacana, KPBS membuka peluang usaha baru seperti biro travel Umroh + Haji dan simpan pinjam" kata Masykur.

Pasar Grosir Batik Setono Pekalongan memang sudah terkenal di beberapa daerah sebagai pemasok batik terbesar di beberapa daerah, hingga di luar daerah. Bahkan di dunia internasional. Untuk kerjasama, sistem yang digunakan macam-macam, tergantung akad masing-masing, ada yang *cash*, ada bagi keuntungan saja dan ada juga yang menjualkan barang.

Tapi yang sering menjadi problem di Pasar Grosir Batik Setono adalah ketika batik yang diproduksi banyak sedang pemasarannya kurang atau batik tidak laku dalam pasaran yang terjadi "banting harga". Ini yang sering merusak pasar. Dan harga batik menjadi menurun. Pihak KPBS belum bisa mengontrol kondisi yang seperti ini.

> **"Sedang omset rata-rata pedagang batik mencapai Rp 4 juta hingga Rp 50 juta. "Paling ramai setelah lebaran satu hari (H+1). Biasanya mobil penuh"**
>
> - Alamul Huda -

Nurul Lina (18) pelayanan di kios Batik dan Tenun DA-NIES, mengatakan semua produk batik ini merupakan buatan sendiri. Ada batik motif mahkota, keong dan macam-macam. "Di sini gamis yang paling mahal Rp 170 ribu" jelas Lina.

Kios DA-NIES beromset setiap hari bisa mencapai Rp 4 juta, khususnya hari Sabtu dan Ahad bisa lebih dari Rp 4 juta. Pengunjungnya kebanyakan dari daerah lain, seperti Kudus, Jakarta dan Kalimantan. Kadang juga mensuplay ke daerah-daerah, umumnya, kirim uang dulu baru barang yang kita kirim. "Biar sama-sama enak dan tidak ada yang merasa dirugikan" ucap Lina.

Selain kios di Pasar Grosir Batik Setono, DA-NIES batik juga membuka di rumah. Tak hanya batik, bermacam-macam produk batik juga tersedia misalnya, gorden, karpet, sarung bantal, sarung kursi, tutup meja hingga tutup untuk hiasan pegangan kulkas.

Terakhir, bila Anda punya kesempatan atau kebetulan berada di Pekalongan, bolehlah membuktikan dengan berkunjung ke Pasar Grosir Batik Setono menikmati indahnya Pekalongan sebagai *world city of batik*. Selamat berkunjung. [zbr]

KARSIWI TRI SETYANTORO

# Cinta Keluarga, Bangun Keluarga Utama

Kisah berawal dari SMA. Karsiwi remaja saat itu, semua kegiatan di luar sekolah ditolak. Dalam pengetahuannya, kegiatan luar sekolah bisa membuat nilai sekolah tidak bagus. Apalagi tuntutan dari orang tua, nilai sekolah harus bagus.

Setelah kuliah di Politeknik UNDIP Semarang, pria kelahiran Purworejo, 21 Juli 1970 ini mulai kos, hidup sendiri dan pengawasan orang tuapun sudah tidak seketat ketika masih tinggal di rumah. Tak selang berapa lama ikut organisasi IMP (Ikatan Mahasiswa Purworejo), dengan oraganisasi terasa mempunyai nuansa baru, mudah bergaul.

Banyak teman, membawa Karsiwi aktif di organisasi Rohis (Rohani Islam) dan koperasi mahasiswa. Bahkan menjadi sekretaris di Rohis. Dan saat pemilihan senat mahasiswa, pria yang kini aktif PINBUK Kabupaten Purworejo mengisahkan sudah mulai ikut hal yang berbau politik. Ia dicalonkan sebagai ketua senat perwakilan dari Rohis. Tapi tidak berhasil.

Sebagai lulusan kuliah teknik, karsiwi memandang bahwa tidak ada pabrik atau industri besar yang ada di Purworejo. Oleh teman kuliah di Semarang ia ditawari bekerja di ASTRA Jakarta. "Saya tidak cocok di Jakarta. Kemudian ASTRA saya tolak" ucapnya.

Tak hanya itu, kata Karsiwi, om yang di Bandung menawari kerja di perusahaan Nortanio, Industri Pesawat Terbang Nasional (IPTN) dan perusahaan INTI. Tidak jadi saya ia ambil karena pada tahu 1993, ayah meninggal dan ibu tidak ada yang menemani di rumah. "Gak jadi ke Bandung, harus tinggal di Purworejo. Jujur, berat menerima kenyataan seperti itu" ungkap Karsiwi.

Hari demi hari. Minggu demi minggu hingga bulan. Kenyataanpun menjadi lain. Menemani ibu menyelesaikan masalah bapak terkait soal jasa raharja dan pensiun. Kata karsiwi, saya masih meyakini bahwa ridho Allah dari ridho orang tua. Hal ini yang membuatnya mantap tinggal di Purworejo.

### Berwiraswasta Mandiri

Langkahpun diayunkan. Karsiwi ingin membuktikan diri bahwa ia bisa berbuat

Baitul Maal
PBMT INDO
PBMT
PT. Permo

**Nama** : KARSIWI TRI SETYANTORO
**TTL** : Purworejo/ 21 JULI 1970
**Alamat** : Sidorejo RT 2 RW 2 Purworejo, Jawa Tengah - 54155

**Pendidikan**
- Politeknik Universitas Diponegoro (Lulus tahun 1992)
- SMA N Kutoarjo (Lulus tahun 1989)
- SMP N 3 Purworejo (Lulus tahun 1986)
- SD Negeri Sidorejo II (Lulus tahun 1983)

**Pengalaman Kerja**
- 1991 – 1992 : CV Usaha Dagang Karya Teknik Semarang
- 1993 – 1994 : Asuransi Bumi Putera Purworejo
- 1994 – 1995 : Surya Husada Foundation Purworejo
- 1995 – 1997 : Karyawan BMT Binamas
- 1997 – skrng : Direktur Lembaga Keuangan Syari'ah BMT Binamas

**Pengalaman Organisasi :**
- PINBUK Kab Purworejo
- Bid Dana usaha Yayasan Ulul Albab Purworejo
- Div Kepatuhan Perhimpunan BMT Korwil Jawa Tengah
- Direktur Baitul Maal PBMT Indonensia
- Wakil Ketua IKADI PD Purworejo

sesuatu yang berguna dan menghasilkan finansial. Dan ingin menginspirasi anak-anak muda kampungnya yang setiap hari banyak mengisi waktu dengan jalan-jalan dan *kongkow-kongkow*.

Ternak burung puyuh dan ternak ayam kampung menjadi pilihan. Lebih cepat menghasilkan dan mudah perawatannya menjadi alasan yang cukup logis bagi Karsiwi. Selain itu, ia juga mengelola tanah keluarga dengan mananami pisang kepok. "Ia ingin meski sudah sarjana, tapi tetap mau bekerja keras dan tanpa pilih-pilih" Karsiwi cerita saat awal berwiraswasta.

Jadi awal-awal menemani ibu di rumah, Karsiwi sehabis sholat shubuh sudah biasa bersih-bersih rumah termasuk sepeda, ibu yang memasak. Setelah masak-masak, makan bersama ibu. Selesai makan pagi, ibu pergi dinas mengajar. Ia pun berangkat dinas di peternakan hingga jam sebelas siang. Setelah sholat dhuhur, berangkat lagi untuk dinas ke ladang merawat pisang-pisang. Dan biasanya, pulang bawa kayu bakar dan pisang.

Kayu bakar dan pisang yang diambil dari ladang kemudian ia jual. Karena dulu memang belum ada gas. Mayoritas masyarakat masih memakai kayu bakar untuk memasak. Bapak dari enam anak ini cerita, meski kegiatannya sudah banyak, ia juga pernah meminta temannya untuk membikin batu bata. Mengingat peluangnya besar.

Pria lulusan Politeknik Undip tahun 1992 ini, mengatakan, setiap hari berwiraswasta peternakan dan pertanian, ibu merasa tidak *ridho* melihat Karsiwi berpenampilan *sak-sak'e* (asal-asalan). Memang pernah bertanya, "*arep tekan kapan ngono?* (mau sampai kapan kamu seperti itu)" Karsiwi menirukan kata-kata ibunya. Setelah itu mencoba untuk mencari kerja yang diimpikan ibu.

Tahun 1993 hingga 1994 bekerja asuransi Bumi Putera Purworejo. Tidak bertahan lama, kemudian pindah. Tahun 1994 hingga 1995 bekerja di Surya Husada foundation Purworejo di dunia pendidikan.

Bulan september 1995 menikah, dengan alasan ingin menyempurnakan diri. Setelah berkeluarga, Pria yang beralamat di Sidorejo RT 2 RW 2 Purworejo, Jawa Tengah ini berembuk dengan istrinya untuk memfokuskan diri dalam pekerjaan.

Masuk BMT berawal dari aktif organisasi kepemudaan di Muhammadiyah. Waktu itu ingin memberdayakan umat terutama dengan ekonomi syariah. Saat itu karsiwi, masuk BMT dan menjadi marketing.

Tahun 1996, memutuskan untuk *all out* di BMT. Alasan sederhana, yakni melakukan pemberdayaan umat. Dari namanya saja "Bina Masyarakat Islam" yang singkat menjadi

Karsiwi beserta keluarga

BINAMAS. Awalnya menjadi marketing, lalu menjadi ketua bidang pembiayaan.

Dan akhir 1996, ia dianggkat menjadi manager. Awalnya merasa pesimis karena tidak mempunyai kemampuan. Dengan banyak pertimbangan dengan mengucap "Bismillah" ia terima jabatan tersebut. Padahal, kata Karsiwi, kondisi BMT saat itu dalam minus satu juta. Saat itu, uang satu juta sudah sangat besar sekali. Mengapa berani mengambil keputusan tersebut, Karsiwi sudah berembug dengan istrinya untuk saling bertanggung jawab dan berani mengambil resiko.

Kata Karsiwi, resiko bagi istrinya yang lulusan IKIP Semarang ini harus rela untuk menemani anak-anak di rumah dan tidak bekerja. "Bukan meminta izin, tapi memberi tahu untuk mengurus anak. Dengan begitu, bekerja jadi nyaman, karena anak-anak ada yang ngurus. Anak bukan hanya banyak, tapi berkualitas. Kita juga bersepakat, mendidik anak dulu, baru orang lain. Dan konsekuensi lain adalah semua bisnis peternakan dan penggarapan ladang harus dilepas.

## Keyakinan adalah Modal Utama

Kata Wakil Ketua IKADI (Ikatan Da'i Indonesia) Kabupaten Purworejo ini, mengatakan bahwa keyakinan yang kuat modal utama dalam menjalani hidup sebagai muslim. Ia mengaku, mulai kecil orang tuanyalah yang menanamkan keyakinan kuat terhadap dirinya.

Mulai dari mengaji "turutan" Qur'an, berzanji, mengaji kitab *Sullamut taufik*. Tak heran, Karsiwi kecil kelas 6 SD sudah bisa menghatamkan Qur'an. Soal mengaji Karsiwi punya kisah, waktu kecil ada serial drama radio "Brama Kumbara". Saking senengnya, dan tak mau ketinggalan. Ia mengaji dicepet-cepetkan, kemudian langsung pulang ke rumah untuk mendengar radio di dalam kamar. Tak lama kemudian, bapaknya masuk dan mendapatinya dengan asyiknya menikmati "Brama Kumbara". Bapaknya langsung ambil bateray dan keluar. "Setelah kejadian itu, saya gak berani lagi mendengar radio ketika jam-jam mengaji" ujar Karsiwi sambil senyum mengenang.

Ketika mahasiswa pun, ia aktif di kajian-kajian keislaman. "Ustadz bilang, ijazah kita

**“Ustadz bilang, ijazah kita tidak bisa dipastikan sesuai dengan pekerjaan kita. Makanya, hidup harus yang baik *(khayatan thoyyibah)* dengan memperbanyak amal soleh. Tahajud, dhuha dan puasa Senin-Kamis sebisa mungkin dilaksanakan”**

- Karsiwi -

tidak bisa dipastikan sesuai dengan pekerjaan kita. Makanya, hidup harus yang baik (*khayatan thoyyibah*) dengan memperbanyak amal soleh. Tahajud, dhuha dan puasa Senin-Kamis sebisa mungkin dilaksanakan” ucap Karsiwi menirukan ustadznya.

Begitu pula ketika mau fokus di BMT, dan yakin berhasil. Jadi, keyakinan pada dasarnya bagi Karsiwi adalah janji Allah. Qur’an itu memang benar. Jadi ya *mantep*. Soal rezeki, *min khaitsu la yakhtasib* (dari jalan yang tak terduga-duga). Banyak anak, banyak rezeki. Buktinya, masih bisa menabung. Biaya anak-anak cukup.

Pria yang memiliki prinsip dan keyakinan bahwa pertolongan Allah itu dekat, mau ambil atau tidak itu tergantung amal soleh yang kita perbuat sendiri. Amal saleh yang di maksud tak lain, ibadah-ibadah sunnah itu sendiri.

## Membangun Keluarga Utama

Sewaktu menikah, visi dan misi sebagai sarana ibadah dan dakwah itu sudah selesai didiskusikan dan *clear.* Keluarga harus sama-sama memahami bahwa *“ku amfusikum wa ahlikum naro* (jagalah dirimu dan keluargamu dari api neraka)” begitulah kata Ketua Baitul Maal PBMT Indonesia ini.

Bagi dia, suatu kewajaran bahwa keluarga itu selalu *ta’lim* (ngaji), kaitannya dengan Aqidah, Fiqh, Akhlak dan tentang syariah umumnya. Ngaji dengan ikhwan PKS sepekan sekali, hari ahad pagi dengan sahabat-sahabat Muhammadiyah dan selapanan sekali dengan sohib-sohib NU. “Saya sadar, karena tidak pernah mondok. Dan isteri sepakat” kata Karsiwi.

Soal mendidik anak, ia bersama istrinya sepakat untuk dididik secara islami. Maka sekolahpun di luar negeri semua, artinya tidak sekolah di negeri tapi di SD IT, SMP IT dan SMA IT. Dan rumah selalu dihiasi dengan sholat, tadarus Al Qur’an. Semua wajib membaca Al-Qur’an setiap hari.

Di dalam rumah tidak ada *chanel* televisi. Yang ada hanya CD player untuk memutar lagu-lagu islami. Kata Karsiwi, televisi banyak mudharatnya. Karena televisi harus dilihat. Dan secara teknis, membuang waktu.

Ketika ditanya ***Tamaddun***, terkait dengan ciri-ciri keluarga utama. Karsiwi menjawab, *Sakinah* (tenang, tentram), *Mawaddah* (cinta, harapan) dan *Rahmah* (kasih sayang) dengan cara menghidupkan amalan-amalan Islam seutuhnya. Dalam musikpun lebih memilih murottal. Sedang media cetak, lebih memilih majalah Ummi, Sabili dan Hidayatullah. Dan setiap bulan mewajibkan diri membeli buku agama.

Tak heran, kisah Karsiwi, anak-anak pada kutu buku semua, saking hobinya, pernah ia ajak ke toko buku, mereka memilih bukunya sendiri, tak disangka habis sampai Rp 500 ribu. Setelah itu kapok. Jadi ketika datang lagi ke toko buku, kita kasih Rp 50 ribu sampai Rp 100 ribu untuk membeli buku yang paling mereka sukai.

Dari satu keluarga, mulai kita ingin berdakwah ke keluarga yang paling dekat seperti ibu untuk berjilbab ketika mengajar di sekolah. Tetangga-tetangga yang awalnya memberi sesaji, kita dakwahkan tentang zakat.

## Baitul Maal PBMT Indonesia Ke Depan

Mendapat amanah menjadi direktur Baitul Maal PBMT Indonesia, memang tak

mudah. Apalagi menjadi penyeimbang dengan Baitul Tamwil (bisnis) dalam BMT. Selain mempersatukan maal-maal (baitul maal) yang ada di BMT seperti zakat, infak dan shodaqah.

Baitul Maal PBMT Indonesia sejak tahun 2013 kemarin diamanahi tugas oleh PBMT Inodonesia untuk mensukseskan program MKU (Membangun Keluarga Utama) bagi pengelola, anggota dan masyararakat pada umumnya.

Gagasan MKU bagi BMT merupakan upaya BMT untuk mengedukasi dan menumbuhkan kesadaran kesyariahan dalam kehidupan bersama-sama. Tak hanya terkait dengan masalah ekonomi tapi juga masalah *ubudiyah* (ibadah) secara umum.

Ketika ditanya alasannya mengapa MKU wajib dilaksanakan bagi setiap Insan BMT, Karsiwi menjelaskan, ada beberapa alasan, antara lain: *Pertama,* MKU adalah pedoman teknis untuk menjadikan pengelola dan anggota BMT semakin mendalami agama. *Kedua,* di balik lembaga-lembaga yang kuat, terlihat orang-orang yang taat secara syariah. *Ketiga,* membuat anggota mempunyai misi keislaman sebagaimana yang diinginkan oleh pengelola BMT.

*Keempat,* di MKU dijelaskan bahwa semua aktivitas kita pada dasarnya bukan berdasarkan pada *duwit* (uang), tetapi pada nilai syariahnya. "Pemimpin BMT itu tidak semata-mata dipahami sebagai lembaga bisnis, tapi juga harus *zuhud* (menjaga jarak dengan dunia) dan *qonaah* (menerima cukup sebagai pemberian Allah). Dunia itu sarana dan dunia hanya di tangan. Memberi *mauidzah hasanah* itu gampang, tapi menjadi *uswatun hasanah* itu tidak gampang" jelas Karsiwi.

Cita-cita Baitul Maal PBMT Inodonesia ke depan ingin mendirikan pesantren, tempat pelatihan dan pembelian gedung di Yogyakarta untuk konsolidasi baitul maal yang ada di sekitar Jawa Tengah dan DIY. Dengan alasan anggota BMT lebih banyak di Jawa Tengah dan DIY.

Dan Baitul Maal PBMT Indonesia ingin mengembangkan produk wakaf uang, mengingat wakaf uang memiliki potensi yang besar bisa untuk sosial ataupun bisa untuk modal pemberdayaan masyarakat.

Kini sedang berjalan, Baitul Maal PBMT Indonesia bekerjasama dengan BWI (Badan Wakaf Indonesia) menjalin dan memperkokoh jalinan khususnya pelatihan wakaf uang dan BMT yang menjadi *nadzir*. Dan uang wakaf BMT boleh dikelola sebagai modal BMT untuk pemberdayaan masyarakat, khususnya pedagang mikro.

Maklum, pendapatan dari wakaf dibanding dengan zakat masih begitu minim. Dengan pertambahan aset wakaf, bisa jadi ke depan wakaf menjadi modal utama dalam BMT bukan lagi simpanan dan penyertaan. "Kehebatan wakaf itu modal tetap, hasilnya yang boleh digunakan".

Ke depan, secara pribadi, Karsiwi mempunyai keinginan membangun masjid sebagai pusat pencerahan dan desa percontohan ini, memulai dakwahnya dengan berperan di masyarakat seperti kerja bakti dan kegiatan RT, ronda salah satunya. Denga ronda itu, antar warga bisa saling komunikasi, curhat dan bercerita. Disitulah sebenarnya dakwah bisa kita sampaikan.

Terakhir, ia mengatakan bahwa Karir di BMT, Masyarakat dan keluarga harus sama-sama jalan. [zbr]

**"Pemimpin BMT itu tidak semata-mata dipahami sebagai lembaga bisnis, tapi juga harus *zuhud* (menjaga jarak dengan dunia) dan *qonaah* (menerima cukup sebagai pemberian Allah). Dunia itu sarana dan dunia hanya di tangan. Memberi *mauidzah hasanah* itu gampang, tapi menjadi *uswatun hasanah* itu tidak gampang"**

- Karsiwi -

# Seputar AGUNAN Pembiayaan

**Pertanyaan 1:**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sebagai seorang muslim saya ingin terhindar dari segala bentuk dosa termasuk riba. Oleh karena itu saya sangat mendukung hadirnya bank syariah dan koperasi syariah di Indonesia. Masyarakat Indonesia memiliki pilihan untuk berhubungan dengan lembaga keuangan. Saya sendiri sudah beberapa tahun menjadi anggota KJKS TAMZIS dan sudah beberapa kali mendapat pembiayaan.

Hanya saja ada satu hal yang masih mengganjal di pikiran saya yaitu mengenai jaminan atau agunan yang harus saya sediakan setiap kali berakad dengan TAMZIS. Menurut pemahaman saya, lembaga keuangan berbasis syariah tidak perlu meminta agunan kepada anggota/ nasabahnya, demikian pula dengan TAMZIS. Mohon pencerahan.

Ujang Abdurrahman
Lembang Bandung.

**Pertanyaan 2:**

Saya Mahmud Chaniago, anggota dan memiliki sebuah pembiayaan di kantor TAMZIS Buncit Raya yang sudah tiga bulan lewat jatuh tempo. Untuk pembiayaan tersebut saya mengagunkan SHM sebidang tanah di kawasan Jagakarsa Jakarta Selatan. Saya berusaha melunasi kewajiban saya tersebut. Saat ini usaha saya sedang kurang bagus. Saya ingin bertanya kepada ***Tamaddun***, seandainya saya gagal melunasi pembiayaan saya dalam waktu dekat, apakah tanah saya otomatis menjadi milik TAMZIS? Mohon penjelasan.

Mahmud Chaniago
Pasar Minggu Jakarta Selatan.

## Jawaban:

*Wa'alaikum Salam Wr . Wb.*

Terima kasih kami sampaikan kepada Bapak Ujang Abdurahman di Bandung dan dan Bapak Mahmud di Jakarta atas pertanyaan bapak mengenai agunan pada pembiayaan akad syariah.

Perlu diketahui bahwa kalau sudah menyangkut fiqih termasuk fiqih muamalah, pendapat para ulama tidak satu suara. Demikian pula dengan masalah agunan yang bapak tanyakan. Ada sebagian kecil ulama berpendapat dalam transaksi pembiayaan syariah yang terpenting adalah kepercayaan antara dua pihak yang bertransaksi sehingga tidak dibutuhkan lagi agunan. Di pihak lain banyak ulama yang membolehkan adanya agunan.

Lembaga-lembaga keuangan Islam di Indonesia, pada umumnya mengikuti fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) yang bernaung di bawah Majelis Ulama Indonesia. DSN beranggotakan selain para ahli fiqih juga para praktisi bisnis, dan pakar ilmu ekonomi. Pada fatwa DSN Nomor : 07/DSN-MUI/ IV/2000 Tentang pembiayaan *Mudharabah* (QIRADH) DSN membolehkan LKS mensyaratkan adanya agunan. Pada Fatwa tersebut DSN memutuskan: *"Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad".*

Yang dimaksud *mudharib* pada fatwa itu adalah orang yang mengelola dana (yang mendapat pembiayaan) dari lembaga keuangan syariah.

Pada fatwa yang lain yaitu Nomor 04/DSN-MUI/ IV/2000 Tentang *Murabahah* mengenai agunan/ jaminan DSN menetapkan:

1. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Dari dua fatwa Dewan Syariah Nasional tersebut dapat kita garis bawahi bahwa pensyaratan adanya jaminan/ agunan dimaksudkan agar *mudharib* dan atau nasabah serius menjalankan bisnis sesuai dengan yang telah disepakati dalam akad.

Untuk Bapak Mahmud yang menanyakan tentang apakah kalau beliau gagal bayar otomatis agunan tanah milik Pak Mahmud beralih hak kepemilikan ke TAMZIS?

Perlu kami sampaikan bahwa eksekusi agunan oleh lembaga keuangan mana pun termasuk TAMZIS merupakan jalan terakhir ketika jalan lain tidak bisa ditempuh. Jika berbagai alternatif penyelesaian tidak bisa bapak penuhi, biasanya TAMZIS akan mengajak musyawarah pemilik tanah untuk menentukan kesepakatan harga jual agunan dan bagaimana cara menjualnya. Jika harga sudah disepakati maka proses menjualnya bisa dilakukan oleh pemilik tanah maupun oleh TAMZIS. Hasil penjualannya terlebih dahulu diperhitungkan untuk menutup kewajiban bapak ke TAMZIS. Jika musyawarah penetapan harga dan teknis penjualan tidak tercapai langkah selanjutnya adalah mendaftarkan tanah milik bapak ke Badan Lelang Negara.

Jika tanah bapak laku di atas kewajiban yang harus bapak lunasi, maka sisa hasil penjualan diserahkan kepada bapak. Sebaliknya jika tanah laku di bawah saldo kewajiban bapak atau dengan kata lain tidak bisa menutup kewajiban bapak maka bapak sebagai anggota pembiayaan harus menambah dari sumber lain.

Menurut kami yang penting untuk setiap anggota TAMZIS atau nasabah perbankan lainnya yang melakukan transaksi pembiayaan syariah adalah upaya bagaimana menjaga amanah agar semua kewajiban bapak selesai sesuai akad. Dengan demikian bapak tidak perlu khawatir dengan tanah milik bapak yang bapak agunkan tersebut. Semoga bermanfaat. Terimakasih.

**RUBRIK TAMZIS Menjawab**
**berisi tanya jawab seputar**
**Manajemen TAMZIS, Ekonomi Syari'ah**
**dan Sektor Mikro.**
**Kirimkan pertanyaan Anda**
**ke alamat redaksi kami atau email:**
**redaksitamaddun@gmail.com**

dok. foreignpolicyjournal.com

# Peran Istri Mewujudkan Ekonomi Syariah dalam Keluarga

**"Carilah rezeki yang halal suamiku, karena kami anak istrimu, insya Allah sanggup bersabar menahan lapar, tapi kami tak pernah sanggup menahan api neraka "**

Ucapan yang indah. Sebuah ungkapan seorang istri kepada suaminya agar dalam mencari dan mengembangkan hartanya hendaknya mencari harta yang halal. Seandainya seluruh istri-istri kaum mu'min bersikap demikian, perilaku korupsi akan dapat diminimalisir. Sikap saling berwasiat /kontrol antara suami istri dalam keluarga akan mengurangi perilaku menyimpang. Karena salah satu faktor terjadinya perilaku menyimpang atau korupsi, jika antara *income* dan keinginan tidak sebanding. Jika keinginan tinggi sementara Incomenya (pendapatannya) cupet akan menimbulkan perilaku menyimpang, korupsi dan lainnya.

Maka, membaca pesan diatas menunjukkan peran penting seorang istri dalam mewujudkan ekonomi syariah dalam keluarga. Ini sejalan dengan sabda Nabi saw. Bahwa Mencari harta yang halal adalah wajib. Maka, setiap yang mengaku mu'min pastinya hanya makan makanan yang halal, demikianlah filosofi surat al-Baqoroh ayat 172. Sehingga dalam ayat tersebut cukup disebutkan, " *makanlah yang baik (toyyib)"* tanpa menyebut lafadl *"halal"*. Hal ini berbeda dengan surat al-Baqoroh ayat 168, ketika khitobnya "*ya ayyuhan nas"* , maka allah menyebut,"*makanlah yang halal dan baik*". Allah saja sudah menstempel bahwa orang mu'min pasti makan yang halal, bagaimana mungkin

ada seorang mu'min tapi dalam mengembangkan hartanya menggunakan cara-cara yang haram?

Dalam bekerja, Islam mendorong agar dalam mencari karunia Allah harus dengan cara-cara yang halal. Mulai dari input, prosesnya dan outputnya harus berbanding lurus. Maka jika inputnya halal, caranya haram maka hasilnya adalah Haram. Jika inputnya haram, caranya halal, hasilnya haram, apalagi inputnya haram, caranya haram, hasilnya adalah haram. Yang diinginkan dalam islam adalah inputnya halal, caranya halal, hasilnya halal.

## Peran Istri dalam ekonomi keluarga

Disadari atau tidak, seorang istri menjadi kekuatan penting dalam kehidupan suami, bukan hanya pelengkap, tapi ia adalah penentu utama dan memiliki peran besar bagi kesuksesan suami dan buah hatinya. Sejarah telah mencatat, dibalik kesuksesan dan kebesaran seorang suami selalu ada istri yang setia menopang dan membantunya.

Suami –istri dalam keluarga masing-masing mempunyai peran dan fungsi yang satu sama lain saling membutuhkan (simbiosis mutualis). Bagi suami bertanggung jawab mencari nafkah yang halal. Dan seorang istri bertanggung jawab untuk mengurus, mengelola, merawat dan memenej keuangan rumah tangga. Meskipun demikian, bukan berarti suami tidak boleh memberikan bantuan dalam pengelolaan aset dan keuangan rumah tangganya bila istri kurang mampu atau memerlukan bantuan. Dan juga sebaliknya tidak ada larangan Syariah bagi istri untuk membantu suami terlebih ketika kurang mampu dalam memenuhi kebutuhan keluarga dengan cara yang halal dan baik serta tidak membahayakan keharmonisan dan kebahagiaan rumah tangga selama suami mengizinkan, bahkan hal itu akan bernilai kebajikan bagi sang istri. Berikut peran istri dalam ekonomi keluarga:

## Istri menjadi motivator suami dalam bekerja

Peran istri dalam membangun ekonomi syariah dalam keluarga sungguh sangat srategis bagi terwujudnya ekonomi syariah. Seorang istri adalah motivator bagi suaminya dalam pekerjaan. Ia tidak henti-hentinya mengingatkan kepada suaminya agar dalam melaksanakan pekerjaan hendaknya dilakukan dengan sungguh-sungguh. Mengedepankan sikap itqon dan kehati-hatian.

Dengan perhatian istri yang demikian besarnya, seorang suami akan memberikan yang terbaik dalam pekerjaannya. Sebagaimana Sabda rasulullah saw. "*Sesungguhnya Allah mencintai jika seorang dari kalian bekerja, maka ia itqon (profesional) dalam bekerja" (HR. Baihaqi).*

## Istri menjadi auditor penghasilan suami

Bagi seorang istri wajib mengingatkan kepada suaminya ketika hendak mencari nafkah. Begitu pula suami wajib membertahukan apa pekerjaannya dan bagaimana cara mendapatkan hasilnya juga harus disampaikan kepada istrinya. Ini dimaksudkan agar suami berhati-hati dalam mencari nafakah yang akan diberikan kepada keluarganya benar-benar didapatkan dari yang halal. Sebagaimana pesan istri salafus sholih kepada suaminya dalam kitab *Muhtasor Minhajul Qosidin*, " Carilah rezeki yang halal suamiku, karena kami anak dan istrimu, insya Allah sanggup bersabar menahan lapar, tapi kami tak pernah sanggup menahan api neraka ".

Maka, merupakan suatu perbuatan zalim bila suami memberi nafkah untuk istri dan anak-anaknya dari harta haram. Demikian pula sebaliknya suami akan berwasiat kepada istrinya untuk menjaga amanah Allah dalam mengurus harta yang dikaruniakan-Nya, agar dibelanjakan secara benar tanpa boros, kikir maupun haram. Firman Allah yang memuji hamba-Nya yang baik: "*..Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebih-lebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.*" ( Al-Furqan:67).

## Istri menjadi manajer keuangan keluarga

Istri adalah manager keuangan keluarga. Sebagai Manajer keuangan keluarga istri harus menjaga keseimbangan (*tawazun*) antara

besarnya pendapatan suami dengan besarnya pengeluaran. Islam mengajarkan untuk senantiasa bersifat *qona'ah* . Ketika istri mengetahui pendapatan keluarga (suami) tidak begitu besar sebagai seorang manajer akann berusaha untuk mengoptimalkan pos-pos pengeluaran dengan baik, jangan sampai '*besar pasak daripada tiang*'. Sehingga akan menggunakan sesuai dengan prioritas kebutuhan yang disyariatkan dalam islam. Yaitu terwujudnya tujuan syariat Islam, yaitu dalam rangka memelihara agama, akal, kehormatan, jiwa dan harta.

Dengan menyesuaikan hukum perbuatan, maka prioritas pengeluaran harus mengutamakan yang wajib, baru yang sunah, sekali-kali saja yang mubah (boleh). Sedang yang dilarang Allah seperti berlebih-lebihan, dan mubadzir harus ditinggalkan. Islam juga menganjurkan agar hasil usahanya dikeluarkan untuk tujuan yang baik dan bermanfaat. Keluarga muslim dalam mengelola ekonomi keluarganya, harus berprinsip pada pola konsumsi islami yaitu berorientasi kepada kebutuhan (*need*) di samping manfaat (*utility*) sehingga hanya akan belanja apa yang dibutuhkan dan hanya akan membutuhkan apa yang bermanfaat. *"Sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang disebut selain Allah . Tetapi barangsiapa dalam keadaan terpaksa sedang dia tidak menginginkannya dan tidak melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang". (QS. Al-Baqarah:172). "Mereka menanyakan kepadamu: "Apakah yang dihalalkan bagi mereka?". Katakanlah: "Dihalalkan bagimu yang baik-baik dan oleh binatang buas yang telah kamu ajar dengan melatih nya untuk berburu; kamu mengajarnya menurut apa yang telah diajarkan Allah kepadamu . Maka makanlah dari apa yang ditangkapnya untukmu , dan sebutlah nama Allah atas binatang buas itu . Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah amat cepat hisab-Nya".(Al-Maidah:4), "Katakanlah: "Siapakah yang mengharamkan perhiasan dari Allah yang telah dikeluarkan-Nya untuk hamba-hamba-Nya dan rezki yang baik?" Katakanlah: "Semuanya itu bagi orang-orang yang beriman dalam kehidupan dunia, khusus di hari kiamat ." Demikianlah Kami menjelaskan ayat-ayat itu bagi orang-orang yang mengetahui.(Al-A'raf:32).*

Untuk itulah islam mengatur demikian rupa persoalan konsumsi dalam islam. Maka dalam rumah tangga, suami-istri hendaknya memiliki konsep bahwa pembelanjaan hartanya akan berpahala jika dilakukan untuk hal-hal yang baik dan sesuai dengan perintah agama. Sabda Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam*: *"Sesungguhnya tidaklah kamu menafkahkan suatu nafkah dengan ikhlas karena Allah kecuali kamu mendapat pahala darinya." (Muttafaq 'Alaih). "Semoga Allah merahmati seseorang yang mencari penghasilan secara baik, membelanjakan harta secara hemat dan menyisihkan tabungan sebagai persediaan di saat kekurangan dan kebutuhannya."* (HR. Muttafaq 'Alaih).

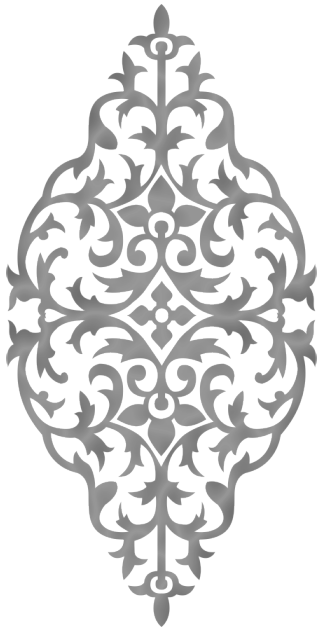
## Istri ikut membantu ekonomi keluarga

Allah memberikan kebebasan pada setiap manusia untuk berusaha, berdagang, memproduksi barang maupun jasa untuk mencari rezki secara halal tanpa diskriminasi antara laki dan perempuan. Bila kita tahu bahwa kaum wanita diberikan oleh Allah hak milik dan kebebasan untuk memiliki, maka sudah semestinya mereka juga memiliki hak untuk berusaha dan mencari rezki. *".....bagi orang laki-laki memiliki bagian dari apa yang mereka usahakan, dan para wanita (pun) memiliki bagian dari apa yang mereka usahakan, dan mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui segala sesuatu."* (Qs. Al-Nisa [4]:32)

Islam membolehkan seorang untuk membantu mewujudkan ekonomi syariah dalam keluarga. Hanya, kapasitas istri dalam hal ini adalah " Membantu". Karena kewajiban pokok dalam ekonomi keluarga adalah suami. Jika seorang istri ikut membantu dalam ekonomi keluarga tetap harus izin suami dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh syari'at.

*Wallahu'alam bisshowab*

Sun, dari berbagai sumber. []



**Ashil**
Pihak yang dijamin atau tertanggung ; suatu pihak dalam akad kafalah yang pada dasarnya mempunyai kewajiban yang harus dilaksanakan kepada seseorang atau pihak, namun kemudian kewajibannya itu ditanggung oleh pihak lain; ia disebut juga dengan makful 'anhu

**Aqad Tabarru'**
Semua bentuk akad yang dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong-menolong, bukan untuk tujuan komersial. Termasuk dalam akad tabarru' adalah qard al-hasan, hibah, infaq dan wakaf

**Aqad an-Nafidz**
Akad yang sempurna untuk dilaksanakan; akad yang dilangsungkan dengan memenuhi rukun dan syaratnya dan tidak ada penghalang untuk melaksanakannya

**Aqad Ghairu Shahih**
Akad yang tidak shahih; akad yang terdapat kekurangan pada rukun dan syarat-syaratnya, sehingga seluruh akibat hukum akad itu tidak berlaku dan tidak mengikat pihak-pihak yang berakad

**Aqad al-Mauquf**
Akad yang dilakukan seseorang yang cakap bertindak hukum, tetapi ia tidak memiliki kekuasaan untuk melangsungkan dan melaksanakan akad itu, seperti akad yang dilakukan oleh anak kecil yang telah mumayiz

**Amwal Mustamirah Ghairu Najihah**
Non Performing Financing (NPF); persentase pembiayaan bank syariah yang tidak lancar

**Amn Maliyah**
Instrumen keuangan (financial scurity); suatu instrumen keuangan yang diterbitkan perusahaan, lembaga keuangan, dan pemerintah sebagai tujuan meminjam uang dan menghimpun modal baru. Surat-surat berharga yang biasanya dipergunakan adalah saham (share stock), surat hutang (debentures), wesel (bills of exchange), surat berharga pemerintah (treasury bills), dan obligasi (bonds). Sekali diterbitkan, surat berharga ini dapat diperjual-belikan dipasar uang (money markets) atau pasar modal (stock exchange)

**Amaliyah Tijariyah**
Transaksi : perjanjian antara dua pihak atau lebih yang menimbulkan hak dan kewajiban misalnya jual-beli, dan sewa-menyewa

**Amaliyat Ajilah**
Transaksi berjangka (forward); kontrak jual beli valuta asing yang diikuti pergerakan dana yang dilakukan pada tempat, jangka waktu, dan jumlah tertentu dengan kurs pada akhir kontrak

**Barakah**
Manfaat yang terus bertambah. Dalam hadits Nabi riwayat Ibnu Majah dari Shalih bin Shuhaib, ada tiga perkara yang didalamnya terdapat ke-berkah-an : jual beli dengan harga tangguh (ba'i bi tsaman ajil, muqaradhah, mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual

**Batil**
Batal, tidak sesuai dengan syariah Islam (illegal); transaksi yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah akan menjadi batil jika syarat dan rukunnya tidak terpenuhi serta bertentangan dengan syariah Islam

**Ba'i bi Tsaman Ajil**
Jual beli dengan pembayaran tangguh

**Ba'i al Wafa**
Jual beli yang dilangsungkan dua pihak yang dibarengi dengan syarat bahwa barang yang dijual itu dapat dibeli kembali oleh penjual, apabila tenggang waktu yang ditentukan telah tiba

**Ba'i al- 'Urbun**
Jual beli yang bentuknya dilakukan melalui perjanjian, pembeli membeli sebuah barang dan uangnya seharga barang diserahkan kepada penjual, dengan syarat apabila pembeli tertarik dan setuju, maka jual beli sah. Tetapi jika pembeli tidak setuju dan barang dikembalikan, maka uang yang telah diberikan pada penjual, menjadi hibah bagi penjual, dan ini termasuk jual beli yang dilarang.

**Ba'i al-Sharf**
Jual beli mata uang denga mata uang lainnya, termasuk emas dengan emas (money changer)

**Bai' Salam**
Jual beli barang yang diserahkan dikemudian hari sementara pembayarannya dilakukan dimuka

**Bai' Istishna'**
Kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang, menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayarannya, apakah pembayaran dilakukan dimuka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang

**Bai' al-Gharar**
Jual beli yang mengandung tipuan; seperti jual beli benda yang tidak mungkin bisa diserahkan, jual ikan yang masih dikolam, jual buah yang masih dipohon dan belum matang, jual beli dengan melempar batu (bai' al-hashäh), dan sebagainya

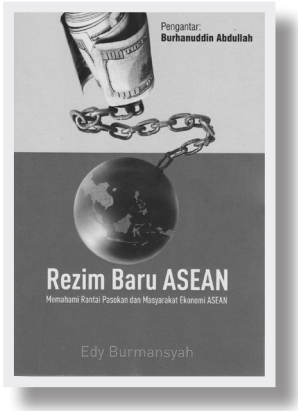
**Bai' al-Fudhuli**
Jual beli yang memberikan mandat kekuasaan kepada orang lain untuk melakukan transaksinya

**Bai' al-Bathil**
Jual beli yang batal; yaitu apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasar dan sifatnya tidak disyariatkan, seperti jual beli yang dilakukan anak-anak, orang gila atau barang-barang yang diharamkan syara', seperti bangkai, darah, babi dan khamr

Judul Buku : Cara Mudah Membuat Pembukuan Sederhana
Penulis : Hery SE Msi
Penerbit : Grasindo
Tahun Terbit : Juni 2015

Peran akuntansi hadir seiring dengan aktivitas bisnis yang dijalankan entitas. Akuntansi merupakan sarana bagi perusahaan untuk mengkomunikasikan informasi keuangan maupun kinerja perusahaan kepada para pemakai laporan keuangan. Laporan keuangan yang merupakan produk akhir dari serangkaian aktivitas pencatatan, pengikhtisaran, dan pengklasifikasian ini juga menjadi alat bagi manajemen untuk mempertanggungjawabkan dana yang dikelolanya kepada pemilik dana maupun pihak terkait lainnya.

Buku ini memberikan pemahaman dasar kepada para pembaca awam mengenai cara membuat pembukuan sederhana secara sistematis dan mudah. Penjelasan yang ada dalam buku ini menggunakan bahasa yang sangat sederhana, sehingga memungkinkan bagi para pembaca (khususnya pemula) untuk dapat memahaminya secara lebih mudah dan praktis. Untuk pengayaan materi, di akhir bab dari buku ini juga diberikan ilustrasi lengkap (contoh konkret) yang menggambarkan serangkaian aktivitas akuntansi. Selamat Membaca.




Judul Buku : Rezim Baru Asean; Memahami Rantai Pasokan dan Masyarakat Ekonomi Asean
Penulis : Edy Burmansyah
Penerbit : Diandra Primamitra
Tahun Terbit : November 2014

Sebuah Buku yang merupakan analisis ekonomi politik yang sangat menarik dan penting yang mengungkap tentang bagaimana posisi Indonesia dalam "Rantai Pasokan Global", terutama dalam konteks Komunitas Ekonomi ASEAN. Posisi Indonesia yang lemah dalam kompetisi dengan negara-negara ASEAN, terutama Singapura, Malaysia, Thailand, akan menjadi objek dalam Rantai Pasokan Global sekaligus makin kehilangan peluang untuk menjadi negara penghasil industri manufaktur.

Buku ini sangat penting dibaca untuk memahami dampak ekonomi Indonesia yang sudah terintegrasi ke dalam ekonomi kawasan dan sistem rantai pasokan global. Apakah Indonesia sudah siap dalam menghadapi ASEAN Economic Community ini? Di dalam buku ini kita temukan jawabannya. Saat ini Indonesia cukup puas dengan lonjakan ekspor sumber daya alam dan suksesnya menarik investasi asing dalam jumlah besar sehingga kita bisa bertepuk dada dengan pertumbuhan ekonomi tinggi (urutan ketiga dunia). Dengan membaca buku ini kita menemukan berbagai pemikiran para pakar yang diharapkan dapat dipakai oleh pengambil kebijakan untuk menyelamatkan ekonomi kita dari serbuan asing.

# Menanamkan Pendidikan Karakter Islami

dok. harianterbit.com

Konsumsi teknologi dan media bagi orangtua memang perlu. Tapi bukan berarti sama bagi anak-anak. Hal ini karena kebutuhan mereka akan teknologi maupun informasi media relatif kecil. Oleh karenanya respons anak terhadap isi media adalah hal yang harus dicermarti orangtua. Teresa Orange dan Louise O'Flynn dalam The Media Diet for Kids (Serambi, 2007) menyatakan bahwa orangtua harus mengembangkan "antena" media sendiri. Tidak ada anak yang sama. Hal yang bagus untuk satu anak mungkin buruk untuk anak yang lain.

Dengan melihat respons anak, setiap orangtua akan dapat melihat bagaimana media mempengaruhi anaknya. Penting bagi orangtua untuk tidak sekedar menyalakan TV atau film dan kemudian mengabaikan anak-anak yang menontonnya. Luangkanlah sedikit waktu dan amatilah respons anak terhadap acara atau program tersebut.

## Prinsip Pendidikan Karakter

Pendidikan karakter adalah sesuatu yang baik. Dalam Islam, karakter identik dengan akhlaq, yaitu kecenderungan jiwa untuk bersikap atau bertindak secara otomatis. Akhlaq yang sesuai ajaran Islam disebut dengan *akhlaqul karimah* atau akhlaq mulia yang dapat diperoleh melalui dua jalan. *Pertama*, bawaan lahir, sebagai karunia dari Allah. Contohnya adalah akhlaq para Nabi. *Kedua*, hasil usaha melalui pendidikan dan penggemblengan jiwa.

Menurut Erma Pawitasari (Kandidat Doktor Pendidikan Islam UIKA Bogor) dalam kajiannya terhadap konsep akhlak Islam yang berlandaskan nash al-Quran dan hadits Nabi serta konsep karakter dalam tradisi empiris-rasional Barat, program pendidikan karakter yang baik seyogyanya memenuhi enam prinsip pendidikan akhlaq, yaitu:

## *Pertama*, Menjadikan Allah Sebagai Tujuan

Perbedaan mendasar antara masyarakat sekular dengan Islam terletak pada cara memandang Tuhan. Masyarakat sekular hanya mengimani "ide ketuhanan" karena ide ini berpengaruh baik bagi perilaku manusia. Mereka tidak ambil pusing apakah yang diimani benar-benar wujud atau sekedar khayalan. Sebuah penelitian menunjukkan, 80% responden menyatakan bahwa mencuri tetap salah sekalipun diperintahkan Tuhan (Larry Nucci, *Handbook of Moral and Character Education*, 2008).

Keridhaan Allah merupakan kunci sukses kehidupan. Ilmu, kecerdasan, maupun rizki hanya mungkin dicapai apabila Allah menganugerahkannya kepada manusia. Untuk menggapai keridhaan Allah inilah, manusia wajib menghiasi diri dengan akhlaq mulia.

## *Kedua*, Memperhatikan Perkembangan Akal Rasional

Perilaku manusia dipengaruhi oleh pengetahuan dan pemahamannya tentang hidup. Pendidikan karakter tidak akan membawa kesuksesan apabila anak tidak memahami makna-makna perilaku dalam kehidupannya. Untuk itu, Islam sangat menekankan pendidikan akal. Allah Swt menyebutkan keutamaan orang-orang yang berpikir dan mempunyai ilmu dalam berbagai ayat, salah satunya adalah QS. at-Thariq [86] ayat 5 (yang artinya): *Maka hendaklah manusia memperhatikan*

*(sehingga memikirkan konsekuensinya) dari apakah dia diciptakan?*

Akal adalah alat utama untuk mencapai keimanan. Akal harus diasah dengan baik sehingga manusia memahami alasan perilaku baiknya. Pada tahap awal pendidikan, anak-anak memerlukan doktrinasi. Orang tua tidak boleh membiarkan mereka memukul teman atau bermain api walaupun mereka belum memahami alasan pelarangan itu.

Dialog antara orangtua dan anak harus selalu dipelihara. Orangtua harus cerdas sehingga mampu mengimbangi pertanyaan-pertanyaan dari anak. Orangtua memberikan kesempatan kepada anak untuk memikirkan persoalan yang dihadapi dan mengarahkannya pada solusi Islam.

## *Ketiga*, Memperhatikan Perkembangan Kecerdasan Emosi

Perilaku manusia banyak terpengaruh oleh kecenderungan emosinya. Pendidikan karakter yang baik memperhatikan pendidikan emosi, yaitu bagaimana melatih emosi anak agar dapat berperilaku baik. Penelitian menunjukkan bahwa program pendidikan karakter yang efektif harus disertai dengan pendidikan emosi.

Pembangunan kecerdasan emosi Rasulullah Saw lakukan melalui upaya meningkatkan kedekatan hamba kepada Allah Swt. Disebutkan dalam sebuah hadits qudsi: *"Jika seorang hamba bertaqarrub kepadaKu sejengkal, Aku mendekatinya sehasta. Jika ia mendekatiKu sehasta, Aku medekatinya sedepa. Jika ia mendekatiKu dengan berjalan, maka Aku mendekatinya dengan berlari."* **(Shahih Bukhari)**

Kecerdasan emosi anak harus mendapatkan perhatian. Emosi anak yang ditekan dapat menjadikan anak tumbuh sebagai individu yang masa bodoh. Kehebatan akal yang tidak didukung dengan kecerdasan emosi menyebabkan manusia melakukan tindakan spontan yang bertentangan dengan rasional dan nilai-nilai akhlaq.

## *Keempat*, Praktik Melalui Keteladanan dan Pembiasaan

Lingkungan keluarga dan masyarakat yang mempraktikkan akhlaqul karimah merupakan bentuk keteladanan dan pembiasaan terbaik. Penelitian menyebutkan bahwa perilaku anak lebih ditentukan oleh lingkungannya daripada kondisi internal si anak. Keteladanan dan pembiasaan merupakan faktor utama dalam mengasah kecerdasan emosi.

Selain memberikan keteladanan, Rasulullah Saw menyuruh para orangtua untuk membiasakan anak-anak menjalankan perintah agama sejak kecil, walaupun mereka baru terkena beban agama setelah baligh. Dalam sebuah hadist Nabi Saw bersabda: *"Perintahkanlah anak-anak kalian untuk melaksanakan shalat apabila sudah mencapai umur tujuh tahun, dan apabila sudah mencapai umur sepuluh tahun maka pukullah mereka apabila tidak melaksanakannya, dan pisahkanlah mereka dalam tempat tidurnya."* **(HR. Abu Daud & al-Hakim)**

## *Kelima*, Memperhatikan Pemenuhan Kebutuhan Hidup

Karakter tidak dapat dilepaskan dari pemenuhan kebutuhan dasar manusia. Islam memerintahkan negara untuk menjamin kebutuhan pokok masyarakat. Apabila seseorang tidak mampu mendapatkan pekerjaan sendiri, maka negara wajib menyediakan lapangan pekerjaan untuknya. Apabila seseorang tidak mampu bekerja (cacat, tua, gila, dsb) maka Islam mewajibkan keluarganya untuk menanggung hidupnya.

Apabila keluarganya tidak mampu atau tidak memiliki keluarga, maka Islam mewajibkan negara untuk mengurusi segala keperluannya. Rasulullah Muhammad Saw bersabda: *"Barangsiapa mati meninggalkan harta, maka itu hak ahli warisnya. Dan barangsiapa mati meninggalkan keluarga yang memerlukan santunan, maka akulah penanggungnya."* **(HR. Muslim)**

## *Keenam*, Menempatkan Nilai Sesuai Prioritas

Islam memiliki konsep prioritas perbuatan, yang terbagi dalam 5 (lima) kategori, yaitu wajib, sunnah, mubah, makruh, dan haram. Penilaian moralitas tidak terlepas dari kelima tingkatan prioritas ini. Islam tidak melarang laki-laki berambut panjang, namun mewajibkan merapikan dan menjaga kebersihannya (Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 1*, 2011).

Orangtua wajib mengetahui kedudukan tiap-tiap perbuatan sebelum mengambilnya sebagai aturan kedisiplinan. Dalam wilayah yang sunnah, mubah, dan makruh, apabila ada hal yang ingin dijadikan aturan kedisiplinan, maka orangtua harus mengkomunikasikan dan mengikutsertakan anak-anak dalam membuat keputusan sehingga mereka memaklumi manfaat aturan tersebut bagi kelangsungan komunitas dan menjalankannya secara bersungguh-sungguh.

Kita sebagai orangtua harus senantiasa memaksimalkan enam prinsip tersebut dalam mendidik anak-anak kita. Memang, menerapkannya bukanlah persoalan mudah, oleh karenanya kita juga harus terus belajar dan melibatkan guru sekolah atau guru ngaji, dimana mereka juga punya peran penting dalam pendidikan anak-anak kita. Semoga anak-anak kita bisa berakhlaqul karimah. Amiin. [ir]

# Pernikahan

**Telah Melangsungkan Pernikahan:**

1. Bangkit Ardyawijaya (Staff Admin TAMZIS Klampok) dengan Yuliati. Akad nikah, 05 Oktober 2014 di Purbalingga.
2. Wahyu Isnainianto Hadi (Admin TAMZIS JCC) dengan Mustika Noor Mifrahi. Akad nikah, 10 Oktober 2014 di Klaten.
3. Nur Akhmad Priyambodo (Collector TAMZIS Purwokerto) dengan Farah Nurul Arifah. Akad nikah, Rabu 22 Oktober 2014 di Wonosobo.
4. Luthfi Ani'mah (Staff CS TAMZIS Pusat) dengan Erma Agus Setiawan. Akad nikah, Kamis 27 November 2014 di Wonosobo.
5. Banardhi Tirta (Admin Ta'awun TAMZIS Pusat) dengan Suherningsih. Akad nikah, 29 November 2014 di Purbalingga.
6. Khusnin (Collector TAMZIS Parakan)dengan Anita Julaicha. Akad nikah, 5 Desember 2014 di Semarang.
7. Hendra Suryo Perwiranto (Staff Admin TAMZIS Wonosobo) dengan Yayu Pratikasari. Akad nikah, 12 Desember di Wonosobo.
8. Lilik Yulianto (Collector TAMZIS JCC) dengan Astriyana Kusumaningtyas. Akad nikah, 18 Januari 2015 di Magelang.
9. D. Efi Kusnariyah (Staff Admin TAMZIS Banjarnegara) dengan Tri Nofianto. Akad nikah, Rabu 28 Januari 2015 di Wonosobo.
10. Nurokhman (Collector TaMZIS Batur Banjarnegara) dengan Ulfatun Mustabsiroh. Akad nikah, 2 Februari 2015 di Batur.
11. M. Nabhan Anis (Security TAMZIS Pusat) dengan Umi Lastum. Akad nikah, Sabtu 7 Februari 2015 di Wonosobo.

***Segenap keluarga besar TAMZIS mengucapkan selamat atas pernikahan tersebut, semoga terbina keluarga sakinah mawadah warahmah. Amiin***

# Kelahiran

**Dianugrahi Putra-Putri:**

1. Ashira Delanna Putri, putri dari pasangan Heni Rahmawati (Collector TAMZIS Temanggung) dan Muhamad Yusup. Lahir di Temanggung, Senin 21 Agustus 2014.
2. Fredella Afsheen Myesha, anak pertama dari pasangan Qorib Almuhtad (AO TAMZIS Weleri) dan Ratna Kurniati. Lahir di Magelang, 31 Agustus 2014.
3. Zanetta Addia Kinaura Putri Kartika, putri ketiga dari pasangan Ganda Untung (MMC TAMZIS Wonosobo) dan Endah S. Lahir di Wonosobo, 10 Oktober 2014.
4. Muhammad Haikal Ahnaf, putra dari pasangan Tjatur Unggul Nugroho (MMC TAMZIS Temanggung) dan Sulistyowati Ratnaningsih. Lahir di Magelang, 16 Oktober 2014.
5. Dzakirah Labibah, Putri pertama dari pasangan Ponco Raharjo (Funding Officer TAMZIS Buncit Raya Jakarta) dan Nur'ain. Lahir di Jakarta, 11 November 2014.
6. Anindiya Devakanya Lir Nilotpalasari, putri pertama dari pasangan Slamet Vaoyan (IT TAMZIS Pusat) dan Amini. Lahir di Wonosobo, 11 November 2014.
7. Ahsan Farras Mahardika, putra kedua dari pasangan Rani Wijayanti (Staff Admin TAMZIS Wonosobo) dan Isri Aji Waluyo. Lahir di Wonosobo, 1 Januari 2015.
8. Fillio Yusuf Kusuma, putra pertama dari pasangan Maya Kusuma W (Admin Pembiayaan TAMZIS Pusat) dan Yusuf. Lahir di Wonosobo 12 Januari 2015.

***Segenap keluarga besar TAMZIS mengucapkan selamat atas kelahiran putra-putri tersebut, semoga menjadi anak yang sholeh-sholehah, berguna bagi agama, bangsa dan negara. Amiin***

SAMINAH

# Sukses Jual Kacamata;
## Masa Depan Jadi Terang Benderang

**Deretan kacamata begitu rapi dilihat mata. Kacamata hitam dan putih seolah-olah menjadi hiasan terkesan ramai dan dinamis. Bu Saminah (52) sedang bercanda dengan cucunya yang kebetulan ikut di kios. Tapi tetap saja bila ada pengunjung yang menghampiri kiosnya, sikap ramah penuh senyuman selalu menyapa.**

Ibu tiga anak ini adalah asli orang Yogyakarta, tepatnya Diparakan Lor, GM I/663 Rt 38/08 Mergangsan Yogyakarta. Dorongan menjadi pedagang memang telah ada sejak lama. Cuma karena kekurangan modal finansial membuat ia bekerja dengan saudaranya.

### Belajar Sambil Jalan

Bila dihitung-hitung, Suminah bergadang sudah 20 tahun. Tahun

1990-an, awalnya ikut adik jual kacamata selama lima tahun. Kemudian oleh adik diminta untuk membuka sendiri. Karena masih merasa belum bisa, adik mendampingi sekaligus menanamkan secara mental untuk berjualan sendiri. Dan akhirnya terbiasa untuk jual sendiri.

Suminah bercerita, modal awal waktu itu, cuma Rp 5 juta. Mesti tidak komplit terus saja berjualan. Akhirnya bisa komplit sendiri, karena ada keuntungan demi keuntungan dikembalikan untuk modal. Sembari membaca tren atau kecenderungan konsumen yang membeli kacamata.

Buka mulai pukul 09.00 pagi hingga jam 16.00 sore. Dan itu kata Saminah, berjalan setiap hari, tanpa henti. Paling bila ada keperluan keluarga atau hajatan baru tidak jualan. "Karena sudah terbiasa di pasar, terus menganggur di rumah itu tidak enak" tambahnya.

Bu Minah, panggilan akrabnya, mengaku menjual kacamata relatif enak karena tidak banyak urusan, tinggal kulakan, besoknya bisa dijual. Yang paling penting itu adalah mode/ model kacamata yang disukai konsumen. Memang, konsumen yang banyak membeli ke Bu Minah adalah anak-anak remaja. Setiap hari, omzet jualan Bu Minah sekitar Rp 500 ribu hingga Rp 1 juta. "Jual kacamata itu enak, satu kacamata bisa mengambil untung Rp 5 ribu hingga Rp 7 ribu tergantung konsumen" jelas Bu Minah.

Istri Bapak Suharjo (59) ini, tidak hanya menjual kacamata, ia menjual kaos dan asesoris kacamata. Ia mengaku selama berdagang tidak pernah utang-utang. Jadi kalau kulakan ya langsung dibayar. Ketika ***Tamaddun*** bertanya, kenapa tidak mau hutang? "Ya gak seneng hutang" jawab Saminah. Bukannya hutang bisa untuk perkembangan usaha? tambah ***Tamaddun***. "Yang penting punya sendiri, gak usah utang" jelas Saminah tegas.

Sebagai pedagang di pasar Bringharjo, Ibu dari Sigit Purwanto dan Endah Purwanti ini, dibantu dua keponakannya. "Sengaja dijaga sendiri, karena tetap beda punya dagangan dijaga sendiri, dengan dijaga orang lain. Apalagi sewa kios dalam satu bulannya cukup mahal, mencapai Rp 600 ribu" katanya.

Untuk kulakan kacamata, Saminah membeli grosiran di Gondomanan, Yogyakarta.

**Dalam berdagang, selain tahu pengaturan keuangan, pemasaran dan tahu mencari barang murah, yang tak kalah penting lagi adalah meyakinkan konsumen terhadap barang yang dijual.**

- Saminah -

Yang merupakan agen grosir dari Jakarta. "Kacamata itu untungnya lumayan dan banyak disukai orang. Jual pun tergantung konsumen, kalau konsumen elit dengan harga agak tinggi, bila konsumen biasa, jaulpun dengan harga biasa-biasa saja" Saminah cerita pengalaman.

### Menjual itu Harus Meyakinkan

Dalam berdagang, selain tahu pengaturan keuangan, pemasaran dan tahu mencari barang murah, yang tak kalah penting lagi adalah meyakinkan konsumen terhadap barang yang dijual. Berurusan dengan kacamata, Saminah biasanya meyakinkan orang dilihat dari *face* atau gaya konsumen ketika datang.

Tak hanya itu, ia juga harus jujur pada konsumen bahwa barang yang dijual bagus, kalau bagus dibilang bagus, kalau tidak bagus ya tidak disampaikan bagus, hal ini agar konsumen tidak *kapok* dan besok-besok bisa kembali lagi dan mengajak teman-temannya.

Ada lagi, tutur Saminah, pedagang harus mengerti bentuk *face* konsumen, bulat, oval

atau seperti apa? Hal ini untuk mendukung bahwa yang dipilih sesuai dengan selera dan enak untuk di pakai. Dan si pemakai kacamata merasa pede atau senang ketika memakai kacamata. "Anak-anak, remaja dan orang dewasa tentu saja meyakinkannya berbeda" tambah Saminah.

Saminah cerita, sampai ada konsumen yang mau beli kacamata harus dengan Bu Minah sendiri. Tidak mau dilayani oleh pegawainya. Tak lain, karena merasa pilihan sesuai dengan yang diinginkan.

Faktor lain agar dagangan disukai konsumen adalah pedagang harus menjaga kerapian dagangannya. "Kalau kita sembarangan, kita akan dianggap sembarangan pula oleh konsumen" ujar Saminah. Makanya kerapian juga mendukung kesuksesan.

Bagian dari kesuksesan juga, ketika menjadi pedagang harus mengerti betul dengan barang yang akan dijual, apakah itu kacamata, kaos ataupun jual jam. Dengan begitu, bisa meyakinkan. Ada kesesuaian antara omongan dengan barangnya.

Kadang ada juga yang menawar "Kok mahal?" "lihat barangnya dulu". "Disana kok lebih murah" "Beda barang, pasti beda harga" setelah selesai tawar menawar, kata Saminah, ada yang kembali, ada juga yang tidak.

Komitmen terhadap harga. Konsumen diberi kesempatan untuk membandingkan dengan harga di pedagang lain. Artinya, konsumen diberi kebebasan dalam memilih barang dan harga yang sesuai dengan keinginannya. Agar kepuasan konsumen bisa terwujud.

Seni berdagang itu juga penting diterapkan. Misalnya merayu konsumen agar membeli barang yang dijual. Salah satu caranya, dengan lebih banyak menjelaskan soal barang, tentunya sambil memperhatikan kemauan konsumen. "Ini kacamata model baru. Tetap lain bila dipakai dengan kacamata murahan, kena panas sejuk banget" kisah Saminah dari pengalaman.

Ibu lulusan SD ini menjual kacamata yang berlokasi di Pasar Bringharjo, Lantai I di depan tangga. Ke depan, ia mempunyai cita-cita ingin mengembangkan bisnis kaos yang sudah dirintisnya. Mengingat tempat berjualan sudah tidak punya.

**Suminah mengikuti TAMZIS sejak buka di pasar Bringharjo. Awalnya menabung sedikit demi sedikit, kemudian disimpan (simpanan Ijabah TAMZIS) setiap bulannya dapat bagi hasil. "Pernah menyimpan di TAMZIS hingga ratusan juta"**

Selain berdagang, Ibu yang berkerudung ini mengikuti kegiatan kemasyarakatan antara lain, mengikuti pengajian di hari Jum'at malam dan arisan satu bulan dua kali.

Saminah berkisah, ia mengikuti TAMZIS sejak buka di pasar Bringharjo. Awalnya menabung sedikit demi sedikit, kemudian disimpan (simpanan Ijabah TAMZIS) setiap bulannya dapat bagi hasil. "Pernah menyimpan di TAMZIS hingga ratusan juta" aku saminah.

Ia juga mengaku memilih TAMZIS karena beberapa pertimbangan, antara lain: pelayanan TAMZIS enak dan mudah. "Di telpon langsung datang" pungkas Saminah. [zbr]

NUR JAZIN

# Tekun dan Pantang Menyerah, Peroleh Kesuksesan

**Tekanan kehidupan tidak selalu berarti kurang baik bagi seseorang. Justru tekanan dan kesempitan terkadang malah menjadikan seseorang kuat dan bahkan bisa melakukan hal-hal yang tadinya seolah susah, sulit dan tidak mungkin. Karenanya orang sering menyebut keadaanlah yang bisa memaksa.**

Satu dari sekian orang yang dipaksa oleh keadaan ialah Nur Jazin (42). Bapak tiga anak ini bisa menguasai dua keterampilan sekaligus dan kemudian ahli di dalamnya, yakni menjahit dan menyablon. Tiga tahun sudah sejak awal dirinya memulai belajar menjahit, kini ia telah sukses dengan usaha konveksi yang melayani puluhan sekolahan, instansi maupun pribadi khususnya di Kecamatan Kejajar, Wonosobo, Jawa Tengah. Dengan dibantu delapan orang

karyawan di rumahnya Kejajar, kini ia mantap dengan *branding* "Nadia Collection".

### Mengawali Kesuksesan

Awal tahun 2002, merupakan masa yang cukup berarti bagi Jazin, sapaan akrabnya. Bagaimana tidak, waktu itulah dirinya dipaksa oleh keadaan untuk mengenal lebih jauh tentang dunia jahit menjahit. Sebelumnya, suami dari Muhariyah (42) ini, seperti warga Kejajar Wonosobo Jawa Tengah pada umumnya sehari-harinya berkutat menanam dan merawat sayur mayur. Memang, Kejajar Wonosobo merupakan sentra penghasil sayur mayur seperti; kubis, kentang, wortel dan sejenisnya.

Namun, Jazin mengaku, ia lebih banyak terlibat dalam penjualan dan pengiriman sayur mayur ke luar kota. "Saya sebelumnya ya di pasar, mengirim sayur ke luar kota. Jadi sebenarnya lebih banyak pengalaman di perdagangan" ujarnya.

Aktifitas bapak tiga anak ini, berubah drastis ketika sang istri mengandung anak ketiga. Selain sebagai guru, sang istri berprofesi juga sebagai penjahit sejak tahun 1997. Sebagai penjahit yang sudah cukup lama dan terkenal, Muhariyah biasa menerima orderan baju putra-putri, seragam, baju muslim, jilbab dan sebagainya. "Istri saya dulu hanya bermodal satu unit mesin jahit seharga Rp 300 ribu" ujar Jazin tentang istrinya.

> **"Saya ingin berguru langsung dengan penjahit yang sudah ahli betul, selain belajar lagi biar ada guru sebagai patokan atau minta saran jika ada kesulitan"**
>
> - Nur Jazin -

Seiring berjalannya waktu, ternyata usaha jahitan sang istri tambah besar. Banyak orderan menumpuk menunggu gilirannya. Di saat itulah berbarengan dengan usia kehamilan ketiga yang semakin tua. "Saya tidak tega melihat istri yang *kecapean* dan masih menjahit karena tidak ingin mengecewakan pelanggan. Karenanya, seketika saya tergugah untuk belajar menjahit biar bisa membantu istri" tutur Jazin.

Jadi, guru pertama Jazin adalah istrinya sendiri. Bermodal keadaan yang memaksanya, keinginan kuat, dan ketekukan ia bisa dengan mudah menyerap ilmu menjahit sang istri. Sedikit teori yang diberikan sang istri, ia imbangi dengan banyaknya praktek sendiri, gagal coba lagi begitu seterusnya.

Setelah menguasai ketrampilan menjahit ini, Jazin berinisiatif membuka jahitan di pasar Kejajar. Jahitannya terkenal halus dan rapi. Apalagi untuk jahitan pria, ia lebih menguasai. Tak berapa lama kemudian iapun memperkerjakan satu orang karyawan karena memang semakin hari, orderan semakin banyak.

Meski demikian, Jazin belum merasa puas dengan keahlian menjahit hasil belajar otodidaknya. "Saya ingin berguru langsung dengan penjahit yang sudah ahli betul, selain belajar lagi biar ada guru sebagai patokan atau minta saran jika ada kesulitan" ujar Jazin sembari senyum.

Ia pun lalu kursus pada Pak Sobar di Kalibeber Mojotengah Wonosobo. Kali ini kursus yang ia pilih satu paketnya biasa ditempuh selama tiga bulan. Pertemuannya biasanya tiga kali dalam seminggu. Namun, Jazin hanya cukup menempuhnya selama delapan kali pertemuan saja. Semua telah ia kuasai.

Sekitar tahun 2004, Jazin pindah dari pasar ke rumah. Hal ini karena keinginannya untuk total dalam menekuni usahanya. "Di pasar tempatnya terlalu sempit dan tidak mungkin ditambah mesin jahit atau karyawan lagi. Padahal saat itu saya mulai dapat pesanan kaos sekolah, sebelumnya sering saya ambilkan dari Solo, besok-besok saya ingin buat sendiri" kata Jazin.

Setahun berjalan di rumah, usaha Jazin semakin mapan. Ia telah memiliki enam unit mesin jahit dan alat obras dengan dibantu tiga karyawan. Saat itu, yang lagi marak yakni pesanan seragam kaos sekolah dengan identitas dan nama masing-masing siswa. Selain dijahit, untuk tulisannya dengan sablon. Di sinilah Jazin dengan otodidak belajar sablon. "Pokoknya saya beli alat-alat sablon, bertanya kepada teman dan sedikit membaca terus saya praktekkan hingga sekarang" ujarnya.

## Optimis Melangkah

Memiliki usaha konveksi di rumah kadang seperti mimpi bagi Jazin. Namun, ketika sedikit demi sedikit hal ini mulai terwujud, maka Jazin pun semakin memberanikan diri untuk semakin mengoptimalkan segala potensinya.

Sepanjang ia menekuni usaha ini, menurutnya ada beberapa hal penting yang selalu ia terapkan. *Pertama*, mengutamakan kualitas. *Kedua*, berusaha menyelesaikan orderan sebelum batas waktunya. *Ketiga*, harga diusahakan standar pasaran dan tidak kemahalan. *Keempat*, mengutamakan hubungan baik, kepada pelanggan maupun karyawan.

Untuk mewujudkan semua itu, pernah suatu ketika Jazin menjual mesin yang lama. Ia ganti semuanya dengan mesin jahit yang terbaru, meski lebih mahal tapi ia yakin cara kerjanya lebih cepat dan bagus. Karenanya karyawan juga semakin optimal kerjanya.

Dalam melatih karyawan, Jazin menerapkan teknik menjahit model yang tersulit terlebih dahulu. Selama tiga bulan, karyawan baru harus menguasainya. Menurutnya, jika sudah menguasai teknik itu model jahitan yang lain akan jadi lebih mudah.

Hingga kini, orderan rutin datang dari berbagai sekolah khususnya di wilayah Kecamatan Kejajar. Satu sekolahan biasanya terdiri dari tiga jenis seragam, olahraga, identitas dan muslim. Selama tahun 2014, sekitar 45 instansi yang dilayani Jazin. "*Alhamdulillah* saya tetap bisa mengaturnya, semua pesanan masuk bulan Januari dan Desember tiga jenis seragam tersebut telah selesai semua. Tapi untuk satu sekolahan, tiga sampai empat bulan selesai " jelasnya.

> **_Pertama,_ mengutamakan kualitas. _Kedua,_ berusaha menyelesaikan orderan sebelum batas waktunya. _Ketiga,_ harga diusahakan standar pasaran dan tidak kemahalan. _Keempat,_ mengutamakan hubungan baik, kepada pelanggan maupun karyawan.**
>
> - Nur Jazin -

Untuk mencukupi modal, Jazin terbiasa meminjam modal ke istri. Ia merasa belum nyaman jika harus meminjam ke luar. Jika sudah ada iapun langsung mengembalikan pinjamannya. Sejak awal berdirinya TAMZIS di Kejajar, Jazin telah menjadi anggota, ia lebih memilih untuk menitipkan simpanannya dalam bentuk Ijabah (Simpanan Berjangka Mudharabah). "Sementara belum memerlukan tambahan modal yang banyak" tambahnya.

Setiap harinya, aktifitas Jazin cukup padat. Selain sebagai kepala keluarga, ia juga aktif di Muhammadiyah, biasa pengajian Ahad Pon, Ahad sore dan Jum'at. Namun, ketika ditanya soal pendidikannya ia merendah dan hanya menjawab SD saja. Namun, menurutnya ilmu sangat penting dan yang utama. Baginya, ilmunya bermanfaat ketika bisa menyampaikan kepada orang lain. Karenanya, dua dari ketiga anaknyapun selain disekolahkan formal, mereka juga *nyantri*.

Iapun bahagia bisa memperkerjakan banyak orang, terlebih kesemuanya ibu rumah tangga atau remaja putri. Selain diberi ketrampilan, mereka juga membantu pemasukan keluarganya. Kalau ada yang sudah bisa dan membuka jahitan sendiri, Jazin senang dan mendukung keinginan mereka. Ia selalu berpesan untuk hati-hati dalam pengeluaran, amanah dan tidak boros dalam konsumsi. [ir]

BU PONISAH

# Sukses itu
# Usaha, Jujur dan Do'a

**Matahari begitu cerah. Para pedagang pasar Muntilan sibuk melayani pembeli. Para tukang parkirpun tak kekurangan kesibukan mengatur kendaraan pengunjung pasar tradisional Muntilan, Magelang.**

Setelah menelusuri 'blusukan' gang demi gang pasar tradisional Muntilan yang ditemani marketing TAMZIS Muntilan. Kita berjumpa dengan Bu Ponisah (50) dengan berbagai wadah-wadah tahu yang mengelilinginya.

Dengan senyum yang menempel dekat jilbab yang menutupinya, Ponisah sedikit malu dan terkesan bangga ketika akan diliput untuk dijadikan Inspirasi majalah ***Tamaddun***. Bincang-bincang pun mengalir dengan penuh candaan. Hingga tak bisa dibedakan antara serius dan bercanda.

Istri dari Bapak Muhri (alm) ini, bercerita perjalanan menjalankan usaha tahu. Ia mengaku, mulai usaha tahun 1975, buat sendiri langsung. Mulai digiling pakai tangan, direbus, dicetak dan dipatong-potong. Ada juga yang digoreng. Di pasar, Ponisah ini menjual tahu putih dan tahu goreng.

Dulu, ia awalnya membuat tahu hanya 25 kilogram saja. Waktu itu harga masih Rp 1.400/ kg. Seingat Ponisah, modal awal sekitar Rp 50 ribuan. Sekarang, Ponisah memproduksi tahu mencapai 1,5 kwintal dengan harga perkilogram kacang kedelai sudah Rp 8.500/kg. "Dulu saya jualan di tengah pasar Muntilan, Magelang, sekarang sudah pindah di pinggir. Tapi alhamdulillah masih ramai" kisah Ponisah.

Dari 1,5 kwintal kedelai yang siap produksi akan dimasak sebanyak 20 kali, terus dibagi sesuai ukuran. Tahu kecil yang harganya Rp 400. Tahu sedang dijual Rp 600-700. Tahu besar dijual dengan harga Rp 1.000. Selain kedelai, bahan lain proses pembuatan tahu siap jual hanya ditambah dengan minyak goreng dan kayu bakar.

### Proses Tahu, Menuai Sukses

Sukses butuh proses, kerja keras dan sabar. Sebagaimana proses pembuatan tahu yang mulai dari kedelai yang direndam selama kurang lebih 4 jam. Kemudian digiling, direbus dan proses cetak. "Sudah dingin baru digoreng dan dijual" Ponisah sambil senyum ringan.

Seorang yang produksi tahu, harus memiliki dua modal, karena hasil produksi tidak bisa langsung dijual. *Satu*, untuk produksi awal. *Kedua*, untuk cadangan jualan besoknya. Proses pembuatan tahu ini dimulai dari pukul 6 pagi, baru selesai jam 12 siang.

Memang, dalam berdagang banyak cara agar pengelolaan modal tetap berputar, keuntungan juga bisa bertahan, syukur-syukur bisa bertambah dan langganan bisa terlayani dengan maksimal. Antara lain, dengan cara memberi kemudahan kepada pelanggan tahu, tetapi dengan catatan, harus sama-sama memegang amanah satu sama lain.

Artinya, pedagang bisa saja memberikan pinjaman berupa barang kepada pelanggang, kemudian ketika barang sudah habis hasil dari jualan pelangga tadi di kasihkan kepada saya (ponisah). Sehingga kita sama-sama enak. Bila tidak, yang terjadi malah sebaliknya, pedagang tidak bisa produksi dan pelanggan tidak lagi bisa jualan. Dan itu akan sama-sama di rugikan. Begitulah betapa hebatnya sebuah amanah harus dipegang.

**“Sukses butuh proses, kerja keras dan sabar. Sebagaimana proses pembuatan tahu yang mulai dari kedelai yang direndam selama kurang lebih 4 jam. Kemudian digiling, direbus dan proses cetak. “Sudah dingin baru digoreng dan dijual”**

- Ponisah -

**Selain berdagang, Ponisah juga rajin mengikuti yasinan setiap hari Selasa (selasanan) dan pengajian Selapanan (35 hari sekali) yang diadakan oleh kampungnya. *"Tiang gesang niku ajrih usaha, jujur lan dongo* (orang hidup itu haruslah selalu berusaha, jujur dan berdo'a) *njeh mas*!"**

Ibu ponisah, dengan alasan tidak sekuat dahulu, terutama ketika dalam proses pembuatan tahu harus dibantu 3 orang pegawai. Sedang di pasar di bantu 2 putrinya yakni Siti Lailatul Munawaroh dan Nur Jannah yang telah menemani kurang lebih 5 tahunan.

Ibu yang tinggal di dusun Ngampan, kelurahan Tanjung Sari Borobudur, Magelang Jawa Tengah ini mengaku, bila jualan yang di pasar tidak laku biasanya dibuat tahu krecek atau tahu sayur. Tapi *alhamdulillah*, semua tahu yang diproduksi seringnya habis. Bahkan kurang. Karena setiap hari biasanya menjual dua ember besar yang berisi 200-an tahu.

Ia menjelaskan, para pelanggan kebanyakan dari *bakul-bakul* (penjual-penjual) keliling yang di kampung-kampung. Menurutnya minimal ada tiga hal yang harus dilakukan agar para pelanggan setia membeli ke kita. *Satu*, harga pas. Biar tidak manawar. Karena harga yang kita tetapkan sesuai dengan harga penjual tahu yang lain. *Kedua*, cepat melayani (nggatekke). *Ketiga*, ukurannya sesuai standar, tidak terlalu kecil.

Ibu lulusan SD ini, kini, mempunyai 3 kios. Yang dibeli secara bertahap sejak tahun 1995. "Kalau dijumlah harga kios itu dulu masih murah bila dibandingkan dengan harga kios sekarang yakni Rp 13,5 juta. Adapun retribusi yang harus dibayar pada pengelola pasar sebesar Rp 45 ribu setiap bulannya" tuturnya.

### Tahu dan TAMZIS

Untuk mengembangkan usahanya, Ponisah memperkuat usahanya dengan pembiayaan ke TAMZIS. Memang, kata Ponisah, awalnya tidak boleh pinjam. Harus menabung terlebih dahulu. Baru boleh pinjam. Hingga kini, ia mengaku sudah empat kali pembiayaan, mulai Rp 2 juta, Rp 5 juta, Rp 15 juta hingga sekarang sampai Rp 35 juta. Rencananya ia akan membuat pabrik tahu dan juga rumah.

Selain berdagang, Ponisah juga rajin mengikuti yasinan setiap hari Selasa (selasanan) dan pengajian Selapanan (35 hari sekali) yang diadakan oleh kampungnya. "*Tiang gesang niku ajrih usaha, jujur lan dongo* (orang hidup itu haruslah selalu berusaha, jujur dan berdo'a) njeh mas!" tuturnya menutup obrolan dengan tamaddun. [zbr]

SUDINANTO

# Selagi Muda,
## Optimalkan Segala Daya

**Tekad kuat merupakan salah satu modal penting bagi seseorang dalam mengarungi terjalnya jalan kehidupan. Terlebih lagi bagi pencari nafkah yang merantau hingga ke Ibukota Jakarta. Modal tekad kuat ini pula yang tertanam dalam diri Sudinanto (36), pedagang sukses yang dulu awalnya buruh di Jakarta.**

Anto, sapaan akrab Sudinanto, seperti pemuda di daerahnya merantau ke Jakarta. Dengan bermodal tekad dan pengalaman sekedarnya ia memberanikan diri berangkat ke Ibukota. Ia masih ingat betul, waktu itu tahun 1992. Pekerjaan demi pekerjaan ia jajaki satu persatu, mulai dari bekerja di warung makan kaki lima yang buka mulai jam 04.00 sore sampai 03.00 pagi atau dini hari. Kerja sebagai pembantu rumah tangga, pelayan kantin, hingga pernah juga berjualan kaki lima mainan anak-anak.

> ***pertama*, telaten.**
> ***Kedua*, kerja keras.**
> ***Ketiga*, diatur dengan baik atau manajemen meski sederhana.**
> **Dan *keempat*, tidak boros, harus seimbang antara pendapatan dan pengeluaran.**
>
> - Sudinanto -

Lelaki enam bersaudara ini menuturkan, bahwa dirinya malang melintang gonta-ganti pekerjaan di Jakarta selama delapan tahun. Ia melewati dari satu pekerjaan ke pekerjaan lainnya dengan mengambil pelajaran masing-masing. Kesabaran, ketekunan, pantang menyerah dan yang utama adalah tekad untuk terus memperoleh kehidupan yang lebih baik. Kesemua pelajaran tersebut menyatu dalam diri bapak satu anak ini yang meski lulusan Sekolah Dasar, kemudian bisa membuktikan bahwa pengalaman adalah guru terbaiknya.

### Mantap dengan Usaha Sendiri

Sekitar tahun 2000, Anto memutuskan untuk pulang kampung dan tidak kembali lagi merantau ke Ibukota. Kini ia mantap untuk berusaha mencari nafkah di kota kelahirannya sendiri yakni Mandiraja, Banjarnegara, Jawa Tengah. Meski ia juga belum tahu pekerjaan apa yang akan ia tekuni.

Proses awal sembari mengisi waktu, Anto membantu jualan kelontong kakaknya di pasar Mandiraja. Ilmu dari hasil perantaunya pun tetap ia terapkan, sabar, tekun dan pantang menyerah. Di saat itulah terbuka kesempatan baginya untuk memulai usaha sendiri. Tahun 2004, kebetulan ada lapak (emperan toko) di samping kakaknya tersebut yang mau dijual. Ukurannya cuma 60 cm x 200 cm. Tanpa pikir panjang, Anto pun langsung memberanikan diri untuk membelinya. Bermodal Rp 8 juta ia sudah memiliki tempat usaha, meski hanya kaki lima, dan sedikit kulakan mainan anak-anak. Modal awal ini ia keluarkan sendiri dari hasil jerih payahnya sejak ia merantau di Ibukota.

Dari beberapa pekerjaan yang pernah dilakoninya, Anto memilih untuk berjualan mainan anak-anak. "Ya karena mainan anak-anak awet tidak mudah rusak atau busuk, mudah menjualnya dan keuntungan lumayan" ujarnya menjelaskan. Yang pasti, ia juga faham betul bagaimana bisa mendapatkan barang-barang yang murah, sehingga juga otomatis bisa dapat untung yang lumayan. Hal ini karena sudah ia pelajari ketika merantau dan bekerja pada juragan mainan anak-anak.

Benar saja, *feeling* bisnis dan tekad Anto terbukti benar. Tahapan demi tahapan ia lewati seiring dengan kesempatan yang ia peroleh. Berjalan empat tahun berjualan sebagai kaki lima, ia kemudian bisa membeli sebuah kios seharga Rp 25 juta. Di sinilah ia kemudian mengenal TAMZIS Klampok untuk membantunya mengembangkan usaha yang selama ini ia geluti terutama untuk pembiayaan usahanya.

Langkah demi langkah semakin menguatkan tekadnya akan luasnya kesempatan untuk sukses. Apalagi jualan mainan anak-anak, menurutnya tidak ada matinya karena inovasi terus jalan. "Setiap mainan ada masa ramenya, setiap kali mainan baru keluar pasti banyak dicari pembeli" ujarnya.

Dari semula menjual mainan secara eceran, kini Anto menjadi pusat kulakan mainan anak-anak dan aksesoris di pasar Mandiraja khususnya dan sekitarnya. Ia yang dulu hanya punya satu kios, kini telah memiliki beberapa kios di pasar Mandiraja. Tidak hanya itu, kini Anto juga menjadikan rumah barunya sebagai toko di bagian depan dan bagian belakang sebagai tempat tinggal bersama keluarga.

Tahun 2009, Anto menikah. Dengan begitu ia semakin mantap dengan usahanya, karena kebetulan sang istri, Tumirah (28), juga faham betul usaha yang digeluti suaminya itu. Jadi secara otomatis ia juga beperan dalam mengembangkan usaha suaminya.

Hingga kini, ia dibantu dengan sebelas karyawan setiap harinya. "Masing-masing kios sudah ada yang bertanggung jawab. Sore hari saya tinggal mengeceknya. Jadi kalau saya pergi untuk kulakan atau acara keluar mereka tetap bisa melayani pembeli karena mereka juga sudah hafal harga-harga barang" tutur Anto.

Anto menambahkan, bahwa dirinya menjalankan usaha dengan sederhana. Yang penting, tambahnya, *pertama*, telaten. *Kedua*, kerja keras. *Ketiga*, diatur dengan baik atau manajemen meski sederhana. Dan *keempat*, tidak boros, harus seimbang antara pendapatan dan pengeluaran. Selain itu, Anto bercerita, bahwa ia juga lebih banyak menabung dari keuntungan usahanya tersebut dan kemudian digunakan untuk tambahan usaha khususnya beli kios baru.

Untuk kulakan dagangan, Anto kadang kulakan sendiri seperti ke Purowokerto dan Gombong. Sesekali juga kulakan ke Pasar Senen Jakarta. Namun, kalau ke Jakarta harus dalam jumlah banyak dan uang juga harus tunai tidak bisa dibayar tenggang. Setiap dua mingguan juga ada sales dari Semarang yang rutin datang menyetok dagangannya.

Kalau dihitung-hitung, menurut Anto, untuk setiap minggunya ia belanja mainan anak-anak dan berbagai macam aksesoris sekitar Rp 30 juta. "Keuntungan macam-macam, antara satu barang dan barang lainnya tidak sama. Ya kalau dirata-rata untuk semua jenis mainan atau aksesoris kisaran 5 % hingga 10 %" ujar Anto.

Strategi yangdipakai bapak satu anak ini, *pertama*, untuk barang-barang yang kurang laku dijual dengan harga murah, bahkan sama dengan harga belinya. *Kedua*, ia menjaga betul soal harga, agar pembeli tidak merasa kemahalan. *Ketiga*, selalu menyapa dengan baik semua pelanggan. *Keempat*, pelanggan yang membeli secara grosiran dan sudah saling percaya, boleh dengan sistem bayar uang muka terlebih dulu.

**"Prinsipnya kita harus kerja keras untuk masa depan pumpung masih muda, badan jangan digunakan untuk yang tidak berguna"**

- Sudinanto -

Anto memberi resep, jika mau membuka usaha jualan mainan anak dan aksesoris ini cukup mudah. Dengan modal sekitar Rp 15 juta sudah bisa mengisi satu kios kecil. Menurutnya, ke depan prospek usaha mainan dan aksesoris ini cukup bagus, mengingat semakin hari modelnya terus berkembang dan masing-masing model selalu ramai diserbu anak-anak.

"Dalam menjalani usaha saya punya keyakinan bisa terus maju. Dengan begitu insya Allah setiap diberi peluang bisa saya gunakan dengan sebaik-baiknya. Semoga tetap *waras* (sehat) dan dipercaya oleh TAMZIS" jelasnya. "Prinsipnya kita harus kerja keras untuk masa depan pumpung masih muda, badan jangan digunakan untuk yang tidak berguna" pungkasnya. [ir]

## Makanan & Minuman

### SARI RASA
Produsen makanan khas Banyumas (Mino Super, dll) (Enak, lezat, halal dan bergizi) Kalisube Banyumas Jawa Tengah. Kontak: Yatiman AM. Hp. 081327144928

### RUMAH CARICA MURNI ALAMI
Jl. Raya Dieng Km. 24 Patak Banteng Wonosobo. (Sirup Carica, Kripik Carica, Dodol Carica, Kripik Jamur, Purwaceng dll). Kontak: Bu Nur Hidayah. Hp. 085227313876/ 085641937699

### NARSAN JAYA
Melayani penjualan ikan konsumsi dan bibit. Tanjung anom, Rakit Banjarnegara. Kontak: Narsan Hp. 081388118233, 087879234057

### KARJO DAGING
Menerima pesanan daging sapi; Digiling, bakso, rolade, kreni dll. Alamat: Kios Pasar No. 9 Klaten Jawa Tengah, Hp. 08179461144, 085729290253

## Fashion

### NADIA COLLECTION
Gawe; seragam sekolah, TPA-TPQ, PAUD Muslim Mulimah dll. Alamat: Kp. Purwosari RT 02 RW 02, Depan kantor kecamatan Kejajar Wonosobo Jawa Tengah Hp. 085227158948

### DA-NIES BATIK DAN TENUN
Pusat batik dan tenun Pekalongan Pasar Grosir Setono. Kios Blok L No. 25. Telp. (0285) 7944441, Kios Blok V No. 99. Telp (0285) 7944442 Fax. (0285) 420297, Hp. 085786350000
Jl. Dr. Sutomo No. 1 Pekalongan Timur

### BELIA HIJAB
Sedia Jilbab segitiga, segiempat, dan pashmina ekslusive, desain terbatas. Made by order, terima pesanan. Harga mulai dari Rp. 25.000,-.
Setiap pembelian 4 item diskon 10%, bisa grosiran. Alamat: Jl. Turonggo No. 32F Pakuncen, Wirobrajan Yogyakarta
Kontak: Ibu Nur. Hp. 0857 4366 1263

### BATIK ESTIN II
Menerima pesanan: batik tulis, batik cap, batik kombinasi, batik lukis, kaos batik dll. Alamat: Mendiro, Gulurejo, Lendah, Kulon Progo, Yogyakarta 55663. Kontak: Suranto. Hp. 081328733755, 087839616464

## Perlengkapan RT

### TOKO ERISA
Menjual berbagai jenis mebelair Jl.Veteran 31 Banjarnegara
Kontak: Hj. Khusnul Khotimah
Hp. 081328094699

## Komputer

### BARACOM
Pusat penjualan komputer Note book dan service center. Jl. Letjend S. parman No 95B Parakancanggah, Banjarnegara
Kontak: Teguh Tohir
Hp. 085327223223

## Pernik

### NWS CENDANY CRAFT
Pusat kerajinan bambu cendani
Alamat; Pagude pagerkukuh Wonosobo,
Kontak: Nur Wahyu Santoso. Hp. 085293397500

### NETI ROSE
Menjual & melayani pesanan Bunga Hias, vas dan acecorisnya, Dalam Pasar Induk Banjarnegara, Kontak: Tri Netini. Hp. 081315860879

### PUTRA MUSTIKA ART GALLERY
Melayani: pigura, kanvas, kaligrafi, fiber, kuningan. Alamat: Jl. Kaliurang Km. 8,3 Prujakan, Sinduharjo, Ngaglik, Sleman (Utarapom bensi). Yogyakarta.
Kontak: Sigit. Hp. 081328021188, 087738266877

### GIYONO KUNINGAN
Produsen pernak-pernik dan accesoris dari kuningan. Alamat: Purbayan Rt/ Rw 55/13 Purbayan Kotagede Yogyakarta. Telp. 027496659741

## Bangunan

### MANDIRI JAYA
Melayani pesanan tralis , kanopi dsb. Jl. Banyumas prigi , Sigaluh , Banjarnegara.
Kontak: Hermanto
Hp. 082324367378

### KENCONO BUMI
Melayani penjualan genteng Kebumen. Kalipelus, Purwonegoro, Banjarnegara.
Kontak: Hilmy Yudiantoro. Hp. 081226738050

## Persewaan

### FIDA BABY
Menyewakan/ rental alat bayi
Jl.KH. Ahmad Dahlan No 18
Banjarnegara. Kontak: Fida Nur
Hp. 082220716808

**Informasikan bisnis anda di majalah *Tamaddun*, Telp. (0286) 325303/ 0285227451404**

## Terpikat Pecel Kenci Pikatan

# Mak Wah

Menu pecel adalah menu yang banyak ditemui mana-mana. Siapa pun pastilah pernah merasakan menu pecel ini. Tapi bila ditanya, sudahkah Anda merasakan pecel kenci? Pasti Anda akan *toleh* kanan dan kiri untuk menjawabnya.

Bila belum pernah mencoba, datang saja ke kawasan wisata Pikatan Water Park Temanggung. Letaknya kira-kira 2 kilometer dari terminal Temanggung ke arah selatan. Tepatnya, berada di dusun Tegal Sari, desa Mudal, kecamatan Temanggung, kabupaten Temanggung. Jika hendak kesana, nanya saja Pikatan. *Insya Allah* warga Temanggung sudah tahu semua.

Tinggal masuk saja, baru menoleh ke kanan. Nanti akan terlihat jelas "Warung Makan Mak Wah". Langsung saja menghampiri warung. Nanti pasti akan disapa Mak Wah.

"*Ajenge ngersakke dahar nopo?* (menginginkan makan apa). "Pecel! *mundut piyambak!*" (pecel, ambil sendiri). "Teh tawar dan gorengan yang masih hangat" pinta pelangggan yang lebih dulu dari ***Tamaddun***.

Saya pun mengambil piring dan sendok beserta garpu, nasi sedikit menjadi pilihan. Sayur kenci yang menjadi andalan harus lebih banyak untuk merasakan sensasi rasanya. Toge dan kubis yang telah direbus memang selalu menjadi pasangan ideal dalam menu pecel.

Tapi yang terpenting adalah kuah pecelnya yang harus lumayan banyak, agar bener-bener merasakan pecel yang sesungguhnya. Pastilah Anda penasaran, bagaimana bila bumbu pecel dicampur dengan kenci yang menjadi andalan pecel Mak Wah ini. *Gak* usahlah membayangkan rasanya. Nanti

Anda yang *ngiler*. Untuk itu, cepet-cepet datang mencoba.

Setiap pelanggan punya selera masing-masing. Tentu tergantung pengalaman dan pengetahuan individu-individu. Nama pecel boleh sama. Tapi rasa belum tentu bisa diatur untuk sama. Saya pun memilih telor asin, jeruk panas, gorengan tempe dan bakwan sebagai kawan dalam menikmati pecel kenci Mak Wah.

Udara begitu sejuk. Pohon-pohon beringin yang tinggi menjadikan objek wisata Pikatan Water Park Temanggung ini membuat suasana pecel kenci Mak Wah semakin terasa di lidah. Hangatnya jeruk begitu terasa vitamin C-nya.

Suara lagu Jawa dari radio Mak Wah, mengalun pelan. Begitu enak. Tak asing di telinga. Tapi saya sedikit menebak, bila iramanya seperti lagu "Waljinah" yang top pada tahun 80-an. Tak tahu, kok suasana begitu cocok dengan pecel di siang hari itu.

Mak Wah yang memiliki nama asli Wahni (50) ini telah 10 tahun menyuguhkan menu pecel kenci ini pada para pelanggannya. Buka mulai pukul 08.00 pagi hingga 16.00 sore hari. Mak Wah cerita, dulu Pikatan ini hanyalah objek wisata warga sekitar Temanggung saja. Tetapi sejak 2009, Pikatan Water Park dibangun begitu bagus. Dulu, awalnya tiket masuk Rp 1.200,- sekarang sudah Rp 12.500,-.

**Pecel Kenci Pikatan**

Semua rasa patut dicoba. Karena rasa tak bisa diajarkan. Sulit pula untuk dijelaskan. Salah satunya adalah pecel kenci. Kenci sendiri merupakan nama sayuran yang ada di Temanggung. Sayur ini banyak tumbuh di media yang banyak tergenang air. Tanaman ini sejenis selada air.

Sebelum dicampurkan ke pecel, kenci direbus hingga matang, kemudian diperas airnya. sekilas bentuk dan rasanya mirip dengan bayam. Seporsi pecel kenci harganya cukup murah. Pecel *plus* nasi hanya Rp 5.000,-. Tambah telor Rp 6.000,- .

Bumbu-bumbu pecel kenci Mak Wah diracik sendiri. Mulai dari kacang, cabe, gula, bawang, kencur, daun jeruk wangi, asem dan garam. "Kacangnya 30 kilogram, hanya 3 hari sampai 4 hari sudah habis. Kacangnya dimesin. Tapi bumbu-bumbu yang lain ditumbuk. "Karena kalau bumbu-bumbu dimesin, rasanya akan hambar" ujar Mak Wah. Bumbu pecel Mak Wah terasa segar karena ada daun jeruk wangi dan kencur.

Ibu yang ramah ini, sehabis sholat subuh mulai masak, mulai dari meracik bumbu, masak sayur-sayur untuk pecel hingga mempersiapkan keperluan selama di warung. Meski rumahnya dekat dari tempat jualannya, sekitar 15 menit bila ditempuh dengan jalan kaki.

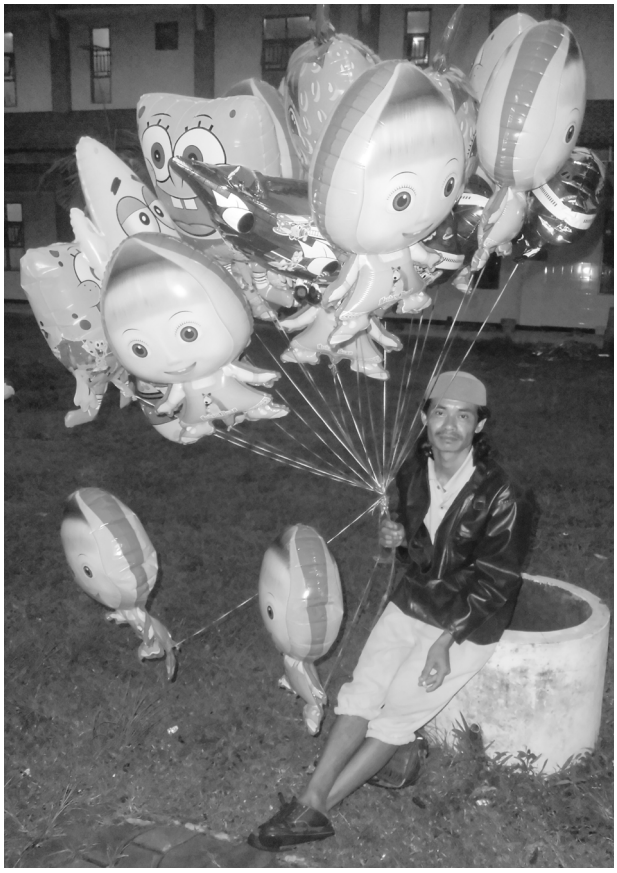
Dewi, anak Mak Wah yang ikut membantu di warung mengatakan, para pelanggan yang datang ke sini banyak yang berkomentar, Pecel Kenci Mak Wah itu enak, murah dan dijamin kenyang. Selain pecel kenci, Mak Wah juga menyediakan menu lain seperti pecel lele dan nasi rames.

Warung Mak Wah ramai dikunjungi pelanggan bila bertepatan pada hari Sabtu dan Minggu. Tak hanya pengunjung wisata Pikatan, para karyawan dan penduduk yang lagi kangen masakan Mak Wah akan datang.

Kawasan Pikatan begitu teguh, pohon pala yang melambai-lambai ditambah dengan pohon beringin yang mengelilingi kolam renang sejuk dan segar begitu terasa. Seterasa Pecel Kenci Mak Wah. Mudah-mudahan Anda mau mencoba. [zbr]

Yusuf Subhi

# *Menjemput Rizki Allah dengan Jualan Balon*



Mendung sore diiringi rintik gerimis. Di beberapa sudut sebuah rumah sakit nampak beberapa orang duduk-duduk menuggu jam besuk pasien tiba. Beberapa juga nampak anak-anak yang riuh berlari kesana kemari. Diantara sekian banyak orang tersebut, nampak diantaranya bapak agak kurus dengan rambut gondrong dan peci di atas kepalanya. Dialah Yusuf Subhi (39), pedagang balon gas di lingkungan Rumah Sakit Islam Wonosobo.

Kisah hidup bapak tiga anak ini, cukup panjang, sepanjang rambutnya yang terurai sebahu. Berjualan balon gas karakter kartun ini, baru ia lakoni sejak tiga tahun belakangan. Sebelumnya kehidupannya hampir ia habiskan diperantauan.

Tepatnya tahun 1979, ia merantau ke Jakarta. Ia berangkat dibawa oleh saudaranya. Profesi pertamanya ialah menjadi tukang jahit di sebuah pabrik konveksi. Ia lupa berapa lama tepatnya bekerja di pabrik tersebut, yang pasti ia bersama beberapa rekan kemudian harus keluar karena terkena pemangkasan karyawan dari pabriknya.

Keluar dari pabrik, Yusuf beralih menjadi pedagang. Karena banyak bergaul dengan pedagang buah keliling, ia pun kemudian memberanikan diri membuat gerobak dan kulakan buah. Ia berkeliling ke perumahan-perumahan untuk mengecerkan buah segar tersebut.

Aktifitas menjadi pedang hanya Yusuf jalani tiga tahun. Dari situ ia beralih berdagang yang lain. Jika dulu ia berkeliling ke perumahan-perumahan, Yusuf juga mulai berkeliling ke pasar-pasar. "*Lah dodolan apa wae wis tau tak lakoni, sing penting halal* (Jualan apa saja pernah dicoba yang penting halal)" ujarnya dengan polos.

Setelah malang melintang dengan berbagai jualan di Jakarta, Yusuf memutuskan untuk menikah. Kebetulan calon istrinya orang Cilacap Jawa Tengah. Ia mengenalnya ketika menjadi pedagang buah segar keliling. Bahkan setelah menikahpun kemudian ia tidak tinggal di kampung halamannya, melainkan tinggal di Cilacap dan berdagang. "Ya kadang berjualan ayam potong di pasar-pasar, kadang juga jualan jamu" jelasnya. Baru setelahnya ia memutuskan untuk hijrah bersama keluarganya ke kampung halamanya.

## Mencari Rizki Dimana Saja

Setiap hari, Yusuf, panggilan akrabnya, mengayuh sepeda *ontel* dari rumahnya di

Brujugan Selomerto Wonosobo. Tidak sampai setengah jam ia telah sampai di RSI Wonosobo. Di belakang punggungya terikat sekitar limapuhan balon gas berbagai jenis dari karakter kartun yang sedang tren dan disenangi banyak anak-anak.

Jika ada pengajian dalam rangka hari besar Islam, Yusuf biasanya berangkat pagi-pagi membawa balon gas lebih banyak. Baru setelahnya berjualan di RSI. Namun, jika tidak ada pengajian, ia hanya berjualan setengah hari mulai abis duhur dan balonyapun tidak sebanyak biasanya.

Memang, di RSI cukup banyak anak-anak, sehingga jika sedang beruntung Yusuf cukup banyak menjual balon. Tapi ia juga harus berbagi dengan yang lain, ia tidak sendiri di situ juga ada dua rekannya yang menjual balon yang sama.

Balon-balon tersebut bukanlah miliknya, ia hanya menjualkan dari juragan balon tetangga desanya. Menurutnya, jika tidak habis terjual sisanyapun ia kembalikan dan bila ada yang pecah atau hilang menjadi resiko pemiliknya. "*Ya untunge lumayan, kena nggo sangu sekolah anak* (untungnya lumayan bisa untuk uang saku sekolah anak-anak)" jawabnya ketika ditanya soal berapa untungya. Dari sekitar sepuluh jenis balon, harganya Rp 10 ribu dan Rp 12 ribu. Tergantung model dan ukurannya.

> ***"Kabeh mau tak rewangi prihatin, kulo nopo ontene, ora neko-neko, dereng saged tumbas motor nggeh kulo nggange sepeda, tinimbang tak pekso utang-utang motor neng malah kulo mumet dewek, pokoke bismillah nopo ontene "***
>
> - Yusuf Subhi -

Berjualan balon gas bagi Yusuf hanyalah aktifitas yang harus ia lakoni dengan sabar dan sungguh-sungguh. Menurutnya, rizki datangya dari mana-mana, dari hasil jualan balon hanya salah satunya. Buktinya, ia tidak tahu berapa balon yang akan terjual? berapa yang dapat dibawa pulang?. "Bahkan terkadang setelah berjualan sepanjang hari, balon saya hanya laku satu dua saja, e... sampai rumah ada orang yang minta tolong untuk dipijit" ujar Yusuf.

Yusuf juga mengaku bisa memijit, sesekali tetangganya juga minta tolong. Dan ia tidak pernah *ngarani* (minta tarif), dikasih berapapun mau. Namun, ia tidak mau berdiam diri di rumah menunggu ada orang minta tolong, kegiatan itu hanya sambilan saja, kewajibannya setiap hari harus keluar rumah berjualan balon gas.

Ketiga anak Yusuf sudah sekolah semua, anak pertama dan kedua duduk di bangku SMP dan anak ketiga masih SD. Ia merasa betul bahwa amanah anak-anak yang dibebankan kepadanya telah dijamin rizkinya. "Saya berjualan balon ini untuk menjemput rizki bagi anak-anak saya" akunya denga penuh yakin.

Meski kalau dihitung-hitung, berjualan balon gas hampir-hampir tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan pendidikan ketiga anaknya. Namun, katanya, ada-ada saja rizki yang Allah berikan dari luar jualan balon gas.

"*Kabeh mau tak rewangi prihatin, kulo nopo ontene, ora neko-neko, dereng saged tumbas motor nggeh kulo nggange sepeda, tinimbang tak pekso utang-utang motor neng malah kulo mumet dewek, pokoke bismillah nopo ontene* (semuanya dibarengi prihatin, apa adanya tidak macam-macam, belum bisa beli motor yang pake sepeda daripada dipaksa hutang motor tapi pusing, *bismillah* apa adanya" katanya menjelaskan.

Setelah dirasa cukup dalam berjualan, sore hari sebelum gelap, Yusuf buru-buru mengayuh sepedanya pulang ke rumah agar tidak ketinggalan jama'ah sholat magrib di masjid. Malam hari kalau ada tetanga yang minta tolong dipijit ia juga siap, terkadang juga ke luar desa dan agak jauh. Besoknya iapun berangkat untuk berjualan balon lagi, begitu seterusnya aktifitas yang dijalani Yusuf dengan sabar dan tekun. "Rizki datangnya dari mana-mana kita tinggal menjemput saja" pungkasnya. [ir]

# *The Art of* Giving

sumber:svcc.net

Suatu siang di sebuah ruang makan perusahaan asing yang terletak di Bumi Serpong Damai Tangerang, terdengar riuh bunyi sendok garpu dan piring beradu para karyawan sedang makan siang. Ruangan semakin ramai ditingkahi tawa lepas karyawan-karyawan sambil bercanda ria menghilangkan penat setelah sekian lama berkutat dengan pekerjaannya. Situasi seperti ini sering terlihat di beberapa perusahaan di wilayah Jakarta terutama di jam istirahat siang sekitar pukul 12.00 – 13.00 WIB.

Ada pemandangan menarik ketika salah satu karyawan dengan ramahnya menawarkan sesuatu kepada teman-temannya. Apa yang ditawarkan? Ternyata yang ditawarkan adalah sebungkus plastik kerupuk. Ya…. Sebungkus plastik kerupuk.

Ketika ditanyakan kepada beliau mengapa selalu melakukan hal tersebut yaitu membagi-bagikan kerupuk kepada teman-temannya? Beliau menjawab "Saat ini saya hanya mampu bersedekah dengan sebungkus plastik kerupuk."

*Subhanallah*… mungkin tidak akan terlintas dalam pikiran kita ternyata dengan sebungkus plastik kerupukpun kalau kita niatkan dengan tulus dapat dijadikan ladang amal kita yaitu dengan bersedekah.

Banyak tokoh, ulama, pembicara seminar-seminar yang sering mengangkat tema tentang sedekah. Tema yang diangkat biasanya tentang kekuatan sedekah, tentang kebaikan dari sedekah, tentang besarnya pahala sedekah, tapi pernahkah terlintas dalam benak kita bahwa ternyata memberi (giving) atau yang sering kita kenal sebagai sedekah ternyata memiliki seni (art) tersendiri.

Menurut Wikipedia bahwa seni bisa dilihat dalam intisari ekspresi dari kreativitas manusia. Seni juga dapat diartikan dengan sesuatu yang diciptakan manusia yang mengandung unsur keindahan.

Keindahan dalam memberi itulah yang saya maksudkan. Di sini dapat diartikan bagaimana kegiatan memberi (bersedekah) dalam berbagai macam bentuknya dapat menciptakan sebuah keindahan. Sehingga ketika Allah melihat hambaNya, Dia akan tersenyum dengan apa yang kita lakukan dalam bersedekah.

Sekitar tahun 2008 ketika menjadi Marketing untuk Penghimpunan Dana (Marketing Funding) di kantor TAMZIS Buncit Raya (Jakarta), saya mendapatkan pengalaman yang sangat mengesankan. Ada salah satu anggota saya yang menginvestasikan dananya di TAMZIS dalam bentuk

**Ketika saya tanyakan kepada beliau "Mohon maaf Ibu, berapa lama dana untuk Simpanan Ijabah ini akan dititipkan di TAMZIS?" Beliau menjawab bahwa dana tersebut ingin dititipkan selama seumur hidup dan selama TAMZIS masih ada, atau dalam kata lain 'selamanya'.**

Simpanan Ijabah, dimana bagi hasil dari dana yang dititipkan tersebut setiap bulan di sedekahkan.

Oleh beliau saya diminta untuk menyalurkan bagi hasil setiap bulannya tersebut langsung dimasukkan kedalam rekening dana sosial untuk sedekah beliau.

Ketika saya tanyakan kepada beliau "Mohon maaf Ibu, berapa lama dana untuk Simpanan Ijabah ini akan dititipkan di TAMZIS?" Beliau menjawab bahwa dana tersebut ingin dititipkan selama seumur hidup dan selama TAMZIS masih ada, atau dalam kata lain 'selamanya'.

Saya termenung mendengar jawaban beliau. Subhanallah! Betapa beliau ini sangat cerdas dalam bersedekah. Hanya dengan sekali bersedekah,*Inshaa Allah* pahalanya akan mengalir terus menerus sepanjang bagi hasil dari TAMZIS tetap ada.

Berkaitan dengan kemajuan teknologi saat ini, ternyata dengan sebuah *gadget* kita bisa bersedekah yaitu dengan fasilitas "*Tethering*" kita bisa berbagi sinyal kepada beberapa pengguna yang tidak memiliki akses internet. Sehingga semua dapat menikmati akses Internet. Ini juga salah satu seni dalam memberi (bersedekah) yaitu bersedekah sinyal.

Baru-baru ini ketika terjadi peristiwa jatuhnya pesawat Air Asia QZ 8501 di perairan selat Karimata pada tanggal 28 Desember 2014 yang hingga saat ini ramai diberitakan di media. Warga disekitar Pangkalan Bun menyediakan fasilitas cuci baju (laundry) gratis dan pijat gratis untuk relawan yang bekerja keras siang malam dalam proses penyelamatan dan evakuasi korban.

Masih banyak lagi cara yang bisa kita lakukan sebagai seni dalam memberi (bersedekah). Tidak perlu dengan sesuatu yang mahal atau uang yang banyak bahkan dengan menyediakan sandal jepit di masjid untuk orang berwudlu juga merupakan cara dalam bersedekah. Mungkin ke depan akan banyak kreatifitas-kreatifitas lain yang bisa dilakukan dalam bersedekah.

Yang terpenting bukan dalam bentuk apa dan berapa besar yang mampu kita berikan akan tetapi lebih pada bagaimana cara kita dalam bersedekah itulah yang merupakan hal terpenting dalam bersedekah. Hal tersebut akan membuat keindahan (seni) tersendiri dalam memberi (bersedekah).

Semoga tulisan ini dapat memberikan inspirasi kita untuk dapat mewarnai hidup kita dengan bersedekah. Saya berharap dengan kreatifitas kita bersedekah dengan cara bagaimanapun yang kita lakukan akan membuat sedekah itu menjadi sebuah seni *(art)* yang bernilai keindahan. Harapan saya kita termasuk menjadi salah satu pencipta mahakarya tersebut ….. semoga !!! [Haendarsah]

# LAPORAN Penerimaan ZAKAT, INFAK DAN WAKAF
## Tamaddun Bulan Juli - Desember 2014

## Penerimaan Zakat

| NAMA | JULI | AGUSTUS | SEPTEMBER | OKTOBER | NOVEMBER | DESEMBER |
|---|---|---|---|---|---|---|
| [NN 62] | 81.000 | 56.000 | 59.000 | 59.000 | 58.000 | 56.000 |
| [NN 32] | 169.000 | 104.000 | 109.000 | 112.000 | 113.000 | 110.000 |
| [NN 48] | 154.000 | 86.000 | 87.000 | 87.000 | 87.000 | 87.000 |
| M. Shirod Ramadhanlar | 182.000 | 126.000 | 126.000 | 126.000 | 126.000 | 126.000 |
| Nuri Ismawanto | 74.000 | 55.000 | 59.000 | 55.000 | 57.000 | 54.000 |
| Setiadi | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Sukamto | 228.000 | 207.000 | 227.000 | 210.000 | 209.000 | 233.000 |
| Syaiful Amin | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Winda Veraleny | 73.000 | 37.000 | 37.000 | 28.000 | 28.000 | 28.000 |
| Umar Faruk | 287.000 | 207.000 | 207.000 | 207.000 | 207.000 | 207.000 |
| Jaka Pratama | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Andi Fahrudin | 259.000 | 198.000 | 198.000 | 198.000 | 198.000 | 189.000 |
| Hamba Allah | 55.000 | 37.000 | 37.000 | 37.000 | 35.000 | 35.000 |
| Puji Tuwar | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 |
| [NN 26] | 337.000 | 244.000 | 244.000 | 244.000 | 244.000 | 244.000 |
| Endrawatik | 196.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 | 110.000 |
| [NN 66] | 259.000 | 182.000 | 182.000 | 182.000 | 89.000 | 182.000 |
| Akrom Khamidi | 207.000 | 142.000 | 196.000 | 160.000 | 205.000 | 187.000 |
| Ambika Pegs Wiya S.P | 206.000 | 143.000 | 159.000 | 156.000 | 162.000 | 135.000 |
| Anantha Panji S | 119.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Ibnu Khaolida Arfian | 80.000 | 57.000 | 69.000 | 65.000 | 68.000 | 62.000 |
| Wahyu Hidayat S | 87.000 | 66.000 | 63.000 | 73.000 | 182.000 | 91.000 |
| Wahyu Udoyo | 219.000 | 162.000 | 215.000 | 195.000 | 207.000 | 188.000 |
| Dudi Wahyudi | 172.000 | 97.000 | 79.000 | 97.000 | 97.000 | 97.000 |
| Izza Pratiwi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Aceng Marwan | 10.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 |
| Sulaiman | 132.000 | 72.000 | 86.000 | 77.000 | 64.000 | 64.000 |
| [NN 36] | 85.000 | 54.000 | 58.000 | 54.000 | 56.000 | 58.000 |
| [NN 29] | 281.000 | 206.000 | 206.000 | 206.000 | 206.000 | 206.000 |
| Heri Purwanto | 77.000 | 52.000 | 58.000 | | 53.000 | 56.000 |
| [NN 58] | 81.000 | 55.000 | 58.000 | 56.000 | 55.000 | 58.000 |
| [NN 59] | 173.000 | 105.000 | 113.000 | 105.000 | 109.000 | 115.000 |
| Rosim Anwar | 219.000 | 138.000 | 141.000 | 115.000 | 128.000 | 154.000 |
| [NN 60] | 68.000 | 42.000 | 48.000 | 45.000 | 43.000 | 45.000 |
| Fitri Mulyani | 156.000 | 83.000 | 92.000 | 87.000 | 86.000 | 86.000 |
| Lukman Affifi | 55.000 | 43.000 | 40.000 | 39.000 | 42.000 | 44.000 |
| Heri Pamilih | 121.000 | 91.000 | 85.000 | 77.000 | 80.000 | 90.000 |
| Amin Taufic | 123.000 | 74.000 | 71.000 | 68.000 | 70.000 | 72.000 |
| Nur Kholis | 159.000 | 162.000 | 185.000 | 195.000 | 197.000 | 182.000 |
| A. Afdol | 198.000 | 132.000 | 132.000 | 132.000 | 132.000 | 132.000 |
| Kurniawati P | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| Tri wahyudi | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 |
| Edi Sarwono | 81.000 | 48.000 | 52.000 | 51.000 | 49.000 | 50.000 |
| Sobardi | 124.000 | 68.000 | 73.000 | 73.000 | 73.000 | 73.000 |
| Ahmat suprapto | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Awan Untung Haryono | 58.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 |
| Coturi Andin W | 122.000 | 66.000 | 66.000 | 72.000 | 72.000 | 72.000 |
| [NN 63] | 97.000 | 49.000 | 60.000 | 63.000 | 62.000 | |
| [NN 31] | 189.000 | 114.000 | 114.000 | 114.000 | 114.000 | 113.000 |
| Martono | 71.000 | 54.000 | 56.000 | 49.000 | 49.000 | 56.000 |
| [NN 57] | 200.000 | 143.000 | 143.000 | 143.000 | 143.000 | 143.000 |
| Sadar Wahyudi | 164.000 | 100.000 | 101.000 | 95.000 | 103.000 | 113.000 |
| Dian Isfandari | 214.000 | 215.000 | 226.000 | 172.000 | 103.000 | 78.000 |
| Makmuri Himawan | 173.000 | 141.000 | 148.000 | 107.000 | 122.000 | 150.000 |
| [NN 34] | 173.000 | 96.000 | 96.000 | 101.000 | 107.000 | 99.000 |
| Joko Sulistiyo | 118.000 | 66.000 | 66.000 | 66.000 | 66.000 | 66.000 |
| Iskamto | 77.000 | 57.000 | 62.000 | 63.000 | 51.000 | 56.000 |
| Jae ani | 184.000 | 154.000 | 181.000 | 150.000 | 117.000 | 133.000 |
| Mado Harvido | 74.000 | 55.000 | 62.000 | 56.000 | 50.000 | 53.000 |
| Silvia Rosdiana | 77.000 | 59.000 | 66.000 | 58.000 | 53.000 | 57.000 |
| [NN 49] | 278.000 | 203.000 | 203.000 | 203.000 | 203.000 | 203.000 |
| Widiastuti | 132.000 | 76.000 | 76.000 | 76.000 | 76.000 | 76.000 |
| Susanto | 65.000 | 49.000 | 54.000 | 51.000 | 46.000 | 57.000 |
| Eko Yuli S | 70.000 | 51.000 | 52.000 | 50.000 | 53.000 | 49.000 |
| deni suryo U | 150.000 | 98.000 | 105.000 | 98.000 | 93.000 | 50.000 |
| Kodrat Alam | 70.000 | 52.000 | 37.000 | 37.000 | 37.000 | 37.000 |
| Fredi Antoro | 119.000 | 81.000 | 83.000 | 67.000 | 66.000 | 22.000 |
| M. Erwin Ariyaci | 63.000 | 43.000 | 45.000 | 40.000 | 42.000 | 43.000 |
| Sigit Prasetyo | 63.000 | 42.000 | 42.000 | 39.000 | 42.000 | 39.000 |
| Yudi Irawan | 161.000 | 119.000 | 95.000 | 116.000 | 115.000 | 70.000 |
| Anak Agung Ardhana | 151.000 | 84.000 | 80.000 | 81.000 | 84.000 | 82.000 |
| Niswatul Asifah | 73.000 | | | | | 10.000 |
| Maya Shinta | 244.000 | 171.000 | 171.000 | 171.000 | 171.000 | 171.000 |
| [NN 13] | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 |
| Endah Hardiyanti | 70.000 | 56.000 | 50.000 | 44.000 | 46.000 | 46.000 |
| Husnin Makluf | 70.000 | 53.000 | 53.000 | 53.000 | 51.000 | 48.000 |
| Ahmad Ridho | 80.000 | 62.000 | 61.000 | 58.000 | 59.000 | 58.000 |
| Budi Widarso | 77.000 | 64.000 | 59.000 | 53.000 | 53.000 | 52.000 |
| Taufik Akbar | 69.000 | 51.000 | 54.000 | 47.000 | 47.000 | 51.000 |

| NAMA | JULI | AGUSTUS | SEPTEMBER | OKTOBER | NOVEMBER | DESEMBER |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Emy W | 190.000 | 114.000 | 114.000 | 114.000 | 114.000 | 114.000 |
| Hamba Allah | 124.000 | 89.000 | 94.000 | 67.000 | 78.000 | 104.000 |
| [NN 67] | 172.000 | 10.000 | 100.000 | 100.000 | 105.000 | 105.000 |
| [NN 33] | 301.000 | 218.000 | 218.000 | 218.000 | 218.000 | 218.000 |
| Nixen Perwitasari | 55.000 | 39.000 | 38.000 | 38.000 | 41.000 | 40.000 |
| Arif Yulianto | 62.000 | 43.000 | 41.000 | 37.000 | 39.000 | 39.000 |
| Sukry Adi W | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Abdul Azis | 143.000 | 88.000 | 85.000 | 77.000 | 82.000 | 82.000 |
| Eko Anfianto | 172.000 | 114.000 | 140.000 | 114.000 | 114.000 | |
| Kholis Abror | 84.000 | 55.000 | 55.000 | 55.000 | 55.000 | 55.000 |
| Taufik Arifin | 50.000 | | | | | |
| Sigit Setiawan | 201.000 | 118.000 | 119.000 | 216.000 | 126.000 | 148.000 |
| [NN 40] | 150.000 | 85.000 | 81.000 | 82.000 | 82.000 | 84.000 |
| [NN 39] | 321.000 | 195.000 | 195.000 | 195.000 | 195.000 | 195.000 |
| [NN 37] | 318.000 | 189.000 | 189.000 | 189.000 | 189.000 | 189.000 |
| Yunanda | 309.000 | 241.000 | 243.000 | 218.000 | 222.000 | 198.000 |
| Amir Ma'ruf | 150.000 | 89.000 | 90.000 | 87.000 | 88.000 | 88.000 |
| Alfavienur | 276.000 | 162.000 | 164.000 | 153.000 | 155.000 | 157.000 |
| Anwar Tribowo | 157.000 | 87.000 | 88.000 | 85.000 | 85.000 | 85.000 |
| Irza Sahbanu | 50.000 | 32.000 | 33.000 | 32.000 | 32.000 | 32.000 |
| M. Syururi | 108.000 | 64.000 | 66.000 | 62.000 | 63.000 | 62.000 |
| [NN 16] | 176.000 | 101.000 | 103.000 | 98.000 | 99.000 | 100.000 |
| Hamba Allah | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Zubaeri | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Nurkholis | 42.000 | 26.000 | 26.000 | 26.000 | 28.000 | 28.000 |
| Eko Rokhmat | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| [NN 45] | 228.000 | 140.000 | 212.000 | 189.000 | | |
| [NN 30] | 339.000 | 264.000 | 300.000 | 216.000 | 264.000 | 302.000 |
| [NN 25] | 311.000 | 195.000 | 214.000 | 193.000 | 195.000 | 215.000 |
| Wasito | 101.000 | 64.000 | 65.000 | 63.000 | 64.000 | 64.000 |
| Dedi Dwi D | 113.000 | 76.000 | 76.000 | 75.000 | 76.000 | 76.000 |
| Fann | 300.000 | 175.000 | 180.000 | 170.000 | 170.000 | 175.000 |
| [NN 17] | | 88.000 | 90.000 | 83.000 | 85.000 | 85.000 |
| [NN 6] | 250.000 | 155.000 | 165.000 | 145.000 | 150.000 | 150.000 |
| [NN 11] | | 70.000 | 73.000 | 68.000 | 68.000 | 70.000 |
| [NN 44] | 220.000 | 135.000 | 135.000 | 135.000 | 135.000 | 135.000 |
| [NN 21] | 220.000 | 140.000 | 150.000 | 130.000 | 135.000 | 135.000 |
| [NN 35] | 275.000 | 175.000 | 185.000 | 160.000 | 165.000 | 105.000 |
| Fancy Ardiyanto | 145.000 | 81.000 | 82.000 | 82.000 | 82.000 | 82.000 |
| Sardana | 200.000 | 128.000 | 122.000 | 115.000 | 118.000 | 126.000 |
| Aldila Puspita N | 66.000 | 41.000 | | 39.000 | 40.000 | 40.000 |
| [NN 42] | 168.000 | 117.000 | 104.000 | 105.000 | 99.000 | 101.000 |
| Triyono | 129.000 | 85.000 | 83.000 | 68.000 | 70.000 | 75.000 |
| Muhamad Taufik | 59.000 | 45.000 | 42.000 | 38.000 | 40.000 | 40.000 |
| [NN 14] | 59.000 | 59.000 | 59.000 | 31.000 | | |
| [NN 28] | 243.000 | 174.000 | 174.000 | 174.000 | 174.000 | 174.000 |
| [NN 64] | 128.000 | 70.000 | 70.000 | 74.000 | 74.000 | 74.000 |
| Agus Supriyanto | 79.000 | 59.000 | 51.000 | 57.000 | 61.000 | 40.000 |
| Ahmad Yusuf | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Galih Setyorini | 212.000 | 162.000 | 165.000 | 146.000 | 149.000 | 145.000 |
| Heni rahmawati | 86.000 | 42.000 | 38.000 | 54.000 | 67.000 | 56.000 |
| Joko Mursidto | 64.000 | | | | | |
| Renisa Handayani | 71.000 | 53.000 | 53.000 | | | |
| Maryam | 111.000 | 62.000 | 62.000 | 60.000 | 60.000 | 60.000 |
| [NN 56] | 294.000 | 195.000 | 195.000 | 195.000 | 195.000 | 195.000 |
| hamba Allah | 139.000 | 81.000 | 79.000 | 79.000 | 79.000 | 79.000 |
| Fira | 123.000 | 70.000 | 74.000 | 68.000 | 71.000 | 73.000 |
| [NN 19] | 169.000 | 143.000 | 109.000 | 97.000 | 83.000 | 109.000 |
| Priyanto | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Binar Dianika | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Ari purwanto | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 |
| Jainal Abidin | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | |
| Andri Susila | 56.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 |
| Nomo Tri S | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
| Patah Wa | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Ujar Sebe Budi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| A. Nasir S | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Masih | 115.000 | 67.000 | 64.000 | 64.000 | 64.000 | 164.000 |
| Ahmad Nautal | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Dedi Kurniawan | 109.000 | | | | | |
| Agus.s | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| A. Saifudin | 70.000 | 57.000 | 58.000 | 54.000 | 57.000 | 57.000 |
| Wahyu Widodo | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| Ladina Selly | | | 42.000 | | | |
| Budijono | | 77.500 | | | | |
| Sri Rustati | | 62.500 | | | | |
| Ahmad Sadat | | 150.000 | | | | |
| Siti Zulaikha | | 100.000 | | | | |
| Sri Umandayanti | | 122.848 | | | | |

## Penerimaan Zakat

| NAMA | JULI | AGUSTUS | SEPTEMBER | OKTOBER | NOVEMBER | DESEMBER |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rahmat Afandi | | 50.000 | | | | |
| Pak Gadit | 3.750.000 | | | | | |
| Pak Saat Suharto | 3.000.000 | | | | | |
| Pak Budi Santoso | 4.300.000 | | | | | |
| Bayu Okto | 1.000.000 | | 500.000 | | 500.000 | |
| Agustin | 200.000 | | | | 100.000 | |
| Safangat | | | | | | 39.000 |
| Taufik Nurohman | | | | | | 39.000 |
| Agus S. | | | | | | 20.000 |
| Budi Pamungkas | | | | | | 25.000 |
| Roy herrmansyah | | | | | | 10.000 |
| Hamba Allah | 68.000 | 63.000 | 54.000 | 51.000 | 61.000 | 63.000 |
| Hamba Allah | 85.000 | 164.000 | 148.000 | 126.000 | 142.000 | 151.000 |
| Hamba Allah | 60.000 | 45.000 | 43.000 | 40.000 | 43.000 | 43.000 |
| Ulfa Zuinda | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Hamba Allah | 62.000 | 58.000 | 62.000 | 59.000 | 57.000 | 57.000 |
| Alfia Afnan | 91.000 | 31.000 | 68.000 | 31.000 | 69.000 | 69.000 |
| Nur Akhmad p | 53.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 |
| Cipto Heru.P | 50.000 | 28.000 | 28.000 | 28.000 | 28.000 | 28.000 |
| Herudin | 50.000 | | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Taufiq Arifin | | | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Nunung w | | | | 41.000 | 39.000 | 40.000 |
| **Jumlah** | **32.246.000** | **14.204.848** | **14.746.000** | **13.501.000** | **14.021.000** | **13.419.000** |

## Penerimaan Infak

| NAMA | JULI | AGUSTUS | SEPTEMBER | OKTOBER | NOVEMBER | DESEMBER |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Dessyana Ika Ratnasari | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Ali Haidar | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| M. Aviv Kadarusman | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Vicky Revindra G | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Anang Aljianto | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Nur Rahmad Prasetyo | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Taru Parikin | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Izza Prativi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Ivan Fahrudin | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Wawan Setiawan | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Roni Hidayat | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Erlin Dwi A. | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Apripasari | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| Suroso | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Tulus Aridonowaris | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Agus Joko | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Atik F | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Hanawati | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Jasri | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Yuli widianti | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| abdi Ilah Kadzir | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| ira Pujiati | 5.000 | | | | | |
| Ahmat Suprapto | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Kendi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Naely Inayah | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| Ani Kurniasih | 10.000 | | | | | |
| Andi Meilanto | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Midtian F | 20.000 | | | | | |
| bekti ahmadi | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Hakso Bogi | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Fatkhul Huda | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Nisfatul Asifah | | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| arif Pambuko | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| ahmad rifai | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Dhian Indriani | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Bangkit Ardi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Shinwani | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Ari Nurmawan | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Dwi Purnomo | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Ismail A. | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Niken Perwitasari | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Midtian F | 20.000 | 20.000 | 20.000 | | | |
| Yahya Ambari | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Sigit Setiawan | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Haryono | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Alfavianur | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| NN 12J | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| M. Syaifudin Zuhri | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Ojon | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Widi Setya | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |

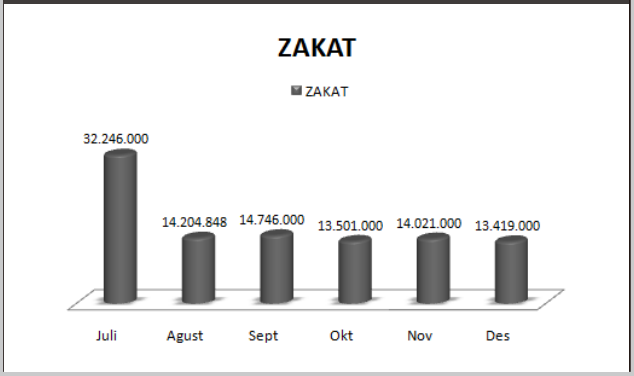
## Penerimaan Infak

| NAMA | JULI | AGUSTUS | SEPTEMBER | OKTOBER | NOVEMBER | DESEMBER |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Cholik Mulki | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Heni Setia Rini | 10.000 | 10.000 | 10.000 | | | |
| Darsono | 30.000 | | | | | |
| Arif Susanto | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Andi Purnomo | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Enti kurniawati | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| mangie Mardian | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | | |
| Yudistira Avano | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| Slamet Haryadi | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Hilmi Yunan | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| M. Ghufron | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Yanuar Muhamad | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Ayuningsih | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Aris Setyawan | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Bondan Dwi Atmaja | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Chosim | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| NN 53J | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Nomo Tri s | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 |
| Priyo Raharjo | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Hendro astin | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Agus Suraci | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Nur Sapto Agung | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Rizal Tri Santoso | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Nur siswanto | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Masih | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Ujar Setio Budi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Fatah W.A | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Jainal Abidin | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Atfal Arifin | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Rensa Handayani | 100.000 | 100.000 | 100.000 | | | |
| Roni w | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Agus Felani Pazza | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Iza Muslikhayati L.P | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Dhisto Gati P | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Niam Mubarok | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| M.Yasin | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Qorib Al Muhtad | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Ridwan | 20.000 | 20.000 | 20.000 | | | |
| Harto Gunawan | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Alfia Afnan | 31.000 | 11.000 | 23.000 | 11.000 | 23.000 | 23.000 |
| M. Abdurahman | 15.000 | 15.000 | | | | |
| Dedy Kurniawan | 50.000 | | | | | |
| Lacina Selly | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Ananta Panji S | 20.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Juwatno | | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Doni Erfanto | | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Anung K | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Peduli Palestina 2 | | 25.400.000 | | | | |
| Siti Zulaikha | | 25.000 | | 25.000 | | |
| Disperindagkop Karanganyar | | 550.000 | | | | |
| Anggota TAMZIS Banjar | 1.326.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Batur | 3.762.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Kejajar | 2.004.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Kaliwiro | 3.000.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Temg | 1.704.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Pwt | 1.844.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Godean | 2.616.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Bantul | 3.234.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS Ujb | | | | 300.000 | | |
| Anggota TAMZIS Buncit | | | | 48.790.000 | | |
| Anggota TAMZIS Depok | | | | 3.760.000 | | |
| Anggota TAMZIS BIG | | | | 120.000 | | |
| Anggota TAMZIS Sapuran | | | | 2.202.000 | | |
| Tamu dari Bogor | | | | 72.500 | | |
| Anggota TAMZIS Godean | | | | 3.980.000 | | |
| Anggota TAMZIS PIW | | | | 4.720.000 | | |
| Anggota TAMZIS Kertek | | | | 4.140.000 | | |
| Anggota TAMZIS Wanadadi | | | | | 2.305.000 | |
| Anggota TAMZIS Banjarnegara | | | | | 2.959.999 | |
| Anggota TAMZIS Mgl | | | | | 3.250.000 | |
| Anggota TAMZIS Purbalngga | | | | | 2.574.000 | |
| Anggota TAMZIS Klampok | | | | | 1.232.000 | |
| BMT Sragen | | | | | 500.000 | |
| Budi S | | | | | 500.000 | |
| Narjais | | | | | | 20.000 |
| Winarti | | | | | | 20.000 |
| M Irwar Baihaqi | | | | | | 10.000 |
| Roy Hermansyah | | | | | | 10.000 |
| Pewit Santoso | | | | | | 10.000 |
| M. Jauhari. W | | | | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Nita Qonita N | | | | | 5.000 | 5.000 |
| Catur Pryatno | | | | | 5.000 | 5.000 |
| Mukhotim | | | | | 5.000 | 5.000 |
| Wien Arum Dhani | | | | | 50.000 | 50.000 |
| Tri Supriyo W | | | | | | 1.000.000 |
| Anggota TAMZIS Cimahi | | | | | | 13.884.750 |
| **Jumlah** | **21.380.500** | **27.780.500** | **1.802.500** | **69.760.000** | **14.973.499** | **16.657.250** |

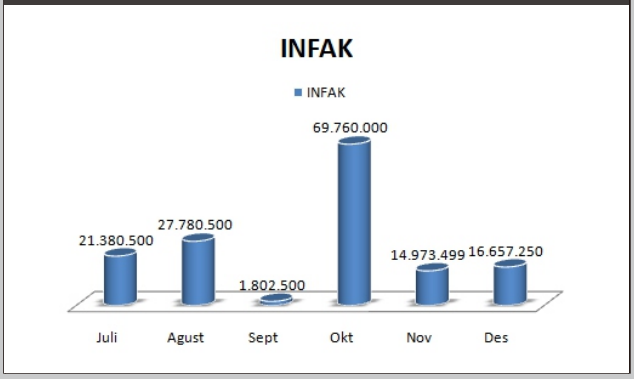
## Penerimaan Wakaf

| NAMA | JULI | AGUSTUS | SEPTEMBER | OKTOBER | NOVEMBER | DESEMBER |
|---|---|---|---|---|---|---|
| [NN 26] | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Joko Susilo | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Izza Pratiwi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Arisna Kuswantari | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Dwi Sulistyo | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Joko Handoko | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| musalinan | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Risa Alfiani | 10.000 | 10.000 | | | | |
| Ahmad Suprapto | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Niken Perwitasari | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Anwar Triboowo | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| [NN 61] | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| [NN 16] | | 30.000 | | | | |
| Sudirman | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| lukman nugroho | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 |
| [NN 68] | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| [NN 62] | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| Ida Kurniawati | | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | |
| Imawan M. Abadi | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 |
| [NN 67] | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 |
| M. Nur Ilman | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| [NN 22] | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Jamal Abidin | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | |
| Ujar Setiyo Budi | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Nomo Tri s | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 | 2.500 |
| Agus Suradi | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Nur Saoto Agung | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Rizal Tri S. | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 |
| Alfia Afnan | 31.000 | 11.000 | 23.000 | 11.000 | 23.000 | 23.000 |
| Ira Pujiati | 5.000 | 5.000 | | | | |
| Ananta Panji | | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 |
| Alfavianur | | 30.000 | | | | |
| Siti Zulaikha | | 25.000 | | 25.000 | | |
| Anggota TAMZIS Wsb | | 346.000 | | | | |
| Anggota TAMZIS Batur | 3.000.000 | | | | | |
| Anggota TAMZIS BIG | | | | 11.000.000 | | |
| Anggota TAMZIS Sepuran | | | | 2.000.000 | | |
| Karyawan TAMZIS via Kotak | | | | 1.705.200 | | |
| Jaka Sapta J | | | | | 20.000 | 20.000 |
| Widhi Widiatul U | | | | | 10.000 | 10.000 |
| Mukhotim | | | | | 5.000 | 5.000 |
| Wakaf via kotak karywan | | | | | 2.253.300 | |
| Roy hermansyah | | | | | | 10.000 |
| Andik. P | | | | 15.000 | 15.000 | 15.000 |
| Jumlah | 3.753.500 | 1.194.500 | 760.500 | 15.493.700 | 3.063.800 | 790.500 |

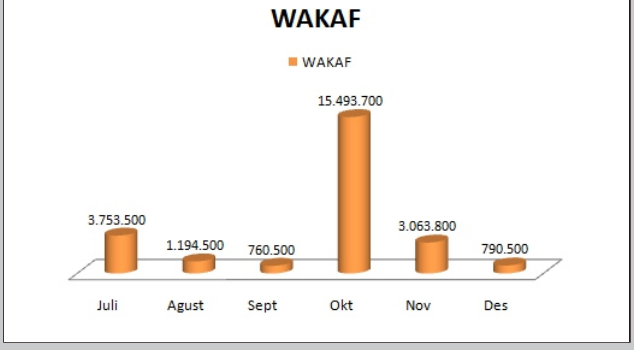
### Grafik Penerimaan Zakat Periode Juli-Desember 2014




### Grafik Penerimaan Infak Periode Juli-Desember 2014




### Grafik Penerimaan Wakaf Periode Juli-Desember 2014




*Mudah-mudahan Allah memberi pahala kepadamu atas apa yang telah engkau berikan, dan menjadikannya pensuci dosa bagimu, dan memberkati atas apa yang masih ada ditanganmu*


**Tamaddun**
*Baitul Maal TAMZIS*

**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

**Kontak Person:**

Zubairi (0813 3153 0539)
Irkham (0852 2745 1404)
Eko Rohmat (0823 3413 7859)

## Laporan Kas Zakat dan Infak
## Periode Desember 2014

| SUMBER DANA | | |
|---|---|---|
| **Uraian** | **Besar** | **Jumlah** |
| **ZAKAT** | | **120.008.228** |
| Saldo Dana Zakat November | 106.589.228 | |
| Penerimaan Dana Zakat Desember | 13.419.000 | |
| Pengembalian QH | | |
| **INFAQ** | | **151.254.959** |
| Saldo Dana Infaq November | 134.597.709 | |
| Penerimaan Dana Infaq Desember | 16.657.250 | |
| **WAKAF** | | **36.045.400** |
| Saldo Dana Wakaf November | 35.254.900 | |
| Penerimaan Dana Wakaf Desember | 790.500 | |
| **PENGGUNAAN DANA** | | |
| **ZAKAT** | | **16.008.000** |
| Dhuafa | 11.700.000 | |
| Sabilillah | 500.000 | |
| Amilin | 3.808.000 | |
| **INFAQ** | | **8.440.000** |
| Dhuafa | 6.988.000 | |
| Sabilillah | 500.000 | |
| Amilin | 952.000 | |
| **SALDO** | | |
| **ZAKAT** | | **104.000.228** |
| **INFAQ** | | **142.814.959** |
| **WAKAF** | | **36.045.400** |

*Berkembang penuh barokah*

## Laporan Bagi Hasil IJABAH TAMZIS
## Periode November 2014 - Januari 2015
## per Rp. 1.000.000,-

| NO | Ijabah (Bulan) | Nisbah Anggota:TAMZIS | November | Desember | Januari |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1 s/d 2 | 32,50%:67,50% | 6.710 | 6.510 | 6.560 |
| 2 | 3 s/d 5 | 40,00%:60,00% | 8.250 | 8.020 | 8.070 |
| 3 | 6 s/d 11 | 45,00%:55,00% | 9.280 | 9.020 | 9.080 |
| 4 | 12 s/d 23 | 47,50%:52,50% | 9.800 | 9.520 | 9.590 |
| 5 | >=24 | 50,00%:50,00% | 10.320 | 10.020 | 10.090 |

WAKAF UANG TAMZIS

# Manfaatnya Mengalir Abadi

TAMZIS
BAITUTTAMWIL

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

**Program :**

- BISNIS BERBASIS SYARIAH; Syariah Integratif Zone (SIZ)
- PENDIDIKAN USTADZ/ USTADZAH TPQ; Pengembangan Insan Qur'ani
- PEMBERDAYAAN EKONOMI UMKM; Masyarakat Mandiri
- WAKAF SARANA IBADAH; Makmur Masjidku

# Pembiayaan
## Ikhtiar Utama Syariah

*Pembiayaan untuk Pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah*

TAMZIS
BAITUTTAMWIL

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

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

www.tamzis.com