

Edisi 42/th.10/September-Oktober 2015

# Tamaddun

MEDIA KOMUNIKASI DAN EDUKASI EKONOMI SYARIAH

**Priyonggo Suseno**  
*Perencanaan Keuangan itu  
Mendidik Masyarakat  
Naik Kelas*



## Perencanaan Keuangan Mikro Syariah

**BMT dan UMKM Jadi Berkah**

ISSN 2085-9317





## *Manfaatnya Mengalir Abadi*



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



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

# Integrity

**M**ajelis serambi yang dirahmati Allah, saya ingin berbagi cerita, ramadhan silam dua ponakan namanya Asif dan Fikri yang lagi belajar di pesantren mendapat kesempatan pulang liburan. Ketika bertemu anak bungsu saya yang telah selesai SD dan hendak berangkat ke pesantren tahun ini, mereka rame cerita suka duka di pesantren. Dari keseruan dalam menceritakan dan gelak tawa tentulah menunjukkan lebih banyak suka yang mewarnai kehidupan mereka menuntut ilmu. Nah dari pesan mereka kepada anak saya tersebut terdapat kata-kata yang menggelitik yakni apa yang membuat mereka kangen pulang ke rumah?

Dua ponakan tadi menyatakan, ada dua hal. *Pertama*, ingat dan kangen masakan ibunya dirumah. Di pesantren tidak ada masakan yang se enak masakan ibunya. Enak sekali. Itu yang membuat kangen dan ingin pulang. *Kedua*, tahu pong. Saat buka puasa bersama di masjid al-Jihad. Pokoknya, pas sirine berbunyi tanda masuk maqhrub, langsung gigit tahu pong enak sekali. Sampai-sampai mereka gambarkan ketika ada gumpalan tahu yang terjatuh, “nyeseeeel bingiiits”.

Nah, omong-omong tentang masakan jadi teringat film *kungfu Panda*, Holywood memang pinter buat cerita, sehingga meskipun tema ceritanya biasa-biasa saja tapi memiliki plot yang memikat dan beberapa inspirasi yang tidak kering dan tidak terasa menggurui. Misalnya dalam cerita seekor panda gemuk yang terselamatkan hidupnya dari pembunuhan atas seluruh kampungnya dan kemudian diambil anak angkat oleh Mr Ping seorang koki paling mashur di seantero kerajaan Cina waktu itu.

Nah, panda jenaka yang bernama Po ini diharapkan oleh Master Shifu seorang guru kungfu yang mempercayai kekuatan diri Po dan melatihnya dengan mempergunakan hasrat paling besar yang dimilikinya yaitu makan!. Walhasil upaya tersebut membuat latihan yang dilakukan tidak dirasa sebagai latihan tapi sebagai sesuatu yang mengasyikkan. Dikisahkan ketika dalam masa penggemblengan, Po merasa bahwa dia tidak terlalu yakin kepada dirinya dan kepada jurus jurus yang dimilikinya, apalagi untuk memberantas musuhnya Lord Shen yang memiliki kekuatan luar biasa.

Maka ditengah masa pencarian tersebut dia lalu bertanya kepada ayah angkatnya yang pernah menjanjikan suatu resep istimewa yang menjadikan mie yang dibikinnya menjadi begitu disukai oleh banyak orang. Tatkala ditanyakan kepada Mr Ping tentang bumbu rahasia tersebut, maka betapa terkejutnya Po lantaran bapaknya menjawab dengan suatu kalimat “**There is no secret ingredients, The secret is in you**” dan jawaban ayahnya yang menyatakan bahwa tidak ada bumbu rahasia dan kekuatan bumbu itu keluar dari diri yang

penuh cinta pada pekerjaannya dan percaya bahwa dari tangannya akan terhidang suatu makanan yang enak itulah yang menyadarkan Po bahwa untuk mempelajari kungfupun sebenarnya bukanlah pada jurus yang penuh rahasia, akan tetapi pada kecintaan dan kepercayaan pada diri itulah rahasianya.

Kesungguhan, rasa cinta, semangat itulah yang selalu ingin saya tanamkan kepada karyawan TAMZIS, bagaimana dalam bekerja di bidang ekonomi syariah itu memiliki niatan dan *ghiroh* (semangat) untuk memperjuangkan untuk menegakkan perintah Allah dan mampu memberikan manfaat untuk kesejahteraan umat. Jadi kecintaan kepada Allah, kecintaan kepada anggota dan kecintaan kepada TAMZIS itulah yang lebih menggerakkan bukan karena besaran gaji atau bonus gaji yang akan di dapatkan.

Bila seorang karyawan dalam bekerjanya hanya memperhitungkan berapa gaji yang akan perolehnya berarti harga diri dan pekerjaannya senilai dari pada yang ia dapatkan. Tidak lebih. Kata orang jawa, bekerja hanya "*adol pundak*" menjual otot saja. Tidak ada rasa cinta di dalamnya. Dan sedikit sekali atau bahkan tidak ada nilai kemanfaatan yang akan di berikan.

Bekerja itu seperti menempa besi yang akan di buat keris. Sebelum dibentuk harus di panaskan terlebih dahulu hingga muncul bara panasnya, kemudian di terpa berulang-ulang hingga berhamburan buih-buihnya. Buihpun hilang, besi

yang tak berguna tersisih dan tertinggal besi utama yang tersisa dan abadi. Begitu juga dengan karyawan tamzis, semakin berat tantangan dan rintangannya akan semakin bagus karir dan masa depannya nanti.

Bicara rasa cinta. Pastilah anda akan bertanya, bagaimana caranya bekerja dengan rasa cinta? Gampang dan sederhana, *pertama*, bekerjalah dengan niat menjalankan perintah dari Allah Swt. dengan begitu, bekerja di catat sebagai ibadah. *Kedua*, bekerjalah dengan niat memberi manfaat kepada manusia lain. Senyum dan ringan tangan dalam melayani anggota akan semakin nyata.

*Ketiga*, bekerjalah seolah-olah masa depanmu betul-betul terlihat jelas dengan apa yang kamu lakukan saat ini, niatkan ini sebagai do'a. Berikan tenaga, waktu dan pikiranmu saat bekerja. *Keempat*, datang, pulang tepat waktu dan lakukan pekerjaanmu dengan semaksimal mungkin, fokuslah pada kelebihan yang kamu miliki, Sehingga tidak ada rasa menyesal atas setiap kekurangan-kekurangan yang pasti ada dan melekat pada tiap diri.

Nah, bagi seorang menejer selain bertanggung jawab terhadap dirinya untuk dengan penuh gembira, cinta dan gairah hidup mengarahkan dirinya, maka adalah merupakan kewajiban bagi dirinya pula supaya seluruh yang ada dalam *roiyyah* (tanggung jawabnya) dapat mengeluarkan sepenuh penuhnya gairah hidup, gairah bekerja mengeluarkan potensi yang terbaik yang dimiliki.

Majelis serambi yang saya cintai, menurut saya itulah Integrity, suatu keseluruhan diri yang hadir memberi dan berasal dari kejujuran, dari sikap *siddiq* yakni suatu karakter yang condong kepada kebenaran dan keberanian memperjuangkannya. Sebagaimana sahabat Abu Bakar yang menyatakan benar tentang peristiwa Isro dan Miroj serta keseluruhan syariah yang dibawa Rasulullah dan berani menyatakan kebenaran tersebut ketika sebagian besar kaumnya menyelisihinya. Demikianlah sehingga sifat *shiddiq* itu melekat pada namanya Abu Bakar Ash Shiddiq.

Terakhir, saya ingin setiap karyawan TAMZIS dalam bekerja selalu mengedepankan rasa cinta dengan menjunjung tinggi nilai kejujuran dan setia terhadap profesinya yakni mendakwakan ekonomi syariah. Itulah sikap integrity yang ingin TAMZIS wujudkan. □

“

**Kesungguhan, rasa cinta, semangat itulah yang selalu ingin saya tanamkan kepada karyawan Tamzis, bagaimana dalam bekerja di bidang ekonomi syariah itu memiliki niatan dan *ghiroh* (semangat) untuk memperjuangkan untuk menegakkan perintah Allah dan mampu memberikan manfaat untuk kesejahteraan umat.**



**Foto Cover:**  
Pandai Menabung,  
Masa Depan Untung

**Tamaddun**  
Media Komunikasi dan Edukasi Ekonomi Syariah

**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

Harapan dan mimpi itu penting. Karena tanpa keduanya hidup kita terasa hampa, atau bahkan hambar, seolah-olah tidak memiliki manfaat. Padahal sangat jelas bahwa tujuan dari diciptakan manusia adalah untuk beribadah. Salah satunya, memberi manfaat bagi orang lain.

Oleh karenanya, harapan dan mimpi yang kita tanam dalam hati harus terus disirami dan diikhtiri agar harapan semakin dekat dan mendekat. Mimipun harus diperlakukan seperti itu juga. Apa mimpi kita dan bagaimana mewujudkan mimpi dalam kehidupan kita yang lebih nyata.

Memang secara ekonomi, dunia *lagi* krisis. Bahkan Rupiah melemah hingga sampai 14.000,- lebih. Prediksi pertumbuhan ekonomi lebih dari 5% menjadi sulit untuk dicapai. Ada juga ekonomi mengatakan, bangsa Indonesia bisa menjaga akan tak terjadi keresahan ekonomi saja sudah cukup. Itu artinya, ekonomi saat ini begitu memprihatinkan.

BMT sebagai lembaga ekonomi mikro syariah yang dahulu tidak pernah terdampak oleh ekonomi global, sekarang memiliki cerita berbeda, BMT pun terasa terimbas dengan adanya perubahan naik-turunnya ekonomi global. Itu artinya, BMT telah menjadi bagian dari ekonomi makro, entah itu di Indonesia maupun dunia.

Dalam kondisi saat ini, masing-masing lembaga keuangan, lembaga usaha, bahkan ekonomi keluarga harus melakukan pengaturan ulang. Harus mengencangkan ikat pinggang, begitu beberapa ekonom menyarankan.

Makanya, dalam istilah keuangan, untuk mengencangkan ikat pinggang tersebut harus ada perencanaan keuangan yang matang. Sebagaimana *Certified Financial Planner, Financial Planning Standards Board* Indonesia, adalah suatu proses untuk mencapai tujuan hidup seseorang melalui pengelolaan keuangan secara terencana.

Dalam edisi kali ini, Majalah **Tamaddun** ingin memberikan salah satu cara yang bisa dilakukan oleh setiap lembaga, usaha dan keluarga dalam merespon ekonomi yang tidak menentu ini, dengan harapan dengan perencanaan keuangan yang matang kita bisa tetap aman secara finansial dan aman dalam menjaga ketenangan dan kestabilan ekonomi keluarga.

Kami yakin, Anda masih penasaran bagaimana rencana keuangan syariah untuk BMT, UMKM dan Keluarga bisa diterapkan?

Berikut Sajian Utama Majalah **Tamaddun** yang disuguhkan untuk Anda; *pertama*, "Perencana Keuangan Mikro Syariah" sebagai salam hangat dari redaktur untuk pembaca sekalian dan sekaligus memberikan gambaran umum. *Kedua*, "Perencanaan Keuangan itu Mendidik Masyarakat Naik Kelas" hasil wawancara dengan Dosen Perencana Keuangan Syariah Pascasarjana UII. Dan dilanjut, *ketiga*, "BMT dan UMKM; Merencana, Bisnis jadi semakin Terarah" sebagai penutup bagaimana BMT dan UMKM bisa saling bergandengan dan saling menutupi kekurangan sehingga terjalin hubungan yang saling memberi manfaat. Tidak saling memanfaatkan.

Redaktur **Tamaddun** dengan suguhan tema ini tak lain agar kita, Anda dan semua masyarakat Indonesia bisa naik kelas dan bisa saling bahu membahu mengembangkan perekonomian Indonesia menjadi lebih maju dan lebih bisa memakmurkan masyarakat secara umum.

Terakhir, selamat menikmati. Semoga bisa memberi manfaat bagi kehidupan Anda di dunia dan juga bekal nantinya diakhirat. Amin. [red]

## 10 Perencanaan Keuangan itu Mendidik Masyarakat Naik Kelas



**Priyonggo Suseno**

Jadi prinsip utama mengapa kita butuh perencana keuangan itu, kita *pengen* secara keuangan masyarakat kita naik kelas, naik kelas dalam melihat uang dan memperlakukan uang. Mungkin pada level yang paling dasar, uang dilihat sebagai alat transaksi saja.

### 1 Serambi

*Integrity*

### 5 Cover Story

Pandai Menabung, Masa Depan Untung

### 6 Sajian Utama

- Perencanaan Keuangan Mikro Syari'ah Bagi BMT dan UMKM Sesuai Syari'ah
- Perencanaan Keuangan itu Mendidik Masyarakat Naik Kelas
- BMT dan UMKM; Cerdas Merencana, Bisnis Jadi Semakin Terarah

### 20 Dinamika

- FORDEBI dan ADESy Adakan Workshop Susun Buku Induk Ekonomi dan Bisnis
- Baitul Maal PBMT Jateng Bantu 100 Tangki Air

### 30 Profil

- Mabit TAMZIS Area Banyumas Indah Kebersamaan, Perkuat Spiritualitas Karyawan
- PASAR INDUK WELERI: Lengkap dan *Nyedulur*

### 38 Sosok

AFIFAH NOOR HAYATI: Membangun Ummat, Melalui BMT Bina Ummah

- AirAsia dan PBMT Indonesia Dukung Pengembangan Komunitas Produktif di Indonesia
- TAMZIS Peduli Kekeringan; Bantu 20 Tangki Air ke Masjid-masjid
- PBMT Travel Wonosobo Adakan Halal bi Halal Jama'ah Umroh
- Al-Qalam Institute Philipina Study Micro Finance ke TAMZIS
- Semarak Pujasera 10; Berkhidmat Memberi Manfaat
- Training Motivasi Pengelola BMT se Karisidenan Kedu
- Tim Futsal TAMZIS Memenangkan Lomba antar BMT se Karisidenan Kedu
- Baitul Maal TAMZIS; Bekali Ustad/Ustadzah Motifasi
- Seminar Optimalisasi Program Strategis oleh Deputi UKM RI

### 44 TAMZIS Menjawab

### 46 Ekonomi Syariah

Aturan Pembelajaran dalam Rumah Tangga Muslim

### 49 Kamus Ekonomi Syari'ah

### 50 Pustaka Syariah

### 51 Jendela Keluarga

Menjadi 'Dokter' di Rumah Sendiri

### 53 Berita Karyawan

### 54 Inspirasi

- BU YOYOH: Dari Kembang, Ijabah Berkembang
- BU NING: Belajar dari Nol Untuk Mandiri
- ROHAETI: Telaten dan Selalu Kreatif
- SITI FATHONAH: Mendidik Bisnis Tanpa Kata

### 66 TAMZIS Business Channeling

### 67 Santap Kuliner

Olahan Biji Salak Kie Bae, *Mingini lan Ngangeni*

### 69 Tegar

Semangat Hidup Mengalahkan Usianya

### 71 Refleksi

Qurban dan Haji

# Pandai Menabung, Masa Depan Untung

**B**erlaku pandai harus kita ajarkan sejak dini. Salah satu cara hidup pandai tersebut adalah menabung. Dan menabung merupakan salah satu cara mengelola keuangan yang memberikan efek jangka panjang.

Hal tersebut terlihat dalam cover Majalah *Tamaddun* edisi kali ini. Mereka begitu gembira dan saling ingin menunjukkan keunggulan dalam diri masing-masing. Kegembiraan tersebut begitu nyata dalam bungkus senyum yang hinggap dalam wajah mereka.

Hidup pandai memang harus senantiasa dilatih dan dibiasakan. Agar tercipta satu rasa, tidak nyaman bila tidak melakukan hal yang sudah biasa lakukan. Bukankah dalam agama juga diajarkan bahwa berlaku *istiqomah* itu lebih hebat dari seribu karomah!

Tak hanya dalam diri masing-masing anak, tapi juga dalam keluarga bahkan harus menjadi budaya dalam lingkup desa, kecamatan, kabupaten bahkan sampai tingkat nasional. Pandai menabung yang *notabene* salah satu bagian dalam perencanaan keuangan yang mampu menjadikan diri manusia berdaya.

Mengapa hal ini penting, mengingat budaya yang berkembang saat ini adalah budaya konsumtif (belanja). Dimana kebanyakan dari manusia mementingkan keinginan daripada kebutuhan. Mementingkan penampilan, daripada fungsi dan kemanfaatannya. Misalnya handphone (HP), tak sedikit dari lingkungan kita berganti HP hanya gara-gara ingin mengikuti tipe yang terbaru.

Tentu hal ini tidak akan terjadi, bila setiap orang paham dan sadar akan uang dan apa sebenarnya fungsi uang itu sendiri. Siapa sih rela hanya karena uang, menggadaikan masa depan untuk kesenangan sesaat. Apalagi memiliki



dampak, anak kita tidak memiliki pendidikan yang baik, tidak memiliki cadangan keuangan. Sewaktu-waktu bila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, masa tua yang tidak bahagia. Pastilah setiap orang tidak menghendaki hal itu terjadi.

Dengan melihat secara menyeluruh situasi keuangan yang kita miliki atau yang akan kita wujudkan akan berdampak pada pola hidup dalam jangka pendek dan jangka panjang. Hidup akan lebih mudah beradaptasi dengan lingkungan dan perubahan yang terjadi maupun yang akan terjadi. Dengan begitu, bisa menjalani hidup di jalur yang tepat dan penuh makna. Meski terlihat sederhana, kita harus tetap mencoba agar kita mengetahui kelemahan dan kekuatan kita secara finansial.

Tapi senyum tetap harus kita pertahankan. Karena dalam senyum kita tersimpan senyum keluarga, dalam senyum keluarga akan tercipta senyum di lingkungan kita. Bukankah, kita sebagai orang tua atau mendengar dari orang tua, ini uang saku sekolah jangan dihabiskan sisakanlah untuk dimasukkan dalam kenclengan atau ditabung.

Terakhir, pastilah kita bahagia bila melihat anak-anak kita hidup dengan penuh makna, karena kemungkinan yang akan terjadi telah semua disiapkan. Bahkan bukan hanya urusan dunia, tapi juga urusan akhirat. Zakat, infak dan wakaf misalnya. [red]



# Perencanaan Keuangan Mikro Syariah BMT dan UMKM Jadi Berkah

**Bagi seorang muslim, setiap aktifitas harus memiliki hubungan antara urusan duniawi dan ukhrowi. Sebab seorang muslim meyakini bahwa *Islam is a way of life*. Islam adalah agama yang kaffah yang mengatur semua aspek kehidupan, besar dan kecil, pribadi dan sosial, spiritual dan material.**

**B**egitu pula terkait dengan ekonomi (muamalat), secara spesifik mengenai perencanaan keuangan syariah. Hal ini didasarkan sebagaimana firman Allah surat Al Isra ayat 26-27, *"Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaithan dan syaithan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya"*. Diperkuat dengan surat Al Furqon ayat 67, *"Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di*

*tengah-tengah antara yang demikian"*.

Secara definitif, Abu Yusuf mendefinisikan bahwa perencanaan keuangan syariah adalah proses penentuan tujuan keuangan dan prioritas keuangan, juga mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki, profil risiko dan gaya hidup saat ini. Agar rencana dibuat secara realistis dan seimbang untuk mencapai sasaran tersebut (goal). Rencana inilah yang digunakan sebagai panduan dan memetakan suatu tindakan, distribusi kekayaan terkait Zakat, Infaq, Sedekah.

Memang, bagi kalangan lembaga keuangan mikro, perencanaan keuangan syariah masih terasa asing di telinga kita. Tetapi bagi pegiat

lembaga keuangan secara umum adalah sebuah kemestian untuk tahu dan memanfaatkan ilmu perencanaan keuangan. Bukan tanpa sebab, tapi agar bisa menentukan sikap, strategi dan sekmen (pasar market) yang akan diambil menjadi satu kebijakan dalam mengembangkan lembaga keuangan.

Apalagi dalam kondisi ekonomi Indonesia yang lagi krisis seperti saat ini. Rupiah melemah. Daya beli masyarakat menurun secara drastis. Peran ilmu perencanaan keuangan menjadi sangat *urgen* agar lagi-lagi tidak keliru dalam menentukan kebijakan.

Ilmu perencanaan keuangan, mulai tahun 1990-an masuk Indonesia, profesi ini lebih banyak digunakan dalam industri perbankan dan asuransi. Baru ketika Indonesia mengalami krisis moneter tahun 1997, banyak orang yang mulai tertarik mempelajari ilmu ini.

Dalam perkembangannya, tak hanya lembaga keuangan, *home industry*, UMKM dan koperasipun sudah menggunakan perencanaan keuangan dan ini menjadi satu bagian yang tak terpisahkan.

Seiring dengan keluarnya fatwa MUI tentang Bunga Bank adalah Riba dan disosialisasikannya DSN (Dewan Syariah Nasional) yang mengatur tentang Perbankan Syariah, Asuransi Syariah, Pasar Modal Syariah dan lainnya. Maka ilmu perencanaan keuangan pun mengalami transformasi dari perencanaan keuangan biasa (sering juga disebut perencanaan konvensional) menjadi perencanaan keuangan Islami.

Secara garis besar, perencanaan keuangan konvensional (*conventional financial planning*) melihat dari aspek tujuan utama dari perencanaan keuangan kita, untuk mencapai tujuan-tujuan investasi (goals), baik berupa sekolah anak, membeli aset, pensiun, pajak serta pembagian harta waris. Kecenderungannya menitikberatkan pada aspek duniawi saja.

Sementara di *Islamic financial planning* meletakkan akhirat sebagai tujuan, yang *Insyah Allah* dengan akhirat di hati, maka duniapun akan berada di genggaman kita. Ibaratnya tidak cukup hanya halal saja, tetapi juga *toyyib*. Dari *Islamic financial planning* ini, diharapkan hidup pun semakin berkah, karena dunia hanya bersifat sementara, kampung akhiratlah yang bersifat kekal.

Dalam dataran konseptual, perencanaan keuangan Islami mengatur pandangan Islam tentang harta, pandangan manusia mengenai harta, sarana-sarana Islam memperoleh rezeki, sarana-sarana manusia meraih rezeki dan sebagainya, itu artinya dari mana kita mendapatkan harta, cara kita membelanjakan harta tersebut hingga pertanggungjawaban kita menggunakan harta tersebut di akhirat kelak.

Teknisnya, perencanaan keuangan Islami membahas pendapatan secara Islami, pengeluaran secara Islami, manajemen hutang, perlindungan (manajemen resiko) secara Islami, menabung, investasi, zakat, sedekah, amal dan wakaf, yang kesemuanya itu tak lain bagian dari *muamalah*.

Dalam istilah ringkas sering disebut MRS DC, yaitu; *Pertama, Management of Wealth* (arus kas dan neraca). *Kedua, Risk and Insurance of Wealth* (takaful dan ta'awun terhadap keuangan keluarga, kesehatan, harta benda dan dana darurat). *Ketiga, Saving and Investment of Wealth* (rumah, kendaraan, dana pendidikan anak, dana pensiun, dana umroh, haji dan sebagainya). *Keempat, Distribution of Wealth* (warisan, wasiat, hibah). *Kelima, Cleansing of Wealth* (zakat, infaq, sedekah, waqaf).

Sedangkan alur perencanaan keuangan syariah memiliki tujuan utama (*higher objectives*) memberlakukan segala sesuatu sesuai dengan ketentuan syariah (agama). Baik bagi BMT, pelaku usaha UMKM dan keluarga anggota BMT bagaimana mengelola pendapatan (*income*), mengatur belanja keperluan (*needs*), merencanakan impian (*dreams/wants*), mengatur surplus atau defisit, serta mempersiapkan dana emergensi.

Secara sederhana, kelima komponen manajemen keuangan keluarga harus mampu memenuhi lima aspek umum yang ada dalam *Maqasid Syariah*; yaitu harus mampu melindungi: a). Agama-keyakinan yang dianut, b). Nyawa atau kehidupan di dunia, c). Anak keturunan, d). Perangkat intelektual dan ilmu yang dikuasai, dan e). Harta benda yang dimiliki.

Dan Setiap pendapatan yang kita miliki harus dikelola sesuai prioritas, baik itu primer (secara umum bisa diartikan sebagai *dharuriyyat*), sekunder (*hajiyyat*) maupun tersier (*tahsiniyyat*). [red]



Perencana keuangan itu ibarat lampu lalu lintas, bila hijau tanda berjalan. Warna kuning tanda pelan-pelan dan waspada serta warna merah untuk berhenti. Dalam kondisi Rupiah melemah dibandingkan Dollar membuat perekonomian Indonesia harus ditata secara hati-hati. Agar hal-hal seperti krisis 1998 tidak terjadi lagi. Bukan saja pada level makro, level mikro pun mulai terasa imbasnya. Salah satu sebabnya adalah level mikro telah terhubung dengan level makro.

# Perencanaan Keuangan itu Mendidik Masyarakat Naik Kelas

**M**elihat kondisi seperti ini perencanaan keuangan menjadi penting, baik bagi lembaga keuangan, UMKM dan keluarga.

Agar tidak terjadi pengeluaran yang tidak perlu sehingga kondisi keuangan akan tetap aman, stabil bahkan kalau bisa naik kelas di tahun-tahun mendatang. Bagaimana peran BMT sebagai perencana keuangan dan bagaimana perencanaan keuangan bisa diaplikasikan bagi pedagang, khususnya UMKM. Berikut wawancara Zubaeri At dengan Dosen Perencanaan Keuangan Syariah Pascasarjana FE UII, Bapak Priyonggo Suseno di Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.

### **Apa sebenarnya tugas utama perencana keuangan?**

Jadi prinsip utama mengapa kita butuh perencana keuangan itu, kita *pergen* secara keuangan masyarakat kita naik kelas, naik kelas dalam melihat uang dan memperlakukan uang. Mungkin pada level yang paling dasar, uang dilihat sebagai alat transaksi saja. Saya butuh uang, ketika butuh. Ketika tidak butuh, ya tidak butuh. Naik level lagi, uang itu bisa memperbaiki kehidupan masa yang akan datang. Naik lagi, uang itu bisa melindungi diri kita dalam kehidupan duniawi. Naik lagi, uang itu bisa menyelematkan diri kita di hari akhir nanti. Jadi itu misi dari perencanaan keuangan yakni agar masyarakat melek (sadar) dalam mengelola harta sehingga harta yang banyak atau sedikit itu bisa dipperlakukan secara efisien dan efektif.

### **Lalu mengapa perlu perencanaan keuangan?**

Dibarat, masyarakat keuangan konvensional, mereka sudah sadar bagaimana mencari uang, tapi jarang yang sadar bagaimana memperlakukan uang. Banyak sekali, maaf dari non ekonomi, dari teknik, sipil dan sosial mereka *ngerti* bagaimana mencari uang. Tapi bagaimana memperlakukan uang, banyak orang yang *keblinger* (bingung). Antara perencanaan keuangan konvensional dan syariah terletak pada tujuan.

Dalam Islam, tujuan dari perencanaan keuangan adalah bukan hanya bagaimana mengelola keuangan itu dengan baik, tapi juga bagaimana uang itu bermanfaat sesuai dengan

tujuannya. Uang tidak harus kita *kumpulin*. Tapi dengan harta yang banyak ataupun sedikit ini hidup kita semakin tertata. Untuk kita sendiri. Kemudian ke keluarga semakin *temoto* (tertata), *meluber* lagi kemasayarat kita. Karena kita tidak ingin yang kaya hanya diri kita saja, keluarga tidak *kaopen* (menerima manfaatnya), naik lagi ke sosial, naik lagi ke negara. Naik lagi tingkat dunia hingga akhirat.

Jadi nantinya tujuan dari perencana keuangan syariah itu tidak hanya terkait dengan tujuan duniawi tapi juga ukhrowi. Misalnya, kita punya *planning*, saya 20 tahun lagi akan memiliki target memiliki aset wakaf senilai satu milyar Rupiah. Itu kan *long time*. Atau kita memiliki impian sekian tahun lagi akan naik haji, dalam perencanaan keuangan konvensional itu tidak direncanakan, ini *satu. Dua*, alat. Bagaimana mencapai tujuan.

Yang paling membedakan perencanaan keuangan konvensional dengan perencanaan keuangan syariah yakni mulai dari proses mencari harta, bagaimana melindungi harta, lalu bagaimana harta itu berkembang hingga anak turun kita nantinya. Di konvensional berhenti di situ. Tapi dalam Islam, harta tersebut harus dibersihkan. Waktu kita mencari harta, yakin bahwa harta itu bersih. Ketika investasi, yakin bahwa investasi itu bersih. Bersedekahpun harus dengan cara yang bersih. Jangan sampai kita bersedekah dengan harta hasil korupsi. Jadi *purifikasi* (pemurnian) harta.

Cara membedakan *kedua*, adalah mekanismenya. Dalam mencari harta harus terbebas dari hal yang dilarang agama, misalnya penipuan, dan berbebas dari riba. Hari ini, uang Rupiah dari Dollar kenaikannya hingga sepuluh digit. Kalau uang kita yang tak seberapa tentu tidak *ngefek*. Tapi bagi mereka yang memiliki harta yang banyak akan berpengaruh sekali. Misalnya, jual beli *trading*, keuntungannya akan banyak sekali. Transaksi ini diambil haram, tidak diambil rugi. Makanya mekanisme ini penting untuk diperhatikan.

Cara membedakan *ketiga*, dalam sisi pengalokasian harta harus jelas manfaatnya. Dalam mengamankan harta juga harus dengan asuransi *takafful*, bukan dengan asuransi ribawi. Dalam berbagi harta, sekarang ini umat Islam banyak yang tahu teorinya, tapi jarang dipraktekkan.

## **Bagaimana perencanaan keuangan ini bisa diterapkan pada BMT, sehingga BMT bisa menjadikan ilmu perencanaan tersebut sebagai dakwah?**

Pada level mikro, harus dipilah-pilah lagi. Karena dalam mikro tersebut banyak sekali modelnya. Perencanaan keuangan pada level pertama, adalah *micro saving*. Mengajari orang menabung pada level mikro. Naik lagi, asuransi mikro, mengajari orang bagaimana dengan uang mikro tadi harta terlindungi, nyawa terlindungi. Naik lagi, investasi mikro. Karena harta kecil-kecil bila dikumpulkan akan menjadi investasi masa depan.

Naik lagi, mikro sedekah. Kita harus bisa menyakinkan, bahwa orang miskin bisa bersedekah dan masuk surga. Naik lagi, kita bicara mikro distribusi. Kita tidak ingin orang miskin meninggal, tapi meninggalkan ahli warisnya hutang.

Sekarang, BMT menurut saya masih bergerak pada level satu. Yakni *financing*. Bagaimana mencari harta. Sebenarnya sebelum itu, ada empat hal yang belum digarap. Atau sebagian sudah digarap. Yaitu selain simpan pinjam, harus ada asuransinya, ada *savingnya*, ada *investmentnya*, ada sedekahnya dan ada warisnya. Makanya, mana yang akan digarap duluan dan bagaimana cara menggarapnya.

## **Menurut Bapak bagaimana sebaiknya BMT yang harus diupayakan membuat perencanaan bagi anggota?**

Bagi saya, BMT melakukan pembiayaan (simpan pinjam) itu *jumping* (melompat). Saya katakan lompat, bagi orang yang akan melakukan pembiayaan, sebenarnya adalah orang yang sudah siap menambah modal tentunya bagi mereka yang sudah mampu mengelola dana kas. Kalau belum, pasti uangnya akan bocor uangnya kemana-mana. Tapi mungkin BMT sudah melakukan seleksi yang sudah melakukan *cash managemen* yang sudah berhasil.

Sebenarnya, BMT bila melakukan edukasi anggota dengan cara menabung dan mengajari *cash managemen* terutama *cash flow* masyarakat. Ketika dalam memberikan pembiayaan, diupayakan BMT melakukan *cash managemen*, mana yang pengeluaran dan mana pemasukan.

Barang apa yang harus dikurangi dan barang apa yang harus ditambah dan seterusnya.

BMT sebagai *cash managemen*, BMT memposisikan sebagai almari kasnya anggota. Hingga anggota mempunyai *trust* (kepercayaan) kepada BMT. Memang ini perlu edukasi dan waktu yang cukup lama. Tidak semua sekmen kita garap. Harus dipilah-pilih dulu, dan kemudian kita tunjukkan bahwa dengan adanya *cash managemen* tadi, sehingga masyarakat *melek* (melihat) bahwa ini loh..., masyarakat yang selama ini dianggap kekurangan. Kini bisa *saving*.

Contoh saja, asuransi, kita masuk di mikro asuransi saja berat. Takaful, bisa murah sekitar 350 ribu Rupiah pertahun, perorang. Berarti perhari seribu. Sebulan 30 ribu. Kalau satu keluarga ada empat orang, berarti 120 ribu satu keluarga. Hal itu bisa kita bayar dengan banyak penghematan seperti penghematan merokok, menghematan jajan es, listrik dan penghematan pulsa. Bapak ibu silahkan menabung kepada kami, nanti BPJS kita uruskan. Nanti dari penghematan itu, bisa dipakai untuk membayar premi BPJS. Kan begitu. Dan itu indah sekali. Wah itu, anggota BMT yang mulanya kalau sakit bingung, hal ini bisa *discover*. Kemudian *saving* (menabung).

Lalu mengapa kita tidak bisa simpan pinjam lebih murah, karena sudah banyak dilakukan banyak orang. Kita tinggal mereplika saja pada umumnya. Masuk kepada hal-hal yang baru, itu bukan perkara mudah. Maka kalau boleh usul harus melalui *community* (komunitas).

## **Seperti apa komunitas tersebut?**

Komunitas itu menjadi marketing kita. Kita buat paket, dimana basisnya kita mengelola pengeluaran dan pendapatan. Kalau pengeluaran rata-rata 3 juta, 2 juta, nanti kita bisa bantu menghemat sekalian. Misalnya, pokoknya ikut pengajian ditempat kami, nanti kita bantu satu bulan menghemat 300 ribu. Kami jamin lah. Kira-kira begitu.

Manajemen paket itu lewatnya komunitas. Komunitas pengajian, komunitas sosial di masyarakat. BMT tinggal ketemu dengan tokoh-tokoh komunitas tersebut. Biaya untuk itu memang besar, tapi keuntungan di masa datang akan lebih besar. Biayanya darimana?



**Manajemen paket itu lewatnya komunitas. Komunitas pengajian, komunitas sosial di masyarakat. BMT tinggal ketemu dengan tokoh-tokoh komunitas tersebut. Biaya untuk itu memang besar, tapi keuntungan di masa datang akan lebih besar.**

Sebagaimana OJK, mereka mengedukasi masyarakat dengan cara masyarakat yang mudah menerima. Misalnya pakai *gadget* atau *handphone*. Artinya, memasuki area dimana masyarakat familiar memakainya. Tidak banyak penjelasan, karena mereka tidak banyak memiliki energi untuk menjelaskan. Teknologi yang banyak membantu menjelaskan.

Misalnya, *cash managemen* berbasis android. Bagi BMT kita buat aplikasi neraca dan aliran kas. Seperti di Singapura, ada *software* diagnosa kesehatan. BMT buat *software* kesehatan keuangan anggota BMT. Dalam aplikasi tersebut, terperinci, satu keluarga memiliki anak tiga, pendapatan saya sekian, apakah nanti warnanya merah, kuning atau hijau keuangan kita. Kalau Anda merah, kamilah tabibnya, kira-kira begitu. *Insyah Allah* kami bisa mengubah nasib Anda dari merah ke kuning dan *Insyah Allah* hijau.

**Sebenarnya BMT telah membentuk MKU (Membangun Keluarga Utama) yang mengajari anggota melalui ruhaninya, infaknya, hingga usahanya. Kalau Bapak melihat apa kendala yang dihadapi**

### **pelaku usaha atau pegiat BMT dalam menerapkan hal tersebut?**

Mari kita lihat satu persatu. *Pertama*, Dari sisi masyarakat, kita sebagai muslim terbesar di Indonesia ini memiliki kendala mitos yakni rizky di tangan Tuhan. *Gak* butuh direncanakan. Ada dimakan, tidak ada dicari. Ketika bicara menabung pun, akan berkata, untuk apa menabung, rizky dari Tuhan. Mengubah mitos itu sendiri butuh energi sendiri. Perlu ada tawaran yang lebih dari sisi eksternal.

Misalnya, caranya, dengan pendapatan yang sekian itu bapak bisa bersedekah. Dengan pendapatan segitu, dengan tanpa manambah pendapatan, sebenarnya bapak bisa lebih soleh dan bisa naik haji. Kira-kira begitu tawarannya. Dalam dialog interaktif, pendapatannya habis itu digunakan untuk apa saja. Coba kita cek. Sehingga jelas. Kita mengajari mereka pada dasarnya kendalanya adalah kendala persepsi dan mitos.

*Kedua*, kendala lingkungan. Jadi budaya yang berkembang di masyarakat kita adalah budaya *ngutang*. Saya beberapa kali *ngecek* di pasar. Anggota BMT itu tidak hanya yang menjadi

## Profil Singkat

### PRİYONGGO SUSENO

Alamat : Perum UII Block I/11 Prumpung,  
Sardonoarjo, Sleman Yogyakarta  
55283

Istri : Dian Ratu Kusuma

Anak : 3 anak

Pekerjaan : Lecturer, Islamic University of  
Indonesia, Yogyakarta Indonesia  
(www.uui.ac.id). Department of  
Economics

Phone : +062(0)813 2801 4271

Email : priyonggosuseno@yahoo.com.  
priyonggo@uui.ac.id

#### Pendidikan:

1. Master on Islamic Economics Banking and Finance, University of Loughborough , United Kingdom (2001-2003), the title of the thesis is "Size, Profitability, and Agency Problem in Profit Loss Sharing Financing", and was supervised by Professor Humayon Da, Ph.D.
2. Bachelor of Art, Economic and Development Studies, Gadjah Mada University (1989 – 1994), the title of the manuscript is Social and Economic Variables Influencing off-farm working hours for Rural Households, a case study for three villages in the District of Magelang, Central Java which was supervised by Prof. Dr. Lincolin Arsyad, M.Sc.

#### Organisasi:

1. Association of Indonesian Economist (ISEI) (2012-2015), member of Islamic Economic Commission.
2. Islamic Economic Society –MES (2007 - 2017)
3. General Secretary of Islamic Economic Society, Province of Yogyakarta (2014– 2017)
4. Vice Chairman of Islamic Economic Society, Province of Yogyakarta (2011– 2013)
5. Vice Chairman I of Islamic Economic Society, Province Yogyakarta (2007– 2010)
6. Association of Indonesia Islamic Economists (IAEI) (2005 –2017)
7. Secretary V of IAEI, head office (2004-2009)
8. Head of IAEI, Region of Yogyakarta (2005- 2009)
9. Member of Division of Curricula, head office (2013-2016)

anggota satu BMT. Penemuan kita ada yang menarik, semakin dipercaya BMT, menghutangnya semakin banyak. Masyarakat itu dididik oleh teman-teman BMT, *ngerti* uang dan *ngerti* mengelola, akibatnya banyak lembaga lain lebih mudah masuk. Secara sosial, BMT telah membantu masyarakat sadar keuangan. Pernah tidak BMT melakukan penelitian, tentang budaya *ngutang* produktifkah yang berkembang pada anggota BMT? Bukan budaya *ngutang* yang konsumtif. Saya kira belum diteliti.

*Ketiga*, budaya lingkungan bebas. Ini budaya non keuangan. Budaya *leasing*, mengajak kita belanja sebelum waktunya. Supermarket, minimarket mengajak masyarakat belanja yang tidak direncanakan. Dengan adanya iklan dan promo. Dan itu tidak bisa kita bendung, karena secara konstitusi kita telah menerima globalisasi. Artinya, tantangan itu ada yang terkontrol dan ada yang tak terkontrol.

Jadi kalau kita ingin masuk pada level terbawah, kita harus mampu menangan dan kompetisi dengan dua makhluk tadi. Bagaimana *skim* keuangan yang akan kita buat tidak kalah menarik dengan para rentenir dan para tawaran-tawaran lingkungan yang lain. Misalnya saja, anggota yang sudah memiliki simpanan untuk umroh, kemudian batal karena akan dibelikan motor. Apakah kita tidak sakit melihat kenyataan itu. Karena ada diskon motor yang luar biasa. Ini faktor eksternal, ini yang *kesatu*.

Yang *kedua*, faktor internal kita sendiri, lembaga mikro di Indonesia, itu agak berbeda dengan lembaga mikro di negara lain. Di negara lain, motif utamanya adalah *development* (pembangunan). Karena memakai uang negara. Sehingga motif-motif pemberdayaan itu dipakai. Sedangkan motif lembaga keuangan mikro di Indonesia adalah uang. Profit. Mengapa? Karena pemerintah tidak mengurus. Karena pemerintah tidak memiliki energi mengurus sektor mikro. Dan dianggap peluang. Motif inilah yang berefek pada pola bisnis dibanding mau memberikan pelayanan keuangan yang komprehensif pada masyarakat. Karena pelayanan komprehensif akan mendatangkan profit lebih lama. Butuh proses dan tidak instan.

Kalau dalam konvensional, tugas perencanaan keuangan tidak dalam waktu pendek, merencanakan keuangan bisa puluhan tahun. Sekarang, problem orang naik kelas itu mindsetnya akan berubah. Bisa tidak BMT mendampingi anggota dari 1 juta naik menjadi 5 milyar, sedang aset BMT berkembang tidak signifikan. Anggota bisa tumbuh cepat, tapi tetap 'takdhim pada gurunya' (tetap di BMT). Bisa tidak? Dalam dunia *tholabul 'ilmi* (mencari ilmu) di pesantren bisa. Kira BMT bisa atau tidak! Dalam konteks BMT, bisa tidak anggota tetap

memiliki loyal ketika sudah besar? Hal itu saya kira bisa bila kita punya *community*.

Misalnya juga, mengapa pesantren bisa membangun jaringan yang sedemikian kuat? Tak lain, karena pada awal transaksinya bukan transaksi bisnis, tapi transaksi sosial. Ilmu gratis, makan gratis, tidur gratis. *Kan gitu*. Mirip dengan yang kita lakukan ketika awal melayani anggota, mulai mengajari *cash management*, *saving* dan proteksi, BMTlah yang berbuat baik. Makanya, BMT harus siapkan dana untuk kebutuhan hal tersebut. Berapa komunitas yang bisa lakukan terlebih dulu misalnya. Jangan sampai ketika seperti *ngopeni* anjing galak, kecil kita rawat, besar kemudian lari. Kita tidak ingin itu.

### **Oh ya, lebih teknis, bagaimana menerapkan perencanaan keuangan bagi UMKM? Dan Bagaimana mengajari mereka untuk paham terhadap PKMS?**

Sebelumnya, saya tanya dulu, dalam sehari berapa kali interaksi pengelola BMT dengan anggota? Sehari sekali, saya kira itu sudah cukup. Cukup dalam arti kita bisa membantu perencanaan kas anggota. Selama ini, dapat uang sendiri, dikeluarkan sendiri, untuk apa mereka sendiri yang menentukan sendiri. Kita bantu *cash management* mereka. Diakhir tutup buku setiap hari kita bantu *cashflow* mereka berapa? *Cash off flow* mereka berapa? Kalau syukur semua kita kelola, semuanya disetorkan kepada BMT, kalau butuh uang tinggal minta kepada BMT. Diakhir bulan akan terlihat jelas, pemasukan berapa dan pengeluaran berapa?

Lebih lanjut lagi, kita bicara kepada ibu pedagang pengeluarannya barang ini dan itu. Diawal tadi hanya, *cashflow* bahwa pedagang untung sekian. Hal ini tidak mudah harus ada kepercayaan terlebih dahulu. Bisa tidak, anggota memiliki rekening sendiri untuk uangnya di kita dan kami tidak memiliki hal untuk mengambil. Boleh keluar tapi *recordnya* ada di kita. Karena pedagang itu belanjanya kemana-mana, diminta untuk lapor saja dulu ke kita. Selama ini anggota datang ke BMT, hanya nabung, setor dan ambil. Bisa ditambah kas. Jadi ada rekening kas mereka. Hal ini akan mengajarkan kepada anggota ada kebocoran keuangan, apa tidak. Net asetnya ada apa tidak. Itu level satu.

“

**Budaya *leasing*, mengajak kita belanja sebelum waktunya. Supermarket, minimarket mengajak masyarakat belanja yang tidak direncanakan. Dengan adanya iklan dan promo. Dan itu tidak bisa kita bendung, karena secara konstitusi kita telah menerima globalisasi.**

Pada level kedua, misalnya BMT TAMZIS memiliki target 100 anggota yang memiliki neraca dan laba rugi. Nanti dibuatkan neraca *basic*, neraca yang simple sekali. Harus jujur. Karena *cashflow* itu untuk melihat pengeluaran yang bisa dicek dan dipotong. Atau mengadakan penelitian, para pedagang itu apa saja pengeluarannya sehingga muncul *prototype cashflow*.

Bisa juga dengan menceritakan antar pedagang, satunya bisa menabung 200 ribu, dan satunya bisa menabung 500 ribu dengan aset dan omset yang sama. Artinya, yang satu bisa *saving* lebih banyak karena tidak terjadi kebocoran keuangan. Satunya, terjadi pengeluaran yang sebenarnya bisa dipotong. Hal ini untuk memberikan pancingan kepada pedagang agar memahami perencanaan keuangan.

### **Kalau ingin menerapkan perencanaan keuangan bagi pedagang, berarti pegiat BMT harus mengerti perencanaan keuangan?**

Intinya paham perencanaan keuangan. *Pertama*, Paham rincian mereka apa. Jangan sampai tidak butuh motor, tapi membeli motor. *Kedua*, pahami kondisi keuangan mereka. Karena bila pegiat BMT tidak memahami

kondisi keuangan mereka, yang seharusnya pembiayaan untuk kebutuhan toko, dijadikan untuk mencil motor. Hal ini yang berakibat tidak berkembangnya pedagang dan juga terjadi kemacetan pembiayaan.

## **Bisa tidak berdakwah dengan perencanaan keuangan syariah?**

Seharusnya, BMT sebagai lembaga dakwah, tidak hanya mengajari anggota untuk tidak ribawi, *ghoror*, *maisyrir* saja. Tapi dahwah dengan mengajari perencanaan keuangan pada pedagang sehingga pedagang bisa naik kelas. Bagaimana berdakwah membantu keluar masuknya keuangan secara benar. Kita kan tahu, syarat utama dakwah itu adalah ilmu.

## **Terakhir, apa yang seharusnya dilakukan BMT terkait dengan dirinya, maupun terkait dengan UMKM?**

Untuk BMT, saya ingin mengajak reorientasi sebenarnya BMT itu mau mengajak para pedagang. Tidak hanya mengajak, mereka yang tidak layak keuangan menjadi layak keuangan. Mengapa? Karena kalau BMT hanya melakukan hal tersebut, di belakang BMT sudah menunggu raksasa-raksasa yang siap mengambil. Kira-kira begitu. Tapi BMT harapannya mengajak masyarakat tidak hanya kaya, tapi juga piawai dalam memperlakukan uang. Harapan saya, ini mengubah mindset, mindset BMT secara internal dan mindset BMT kepada masyarakat. Sehingga ikatan emosional ini bisa terjalin. Perlu diketahui juga, dalam kondisi yang sama, banyak lembaga atau orang yang memberikan kelebihan dan kecanggihan. Sementara BMT tampil dengan tanpa kecanggihan apapun.

Kalau mau jalur cepat, *satu*, BMT harus bangun *community*. *Kedua*, BMT menggunakan teknologi *user friendly*. Teknologi yang sudah dipunyai dan dinikmati masyarakat. Untuk memenangkan kompetisi. *Ketiga*, menggunakan perencanaan keuangan secara fokus. Karena BMT itu tidak hanya melayani anggota pada tingkat mikro, tapi juga di bawahnya. kecil dan menengah. Semua itu karakternya tidak sama. Memang orang mikro ini akan memiliki karakter yang loyal, tapi butuh waktu panjang. Pada level medium, gampang untuk dilayani, tetapi makin

tidak loyal. Makanya *community base* itu harus ada penjenjangan. Pada level bawah, konsep *tamwil* dan *maal* harus digabung. Meskipun posisinya terpisah, tapi kerjanya harus bareng. Karena saling membutuhkan.

*Kedua*, ide baik itu akan menjadi indah bila dapat *support*. Kita kan belum bisa memberi masukan ke pemerintah, sehingga kita harus membuat jejaring, baik itu cetak maupun media sosial. Betapa sekarang berkembang, bisnis jejaring. Yang kemaren tidak kebayang, sekarang lumayan. Misalnya, ojek online (GO-Jek) itu omsetnya naik tajam sekali. Dalam sebulan ada 10 ribu ojek yang mendaftar menjadi anggota Go-jek. Mereka tidak membutuhkan pemerintah, tapi mereka memanfaatkan jejaring. Umat muslim juga harus masuk ranah bisnis *online*.

Bisa juga BMT melakukan kerjasama dengan *community* "one day one juz" untuk melakukan pembiayaan misalnya. Itu anggotanya jutaan dan rata-rata orang baik. Siapa yang *ngopeni*. Misalnya, BMT itu kayak indomaret, setiap anggota yang butuh pembiayaan datang ke BMT. Sekarang, indomaret itu menjadi jejaring pembayaran BPJS. Mengalahkan bank syariah. Salah satunya karena jaringan. Itu lompatan. Dan teknologi itu harus dimanfaatkan. Mengubah mindset dan mengubah misipun dengan cara itu. Memang untuk generasi tua sudah tidak masuk, tapi untuk masa depan *Insyallah* ini yang akan banyak diminati. [zbr]



# BMT dan UMKM; Cerdas Merencana, Bisnis Jadi Semakin Terarah

**BMT (Baitul Maal wat Tamwil) merupakan lembaga keuangan mikro yang memberikan jasa keuangan seperti tabungan, kredit mikro untuk memenuhi kebutuhan modal usaha mikro. Zakat infaq wakaf untuk menghimpun dan membuat program penyalurannya (pentasyarufan), serta pendampingan untuk membuat program pendampingan usaha mikro.**

**S**aat ini masyarakat Indonesia yang menggunakan layanan BMT mencapai 3,5 Juta orang dari 18 juta orang total masyarakat yang menggunakan layanan lembaga keuangan mikro (berdasarkan data World Bank).

Kita harus menyadari bahwa ada bedanya BMT dengan Bank syariah, Bank syariah bukan sekedar bank tetapi bank syariah adalah bank yang memberikan layanan jasa keuangan berbasis syariah sehingga dalam pelaksanaannya terdapat nilai syariah. Sedangkan BMT basis awalnya bukan lembaga keuangan, tetapi lembaga dakwah yang bergerak di bidang ekonomi. Jadi, tujuan utama BMT bukan menyalurkan kredit, tetapi edukasi perencanaan keuangan.

Saat ini pengembangan BMT berada pada tahap profesional. BMT sedang memanfaatkan kemajuan IT sehingga diharapkan *cost* pengelolaan lebih rendah. Contoh pemanfaatan IT ini antara lain rencana penggunaan ATM, PBMT Rowasia (sistem server IT bersama), dan portal BMT (pelayanan jasa belanja online).

## Memodernisasi Pengelolaan Keuangan

Tidak bisa tidak, BMT harus melakukan percepatan dalam pelayanan anggota, agar naik kelas, mulai dari sisi aset, omset dan keuntungannya, pengelolaan keuangan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) haruslah termodernisasi dari aspek dasarnya.

Dengan begitu, akan ada perbaikan secara manajemen, perencanaan bisnis akan mudah dilakukan, laporan keuangannya akan tercatat rapi, kinerjanya membaik dan *bankable* serta pelayanan akan bisa dikembangkan secara luas.

Nanang B Suryanto, Head of Microfinance and Empowerment Mien R Uno Foundation (MRUF) mengatakan BMT dan LKM perlu adakan pelatihan dasar terkait dengan Pelatihan untuk Pelatih Pendidikan Pengelolaan Keuangan (ToT Financial Literacy). Sehingga bisa melakukan pendampingan dan edukasi kepada jutaan pelaku usaha mikro.

Ketua Pengurus BMT Mitra Sadaya, Andri Safari, mengatakan bahwa akan mengajarkan kepada para pelaku usaha mikro cara mengatur keuangan keluarga. Termasuk di dalamnya adalah mengidentifikasi sumber pendapatan, menetapkan tujuan keuangan dan menyusun anggaran. Para pelaku usaha mikro diharapkan terbiasa mencatat dalam format yang sudah disediakan. Dengan terbiasa mencatat dan memahami keuangan keluarga nantinya para pelaku usaha mikro dapat mengatur keuangan usahanya.

Kepala Eksekutif Pusat Perbankan dan Ekonomi Syariah (CIBE) Alhuda, Muhammad Zubair Mughal mengatakan kemiskinan telah meningkat di negara-negara Muslim dengan cepat. Salah satu sebabnya, adanya sistem bunga dalam kegiatan keuangan menjadi salah satu penyebab fenomena itu.

Fakta-fakta saat ini seperti kegagalan sistem keuangan global, membuktikan bahwa sektor keuangan membutuhkan sistem alternatif dan

bijaksana. Dan keuangan mikro syariah mampu meningkatkan inklusi keuangan (*financial inclusion*) global.

Ketidakpastian iklim ekonomi global dan meningkatnya kemiskinan membuat setiap negara hendaknya membangun kembali ekonomi kerakyatan, termasuk di Indonesia. Pengamat Ekonomi Syariah, Agustianto mengatakan salah satu cara membangun ekonomi kerakyatan adalah melalui pengembangan BMT. BMT dinilai mampu memberdayakan masyarakat kalangan bawah, khususnya UMKM.

## Perencanaan Keuangan Bagi UKM

Terkait dengan pemberdayaan UMKM, BMT harus mulai mengenalkan sistem yang mampu meningkatkan manajemen UMKM sendiri, yakni dengan modernisasi pengelolaan keuangan dengan perencanaan keuangan syariah.

Perencanaan keuangan merupakan upaya untuk mendisiplinkan Pelaku Usaha dalam mengelola Keuangan Pribadi atau Keuangan perusahaan. Harus ada pemisahan antara Keuangan untuk kebutuhan hidup sehari-hari dengan keuangan untuk usaha, meskipun usaha tersebut dijalankan di rumah.

Mengapa hal tersebut penting, Betapa kita sering mendengar, ada UKM melakukan pembiayaan pada Lembaga Keuangan yang katanya untuk mengembangkan usaha, kenyataannya di lapangan digunakan untuk kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga ketika uang tersebut habis usahapun tidak jalan alias bangkrut.

Ada contoh pedagang pasar, Setiap pemasukan dan pengeluaran, tidak pernah dicatatnya, hanya diingat-ingat di kepala dan uang yang masuk disimpan di laci atau "managemen by laci".

Membayar tagihan listrik ambil uang dari laci, belanja rumah tangga ambil uang dari laci. Anaknya ingin jajan ambil uang di laci. Giliran untuk kulakan, uang yang tersedia tidak cukup, akhirnya kelabakan dan cari pinjaman. Sebenarnya, menjadi pedagang itu pastilah untung, tetapi karena tidak pernah dicatat dan pengambilan uangnya sembarangan bukannya untung yang didapat, melainkan rugi. Kalau kejadian tersebut berulang-ulang, bulan demi bulan, maka dipastikan usaha tersebut tidak akan berkembang bahkan akan mengalami kebangkrutan.

## Model Perencanaan Keuangan Syariah

Dalam buku *Sakinah Finance*, model pengelolaan keuangan keluarga, lembaga ataupun usaha harus memiliki alur yang jelas; *Pertama*, Pendapatan Keluarga (*Managing Income*). *Kedua*, Kebutuhan Keluarga (*Managing Needs*). *Ketiga*, Impian Keluarga (*Managing Dreams*), *Keempat*, Surplus dan Defisit (*Managing Surplus/Deficit*), dan *kelima*, Ketidakpastian (*Managing Contingencies*).

Berikut penjelasan alur perencanaan keuangan berbasis syariah, *Pertama*, *Managing Income* adalah Pengelolaan pendapatan merupakan bagian terpenting dalam perencanaan keuangan, karena tanpa pendapatan dari sumber yang bersih, maka perencanaan keuangan sebagai apapun akan sia-sia. Makanya harus mencari pendapatan yang halal dan baik.

*Kedua*, *Managing Needs*. Kebutuhan (*needs*) adalah apa saja yang tanpa barang tersebut kita akan menderita atau kebutuhan primer, seperti makanan, pakaian dan tempat tinggal. Hal ini terkait bagaimana mengelola kebutuhan akan mengupas secara lengkap aspek pengeluaran wajib yang harus diperhatikan, di samping bagaimana keluarga harus menyusun prioritas belanja untuk bisa memenuhi semua aspek *maqasid syariah*.

*Ketiga*, *Managing Dreams/Wants*. Kita mampu secara tegas memisahkan antara kebutuhan (*needs*) dan keinginan (*wants*). Keinginan atau *dreams* merupakan hal-hal yang kita inginkan untuk melengkapi kehidupan, memberi kenyamanan atau memperindah lingkungan sekitar kita. Atau kebutuhan pada dimensi tersier (*tertiary/ tahsiniyyat*). Kita harus memperhatikan adalah rambu-rambu *isyraf (berlebihan)* dan mubazir, serta tidak melalaikan kita dari tugas utama sebagai hamba Allah.

*Keempat*, *Managing Surplus/Deficit*. Dalam pengelolaan keuangan, apakah lembaga, usaha, rumah tangga atau level kenegaraan, yang menjadi indikator kesuksesan adalah hasil akhir (*bottom line*), baik berupa laba atau neraca yang surplus atau berimbang. Rugi atau defisit merupakan kondisi yang tidak diinginkan. Bagaimana neraca keuangan bisa surplus, atau minimal berimbang, sehingga lembaga dan pengusaha akan mampu berfungsi dengan baik, memenuhi semua kewajiban keuangan dan mencapai impiannya.

“

**Ada contoh pedagang pasar, Setiap pemasukan dan pengeluaran, tidak pernah dicatatnya, hanya diingat-ingat di kepala dan uang yang masuk disimpan di laci atau “managemen by laci”.**

*Kelima*, *Managing Contingency*. Adalah yang akan digunakan untuk Dana *emergency* dan perlindungan asuransi. Hal ini penting untuk melindungi lembaga, usaha ataupun keluarga dalam mengantisipasi persiapan menghadapi situasi darurat seperti sakit, terkena dampak bencana, dan seterusnya.

## Pola Pencatatan

Menurut para perencanaan pada umumnya, secara garis besar, pencatatan keuangan harus dilakukan sebagaimana beriku; *Pertama*, setiap pendapatan dan pengeluaran dicatat secara rutin. Mulai tanggal 1 hingga akhir bulan tanggal 30 misalnya. *Kedua*, mencatat semua pengeluaran uang, baik untuk pembelian barang taupun untuk biaya sehari-hari. *Ketiga*, untuk menghitung profit, semua hasil penjualan harian dalam satu bulan, kemudian dikurangi dengan jumlah pembelian pada bulan tersebut.

*Keempat*, sedang keuntungan kasar. Kalau defisit, keuntungan kemungkinan ada dalam stok yang masih ada. Untuk mengetahuinya dikira-kira saja berapa jumlahnya, itulah



### **Merencanakan masa depan. Bagaimana setiap lembaga atau usaha harus memiliki semacam visi dan misi agar mengetahui arah dan tujuan yang akan dicapai dan bagaimana mewujudkannya.**

keuntungannya. *Kelima*, Dikurangi dengan biaya transportasi, pulsa, biaya listrik, biaya keamanan dan kebersihan, sewa warung (walau dibuat di rumah, dibuat seolah-olah ada biaya sewa supaya keuntungan nampak realitis), dan biaya terkait dengan operasional warung lainnya.

*Keenam*, Jumlah akhir adalah keuntungan bersih. *Ketujuh*, bila penjualan bisa dikelompokkan sesuai dengan jenis barangnya, akan lebih bagus supaya bisa diketahui berapa keuntungan setiap kelompok barang-barang tersebut. Bisa juga dengan sistem pukul rata, misalnya kira-kira 10% dari setiap uang yang masuk setiap harinya adalah margin keuntungan penjualan (keuntungan kasar).

*Kedelapan*, Mohon diingat agar kebutuhan pribadi keluarga harus dicatat jika diambil dari hasil penjualan sehingga dapat diketahui apakah ini penyebab defisit bisnis.

#### **Goal Perencanaan Keuangan**

Setelah bicara secara teknis perencanaan keuangan, ada baiknya kita membuat tujuan (goal) akhir dari semua perencanaan keuangan, khususnya yang berbasis syariah. Baik untuk lembaga maupun untuk UMKM. Setidaknya ada 5 hal penting yaitu:

*Pertama*, Merencanakan masa depan. Bagaimana setiap lembaga atau usaha harus memiliki semacam visi dan misi agar mengetahui arah dan tujuan yang akan dicapai dan bagaimana mewujudkannya. Dari 10 rencana, biasanya hanya 5 yang bisa tercapai. Dari 5 rencana masa depan tersebut, biasanya ada skala prioritas, di mana 3 yang bisa dilaksanakan secara sempurna. Misalnya saja, haji ataupun umrah itu bisa direncanakan secara benar.

*Kedua*, Mengontrol kondisi keuangan. Ibarat tubuh untuk mengetahui apakah sehat atau tidak harus dilakukan apa yang disebut *Medical Check Up*. Dengan begitu, kondisi keuangan lembaga, usaha maupun keluarga terlihat jelas, apakah sehat atau sakit. Sakitpun bisa diketahui apa sebabnya dan bagaimana menanggulangnya. Cek kondisi keuangan ini sebagai media untuk mengontrol kondisi keuangan kita hari ini dan esok hari.

*Ketiga*, Meningkatkan kualitas hidup. Hal ini sesuai dengan hadis Nabi “ *bila hari ini lebih baik dari hari kemarin, maka kita termasuk orang beruntung. Juga sebaliknya. Bila hidup hari ini lebih buruk dari kemarin berarti kita termasuk orang yang merugi*”. Artinya, dengan perencanaan keuangan kita bisa memperlakukan hidup kita sebaik mungkin. Baik secara *quality time* maupun *quantity time*.

*Keempat*, Mengurangi ketidakpastian masa depan finansial. Kita harus memahammi sejauhmana ketidakpastian keuangan pada suatu lembaga dan usaha serta keluarga itu sendiri. Entah itu dengan dana darurat, dana operasional, asuransi dan keterampilan lain yang mampu menutupi ketidakpastian yang sudah kita identifikasikan.

*Kelima*, Merdeka keuangan. Merdeka dalam artian terbebas dari kendala keuangan. Karena disaat produktif telah secara produktif, bekerja keras, bekerja cerdas dan bekerja ikhlas. Bicara ikhlas dalam arti bekerja tanpa terbebani target kehidupan dan target keuangannya. Bekerja pun bukan karena terpaksa bekerja, tetapi karena hobi dan aktualisasi diri. [zbr]



[www.gerak.org](http://www.gerak.org)

# KOPERASI AMANAH KONSTITUSI

**Selamat & Sukses**  
**Peluncuran Gerakan Bangga Koperasi**

Jakarta, 7 Oktober 2015





## FORDEBI dan ADESy Adakan Workshop Susun Buku Induk Ekonomi dan Bisnis

**B**ogor. FORDEBI (Forum Dosen Ekonomi dan Bisnis Islam) dan ADESy (Asosiasi Dosen Ekonomi syariah) bekerja sama dengan STEI TAZKIA mengadakan workshop penyusunan buku Daras Bagi dosen ekonomi dan Bisnis Islam. Workshop tersebut dilaksanakan di aula STEI TAZKIA, tanggal 22-23 April 2015.

Sebagaimana dikatakan oleh Dr. Aji Dedi Mulawarman sebagai Ketua FORDEBI, Workshop *Workshop* Buku Daras ini memiliki tujuan: *Pertama*, Mengkompilasi, membedah dan menyepakati materi-materi yang akan dimasukkan kedalam buku daras; *Kedua*, Memberikan pelatihan tentang penyusunan buku daras sesuai standar baku penulisan bahan ajar; *Ketiga*, Menyusun draft buku daras ekonomi dan bisnis Islam yang siap cetak.

Rujukan-rujukan untuk pengajaran Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi Islam masih sangat dibutuhkan, khususnya yang mampu melingkupi seluruh kebutuhan pokok pengajaran. FORDEBI dan ADESy meyakini bahwa dosen-dosen Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi Islam Indonesia mampu menghasilkan karya yang sangat layak untuk disebarluaskan.

Dengan mengkompilasi berbagai pemikiran,

diharapkan bahwa buku daras yang dihasilkan akan semakin kaya dengan multi-perspektif tidak hanya pada tataran praktis, namun juga pada tataran idealis. Workshop penyusunan buku daras menjadi suatu kebutuhan yang tidak terelakkan agar hasil karya yang dihasilkan mampu memenuhi standar buku ajar berkualitas. Kegiatan ini diharapkan pula mampu menjadi suatu proses penyelesaian buku daras agar siap di-*launching*-kan saat Silatnas 5 di Ambon *insya Allah* bulan Oktober 2015.

Saat Suharto Amjad, selaku Ceo PBMT Ventura, sekaligus Ketua Pengurus Baitutamwil TAMZIS menjadi salah satu narasumber yang dimintai kontribusi dalam penyusunan buku daras tersebut.

Dalam workshop tersebut, Saat Suharto mengatakan bahwa mengajari masyarakat untuk produktif itu adalah dakwah. Kalau kita sebagai pegiat ekonomi syariah fokus pada uang, itu tidak ada bedanya dengan World Bank. Atau perbankan konvensional yang lain.

Makanya, kita sebagai dai ekonomi syariah harus fokus pada orang. Oleh karena itu, jati diri BMT adalah lembaga dakwah. Bukan lembaga bisnis ansih. Dan ciri-ciri lembaga dakwah adalah setiap BMT harus mampu mengubah anggotanya menjadi lebih baik (nur), membudayakan menabung, buka hanya pinjam dan berakhlak serta bertanggung jawab.

“Tak hanya berpikir profit, tapi juga benefit. Dan menggunakan *maqashid syariah* sebagai cara berpikir” jelas Saat Suharto. []

# Baitul Maal PBMT Jateng

## Bantu 100 Tangki Air

**W**onogiri. Baitul Maal PBMT (Perhimpunan BMT) Jateng memberikan bantuan air bersih 100 tangki kepada masyarakat Wonogiri di lima kecamatan. Sedang untuk simbolisnya diserahkan di Desa Gunturharjo, Paranggupito, Wonogiri. Baitul maal adalah lembaga sosial BMT yang khusus menangani bencana-bencana yang terjadi di Indonesia.

Hanif Rosyadi, ketua Baitul Maal PBMT Jateng, Rabu, (16/9) mengatakan bahwa kami dari Baitul Maal BMT yang memiliki kepedulian bersama terhadap bencana-bencana yang terjadi di Indonesia, khususnya Jawa Tengah.

“Khusus terkait dengan kekeringan di Wonogiri ini, sebenarnya sepenuhnya tugas dan kewajiban dari MPD (Majlis Perwakilan Daerah) kabupaten Wonogiri. Tetapi karena kebutuhan air bersih begitu banyak, sehingga MPD Wonogiri minta bantuan dari MPD-MPD yang lain sehingga bergabung dalam Baitul Maal PBMT Jawa Tengah. Untuk dananya terkumpul Rp 19.400.000,-

Pedulul kekeringan, bagi Baitul Maal PBMT Jawa Tengah merupakan pertama kalinya, sebelumnya membantu banjir di Pati, Kudus, Pekalongan dan terakhir longsor yang terjadi di Banjarnegara, Jawa Tengah beberapa waktu lalu” Hanif menjelaskan dalam sambutannya.

Aksi kemanusiaan ini adalah bagian dari tanggung jawab Baitul Maal BMT. Dimana dana sosial (maal) tersebut dihimpun dari anggota BMT dan juga masyarakat luas yang telah memberikan zakat, infak dan wakaf (ZISWAF) kepada BMT. Secara sederhana, dana ziswaf tersebut dari umat, untuk kemaslahatan umat.

Suyadi, Kepala Desa Gunturharjo menyampaikan banyak terima kasih kepada PBMT Jateng yang telah memberikan kepedulian kepada masyarakat. Penduduk desa yang kurang lebih dari 1.000 jiwa tersebut memang mengalami kesulitan air bersih. Kita sebagai pimpinan desa tidak bisa berbuat banyak karena memang dana desa sangat terbatas.

“Beberapa warga desa sudah menjual kayu dan ternaknya untuk dibelikan air bersih. Tanaman-tanaman warga juga mulai kekurangan air, akibatnya banyak sekali warga yang gagal panen.” jelas Suyadi.

Baitul Maal PBMT Jateng tak hanya bakti sosial, tetapi juga melakukan pengobatan gratis kepada warga desa Gunturharjo, Paranggupito, Wonogiri. Tapi juga



aksi pengobatan gratis, khususnya, tekanan darah tinggi, asam urat dan jantung. Dan fokus terhadap orang-orang lansia.

“Tak hanya itu, kami dari Baitul Maal PBMT Jateng juga melakukan apel ambulans dalam bakti sosial tersebut. Tujuannya saling silaturahmi antar Baitul Maal BMT se-Jawa Tengah dan juga bisa menebar bagi umat. Makanya setiap MPD Baitul Maal PBMT masing-masing kabupaten membawa serta mobil ambulannya. Aksi-aksi sosial seperti ini bagi kami adalah tugas dan kewajiban membantu umat dan tanggung jawab kepada Allah Swt” Hanif menutup sambutan.

### Workshop Baitul Maal PBMT Jateng

Selain melakukan bakti sosial, Baitul Maal PBMT Jateng sehari sebelumnya, (15/09) mengadakan workshop Baitul Maal BMT yang dilaksanakan di gedung Dekopinda Kabupaten Wonogiri.

Dalam sambutannya, Hanif Rosyadi, Ketua Baitul Maal PBMT Jateng menjelaskan bahwa workshop ini awalnya tidak ada, tetapi untuk meningkatkan insan BMT, khususnya Baitul Maal PBMT Jateng mengadakan Workshop. Mengingat beberapa MPD PBMT Jateng bisa hadir. Dan mengirimi delegasinya. Seperti MPD Pati, MPD Kota dan Kabupaten Semarang, MPD Solo Raya, MPD Sragen, MPD Purworejo, MPD Klaten, MPD Wonosobo, TAMZIS salah satunya dan masih banyak lagi MPD lainnya.

Adapun materi workshop PBMT Jateng tersebut terdiri dari motivasi amil dan nadzir yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Rabbani, Sinergi pengelola wakaf BMT, strategi penyusunan program dan strategi *fundraising* dan pemasaran Baitul Maal serta pelatihan SAR, khususnya alat komunikasi HT. [zbr]



## AirAsia dan PBMT Indonesia Dukung Pengembangan Komunitas Produktif di Indonesia

Jakarta. AirAsia dan Perhimpunan BMT (PBMT) Indonesia menandatangani perjanjian kerja sama guna mendukung pengembangan komunitas produktif di Indonesia yang bertujuan untuk menghasilkan manfaat sosial, (10/8/15).

Perjanjian Kerjasama (The Letter of Intent/ LOI) antara AirAsia dan PBMT Indonesia ditandatangani oleh CEO AirAsia Berhad, Aireen Omar, Presiden Direktur AirAsia Indonesia, Sunu Widyatmoko, dan Presiden PBMT Jularso, disaksikan oleh Grup CEO AirAsia, Tony Fernandes, dan Presiden Direktur PBMT Ventura, Saat Suharto Amjad.

AirAsia adalah maskapai penerbangan berbiaya hemat terbaik di dunia selama 7 tahun berturut-turut dengan basis operasi di 5 negara seperti Indonesia, Malaysia, Thailand, Filipina, dan India. Adapun misi maskapai adalah melayani seluruh masyarakat melalui harga tiket pesawat yang hemat dan konektivitas yang luas. Sedangkan PBMT sebagai salah satu grup *microfinance* syariah terbesar di dunia memiliki

misi untuk mengurangi angka kemiskinan melalui pengembangan komunitas produktif di Indonesia, dengan beragam produk dan jasa layanan keuangan, program pemberdayaan melalui bidang ekonomi dan aktivitas sosial.

*Co-Founder* dan Grup CEO AirAsia, Tony Fernandes mengatakan, "Kami sungguh senang dapat bekerja sama dengan PBMT Indonesia dalam mengembangkan komunitas produktif. AirAsia dan PBMT memiliki kesamaan nilai yakni memberikan harapan, merealisasikan mimpi dan memberikan kesempatan bagi siapa saja untuk meningkatkan kualitas kehidupan. Adapun AirAsia terbentuk atas semangat mimpi dalam mendemokratisasi industri penerbangan dan hari ini kami telah membantu merealisasikan mimpi banyak orang. Kerjasama ini tentunya memperkuat komitmen kami untuk mengembangkan sektor sosial ekonomi di Indonesia dan kerjasama ini juga merupakan salah satu langkah kami untuk berbagi kepada komunitas di negara-negara tempat kami beroperasi."

Sementara itu, Presiden PBMT Jularso mengatakan, "Kolaborasi ini akan semakin meningkatkan program pengembangan komunitas produktif kami dimana kami yakin sinergi yang terjalin bersama AirAsia akan semakin membuka lebar ide baru, sumber daya dan kesempatan. Selain itu, kerja sama ini juga mengakomodir kedua institusi dalam meningkatkan fungsi sosialnya secara signifikan,

terutama dalam pengembangan usaha kecil dan mikro yang membantu masyarakat kurang mampu.”

Kerja sama antara AirAsia dan PBMT akan saling menguatkan sumber daya dan posisi kedua institusi sehingga memberikan nilai positif bagi masyarakat. Adapun AirAsia hingga saat ini adalah maskapai penerbangan terbesar di Asia yang melayani lebih dari 200 rute ke lebih dari 100 destinasi di 22 negara, sementara jaringan PBMT Indonesia menyebar di seluruh Indonesia dengan lebih dari 700 kantor dan keanggotaan lebih dari 2,2 juta orang yang mayoritas adalah kegiatan usaha kecil dan mikro.

Seluruh anggota PBMT nantinya juga akan memperoleh fasilitas dalam memperoleh harga khusus di seluruh penerbangan AirAsia. Harga hemat yang ditawarkan AirAsia akan semakin memungkinkan

seluruh anggota PBMT untuk mengembangkan bisnis mereka.

Selain itu, AirAsia akan memberikan kesempatan bagi anggota PBMT untuk menjual produk dan layanan AirAsia. Dalam mendukung inisiatif ini, AirAsia akan mengembangkan program pelatihan dan pembinaan kepada seluruh anggota PBMT termasuk diantaranya adalah berbagi pengetahuan terkait produk, workshop manajemen, forum pengembangan brand dan pelatihan penjualan (*sales*). Dengan demikian, AirAsia akan membekali seluruh anggota PBMT dengan beragam program pengembangan kemampuan dan ilmu pengetahuan sehingga dapat lebih efektif mengembangkan bisnis mereka masing-masing. []

## TAMZIS Peduli Kekeringan Bantu 20 Tangki Air ke Masjid-masjid

**Y**ogyakarta. TAMZIS selain sebagai lembaga bisnis (*tamwil*), juga sebagai lembaga sosial (*maal*). Tanggal 21 September 2015, TAMZIS memberikan bantuan air bersih sebanyak 20 tangki kepada warga Kelurahan Giricahyo, Kecamatan Purwosari, Gunung Kidul, Yogyakarta.

Syafrudin, Manajer Area TAMZIS Yogyakarta mengatakan, bahwa penyerahan air bersih secara simbolis diserahkan oleh Direktur Baitul Maal TAMZIS, Anwar Tribowo kepada Maryono yang bertempat di Masjid Al-Ikhlas, dusun Karang Tengah, Giricahyo, Purwosari, Gunung Kidul.

Kata Syafrudin, TAMZIS peduli memang sengaja fokus penyaluran air bersih kepada masjid-masjid yang ada di kelurahan Giricahyo. Hal ini sebagai upaya untuk memberi motivasi agar masjid lebih semarak dan memiliki semangat beribadah semakin meningkat.

“Di musim kemarau ini banyak sumber air yang kering, sehingga warga kesulitan untuk memperoleh air untuk kebutuhan sehari-hari. Untuk itu sebagian warga terpaksa harus membeli. Dan untuk membeli tersebut warga harus menjual kambing dan ternak yang lainnya.” tutur Syafrudin.

Dengan adanya bantuan air dari TAMZIS peduli



ke masjid, warga masyarakat banyak yang datang ke masjid untuk sholat berjamaah dan pulang membawa satu jerigen air bersih. Karena di masjid warga per hari satu keluarga mendapat jatah satu jerigen air bersih.

Adapun masjid-masjid yang memperoleh bantuan air bersih antara lain; Masjid As-Salam Widoro Purwosari, Masjid Abdullah Gumbeng, Masjid Aulia sumur Giripurwo, Masjid Baiturrohim Gondosuli Giripurwo, Masjid al-Falah, Masjid Nurjannah, Masjid Al-Aman, Masjid Al-Ikhlas, Masjid Nurul Huda, Masjid Nurrohmad, Masjid An-Nur, Masjid Nur Huda, Masjid Al-Amin dan Masjid Al-Jami' Sunan Kalijaga. Dengan cara begitu, beberapa warga mengatakan sungkan bila ke masjid hanya mengambil air dan tidak sholat berjamaah. [syaf]



## PBMT Travel Wonosobo Adakan Halal bi Halal Jamaah Umroh

**W**onosobo. Silaturrahmi adalah sunnah rosul. Sedang silaturrahmi setelah Hari Raya Idul Fitri, dalam tradisi masyarakat Indonesia sering disebut *Halal bi halal*. *Halal bi halal* PBMT Travel Wonosobo ini merupakan pertama kalinya diadakan secara bersama-sama. Biasanya, jamaah umroh telah mengadakan pengajian setiap selapanan (35 hari) sekali.

*Halal bi halal* jamaah umroh periode 2011-2015 PBMT Travel Wonosobo ini, diadakan di gedung PDHI Kabupaten Wonosobo (02/8/2015) dan dihadiri lebih dari 150 jamaah umroh.

Ketua panitia *halal bi halal*, Tri Wuryanto mengatakan *halal bi halal* ini tak lain memiliki maksud dan tujuan untuk saling menjaga jalinan silaturrahmi antar jamaah dan angkatan di PBMT Travel Wonosobo. Dengan saling rekatnya jalinan antar jamaah diharapkan bisa memberikan motivasi *fastabikul khoiro*t (berlomba-lomba dalam kebaikan) sehingga ibadah umroh setiap jamaah bisa diterima dan bersama-sama menyebarkan kebaikan dalam kehidupannya dan masyarakat sekitar.

Sedang Adib Zuhairi, Ketua PBMT Travel yang juga direktur BMT Tumang Boyolali dalam sambutannya mengatakan, sangat mengapresiasi

dan senang dengan adanya *halal bi halal* jamaah umroh antar angkatan dan periode ini. “Memang kami akui, untuk biaya umroh di PBMT Travel sedikit lebih mahal bila dibandingkan dengan agen-agen travel jamaah umroh yang lain, hal itu sengaja untuk memberikan jaminan kualitas baik, perjalanan kita memiliki standar pesawat Garuda dan hotel yang memiliki jarak yang dekat Makah. *Ono rego, ono rupo* (ada harga, ada kualitas pelayanan), begitu pepata Jawa” jelas Adib.

“Dengan adanya silaturrahmi ini kami minta tolong dibantu kepada jama’ah sekalian untuk mensosialisasikan PBMT Travel sebagai agen umroh yang mementingkan pelayanan yang baik bagi jama’ah, khususnya bagi tetangga dan saudara-saudara yang ingin menunaikan ibadah umroh. Satu lagi, kita ingin antar jama’ah umroh PBMT Travel wonosobo membentuk satu kegiatan positif bersama entah terkait dengan peningkatan syiar agama maupun dalam aktivitas bisnis” tambah Adib.

Saat Suharto Amjad, selaku pengurus PBMT Indonesia dalam sambutannya mengatakan bahwa haji dan umroh itu sebenarnya gratis, cuma pesawat, hotel dan makan-minumnya yang tidak gratis. Dulu memang murah, tapi sekarang mahal.

Sekarang, kata Saat, haji untuk saat ini tidak bisa langsung berangkat, tapi harus menunggu kuota haji yang mengharuskan antri. Jadi meski punya uang tetap harus menunggu 10-15 tahun untuk menunaikan haji. Makanya, banyak umat Islam mulai mikir-mikir untuk menunaikan ibadah umroh.

Saat menambahkan, menurut data, ada 2,5 juta umat Islam Indonesia yang melakukan umroh setiap tahunnya. Hal itu menunjukkan bahwa Allah memberikan rizky yang melimpah kepada umat Islam Indonesia, dan bentuk kesyukuran itulah masyarakat muslim banyak memilih ibadah umroh sebagai ungkapan rasa syukur. Dengan penuh harap bahwa ibadah umroh tersebut bisa meningkatkan rasa cinta, taqwa dan tawakal kepada Allah Swt.

“Dulu, BMT hanya ngurus harta dan zakat, infak dan shodaqah, tetapi sekarang BMT tak hanya mengurus harta (simpan-pinjam) juga mengurus pengajian, haji dan umroh. Sebagaimana namanya, BMT memiliki dua sayap layaknya pesawat, satu untuk urusan bisnis (tamwil) dan satu sayap lagi untuk urusan sosial (maal)” guyon Saat sebelum menutup sambutannya. [zbr]

# Al-Qalam Institute Philipina

## Study Micro Finance Ke TAMZIS

**W**onosobo. Segarnya udara pegunungan Wonosobo begitu terasa. Apalagi bagi orang luar Wonosobo. Tanggal 02-05 Mei 2015 kemarin, ada tiga peneliti asal Philipina yang berkunjung ke TAMZIS pusat yakni Ferdinand G Fuellos, Nasrudin Buisan dan Marani P. Samiana. Mereka memiliki latar belakang Sarjana pertanian mikro, ekonomi dan arsitektur. Kunjungan ke TAMZIS dalam upaya penelitian di bawah koordinasi Al-Qalam Institute Philipina.

Mereka ingin tahu dan mengetahui profil TAMZIS, manajemen BMT dan operasional BMT, khususnya TAMZIS. Bukan tanpa alasan, mereka ingin merancang *micro finance* di negeri asalnya. Menurut mereka, *micro finance* di Philipina tidak bisa berkembang. Dengan belajar konsep dan praktek BMT harapannya bisa diterapkan.

Andi Kurniawan, sebagai pendamping TAMZIS, menjelaskan, bahwa kunjungan mereka itu ingin belajar konsep ekonomi yang rasional. Mengingat pemerintahan di Philipina tidak menganut paham agama.

*"The best experince ever, in my visiting to other countries, especially to TAMZIS", "TAMZIS Sharia based and Islamic micro finance based institution"*



dan *"TAMZIS is realy community based institution"* komentar mereka.

Begitu juga, kata Andi, ketika berkunjung ke anggota TAMZIS di pasar ataupun ketika melihat petani kentang anggota di Batur, Wonosobo. Mereka mengatakan konsep ekonomi syariah yang dikembangkan TAMZIS sangat bisa diterima dan dipraktekkan. Mereka juga belajar bagaimana bagi hasil, prosedur (akad) dan sistem produksi.

Bagi mereka, sistem *comumunity based* mampu membentuk rasa kekeluargaan dan profesionalitas tidak saling menghalangi tapi saling melengkapi dan mendukung. Dengan mengetahui konsep dan praktek di TAMZIS, diharapkan bisa diterapkan di Philipina, khususnya Philipina Selatan, lebih tepatnya di provinsi Mimdanau. [zbr]

# SMK Perbankan Syariah Sumedang

## Kunjungi TAMZIS Untuk Belajar Ekonomi Syariah

**W**onosobo. Tumbuh kembangnya lembaga ekonomi syariah di Indonesia menuntut SDI (Sumber Daya Insani) yang mumpuni, tidak hanya secara teknis tapi juga memiliki Keahlian khusus dan akhlak mulia, sehingga bisa hidup mandiri dengan dilandasi nilai-nilai Islami.

Untuk mewujudkan harapan tersebut, SMK Perbankan Syariah melakukan banyak studi banding



melihat secara langsung aktivitas ekonomi syariah berbasis koperasi atau lebih dikenal dengan BMT.

SMK Perbankan syariah berkunjung ke TAMZIS, (22/5/2015). Menurut Dedy Suwardi, salah satu inisiator berdirinya SMK Perbankan Syariah mengatakan, bahwa TAMZIS merupakan BMT lima besar di Indonesia yang berdiri sejak 1992. Jadi telah memiliki pengalaman lebih dari 23 tahun.

“Dengan berkunjung ke TAMZIS, anak didik ini menjadi tahu bahwa BMT bila dikelola secara baik akan menjadi besar. Gedungnya saja sudah berlantai V. Begitu juga dengan anak-anak harus mempersiapkan diri menjadi SDI yang berkualitas. Tidak hanya secara akal, tapi juga harus dilihat secara hati. Artinya, anak didik memiliki *Soft Skill* yang disertai dengan akhlak mulia” kata Dedy.

Erwin Saleh, mewakili Manajemen TAMZIS, menyampaikan dalam sambutannya, bahwa TAMZIS pada awalnya digagas untuk bisa melayani pedagang pasar tradisional yang sering terbelenggu retener dimana dana awalnya dikumpulkan dari dana masyarakat. Dan *alhamdulillah* TAMZIS sudah memiliki 35 kantor cabang.

“TAMZIS memiliki slogan Happy Life, Happy Syariah. Saya berharap, bahwa SMK Perbankan Syariah ini menjadi Insan BMT yang mampu berjihad untuk mendakwahkan ekonomi syariah” tambah Erwin.

Sedang untuk pemaparan terkait dengan pembiayaan, dari TAMZIS diwakili oleh Lukman Nugroho dan Wien Arum Dhani. Khususnya terkait dengan akad mudharabah (bagi hasil). [zbr]



## Semarak Pujasera 10; Berkhidmat Menebar Manfaat

**W**onosobo. Ramadhan merupakan bulan istimewa. Bulan dimana setiap amal kebaikan memiliki catatan kebaikan berlipat ganda. Bukan pahala yang menjani tujuan, tetapi ridha Allahlah yang kita bersama harapkan.

Sebagaimana Zubaeri At, selaku ketua panitia menjelaskan bahwa Pujasera (Pusat Jajanan Selama Ramadhan) 10 sebagai pusat jajanan selama Ramadhan memang didesain khusus untuk mewedahi para pedagang mikro yang biasanya berjualan di rumah, pasar dan sekolah-sekolah tidak bisa berjualan pagi dan siang pada bulan Ramadhan.

“Dengan sarana Pujasera, mereka mampu bersama-sama tetap produktif dalam meningkatkan kegiatan berdagangnya di sore hari pada bulan Ramadhan. Karena berkumpul itulah mereka (para pedagang) menjadi kekuatan baru yang dapat menarik pembeli untuk datang dan membeli berbagai jajanan dan makanan di bulan suci Ramadhan. Pendapatanpun bisa lebih meningkat bila dibandingkan dengan hari-hari biasa” jelas Zubaer

Ramadhan memang membawa berkah. Pedagang Pujasera dan masyarakat Wonosobo sudah membuktikan. Pedagang dapat untung. Dan pembeli dapat kemudahan dalam memenuhi kebutuhan selama puasa Ramadhan.

“Memang, 10 tahun bukanlah waktu yang pendek dalam sebuah pemberdayaan. Banyak tenaga, pikiran dan juga spirit yang harus terus dikobarkan hingga pemberdayaan itu betul-betul memberikan manfaat memberdayakan masyarakat” tambah Zubaer.

Tema Pujasera 10 adalah “Berkhidmat Menebar Manfaat”. “Berkhidmat” berarti kita (Baitul Maal TAMZIS) ingin kesetiaan dalam menjalani pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan tulus dan ikhlas.

Sebagaimana dikatakan oleh salah satu pimpinan Dinas Perhubungan, “Masalah dalam setiap kebaikan adalah seni dalam mencapai kesuksesan” Itu benar. Karena panitia telah membuktikan.

“Menebar” memiliki makna bahwa setiap kebaikan itu harus ditularkan, berbagi dan saling mempengaruhi. Agar kebaikan tadi mampu merubah keburukan dan menjauhkan dari bencana yang akan segera melanda. Menebar berarti pula memperluas kebaikan.

Sedang “Manfaat” adalah kata kunci dalam setiap tindakan manusia. Bila dalam setiap apa yang kita bicara, bersikap dan berkegiatan memberikan manfaat kepada sesama, pastilah kegiatan itu *insyaAllah* akan terus terlaksana dan bisa dilaksanakan.

Bagi masyarakat Wonosobo, Pujasera dan Ramadhan sudah menjadi ikon. Datang Ramadhan, hampir bisa dipastikan akan ada Pujasera. Itulah kesadaran masyarakat.

Karena memang, Pujasera melakukan kerja sama dengan Dinas Pariwisata dan Dinas Kesehatan serta radio yang mampu mendongkrak Pujasera sebagai pusat wisata kuliner dan jaminan bahwa jajanan yang disuguhkan kepada masyarakat sehat dan halal.

Di Ramadhan 1436 H, Pujasera dilaksanakan selama 25 hari mulai 18 Juni -12 Juli 2015 yang berlokasi di Jalan Veteran, Sudagaran Wonosobo. Dengan peserta yang sudah kita batasi maksimal 120 pedagang.

Sedang untuk agenda Pujasera 10 antara lain 1). Bazar kuliner. 2). Santunan 1000 yatim dan dhuafa. 3). Dakwah On the street (Obrolan menjelang buka puasa). 4) pentas Rebana cilik dan 5). Lomba fotografi HP.

## 1.000 Yatim dan Dhuafa

Program “Bahagia bersama 1.000 yatim dan dhuafa” merupakan salah satu program Pujasera yang dikembangkan secara nasional. Artinya, program 1.000 yatim dan dhuafa dilakukan serentak di seluruh kantor-kantor TAMZIS se seluruh Indonesia.

Zubaeri sebagai penanggung jawab, menjelaskan bahwa program “Bahagia bersama 1.000 yatim dan dhuafa” merupakan program yang bersifat memberi “charity”. Karena memang program ini dibuat untuk meringankan beban anak yatim dan dhuafa ketika menjelang lebaran.

“Alhamdulillah, program “Bahagia bersama 1.000 yatim dan dhuafa” ini memiliki sambutan yang cukup baik dari karyawan, anggota maupun bagi mitra TAMZIS. Buktinya, program ini bisa memberikan lebih dari 1.000 yatim dan dhuafa di seluruh kantor TAMZIS. Mulai dari Wonosobo, Kedu, Jogja, Banyumas, Bandung dan Jakarta. Sedang dana terkumpul Rp 120 juta yang dihimpun dalam waktu satu bulan, yakni bulan Ramadhan. Ramadhan berkah, ramadhan yang selalu memberikan manfaat yang merekah bagi umat” jelas Zubaer. [zbr]



Training motivasi pengelola BMT. Acara yang digelar di BMT Binamas Purworejo ini (16/9/15), diikuti oleh perwakilan pegiat BMT se karisidenan Kedu. Salah satunya termasuk pegiat TAMZIS, turut hadir mengikuti training motivasi yang disampaikan oleh Ust. Abdurrahman Yuri (AA Deda).



Tim futsal TAMZIS menjadi juara pertama turnamen futsal antar pegiat BMT se Jawa Tengah yang terdiri dari 32 Tim (22/2/15). Turnamen ini digelar oleh BMT Binamas dalam rangka milad yang ke 20. Kegiatan ini bertujuan untuk menjalin silaturahmi di antara pegiat BMT-BMT.



## Baitul Maal TAMZIS; Bekali Ustad/ustadzah Motivasi

**W**onosobo. Baitul Maal TAMZIS sebagai lembaga sosial dan pemberdayaan memiliki tugas yang berbeda dengan Baitutamwil. Bila Tamwil (Bisnis) melakukan pemberdayaan melalui pembiayaan. Maka baitul maal memberi bantuan sosial. BETA (Beasiswa Ustadz/ustadzah) baik pengajar TPA maupun TPQ.

Dalam pilihan untuk pemberdayaan masing-masing Baitul Maal memiliki kecenderungan sendiri. Bila sebelumnya memberi beasiswa kepada anak dhuafa. Maka untuk memberikan kemanfaatan yang lebih kontinue, baitul maal Tamzis memberikan kepada Ustadz/ustadzah. Alasannya, ustadz/ustadzah selain menuntut ilmu (sekolah) secara formal juga mengamalkan ilmu kepada generasi islam dimasa depan.

Sebagaimana tanggal 12 september 2015 kemarin, Baitul Maal Tamzis kembali memberi beasiswa kepada 13 ustadz/ustadzah yang berlangsung di lantai III kantor Tamzis pusat. Hingga september 2015, Baitul Maal Tamzis telah menyalurkan beasiswa untuk ustadz-ustadzah sejumlah Rp 42.950.000,- BETA sendiri mulai dari tingkat SMP, SMA hingga Perguruan Tinggi. Hingga kini, peserta yang diberi beasiswa sejumlah 40 orang lebih.

Mereka merupakan siswa-siswi atau mahasiswa yang menuntut ilmu sekaligus mengajar di TPQ atau TPA

setiap harinya. Lebih diutamakan mereka yang berasal dari keluarga kurang mampu.

Khusus bulan September ini, mereka diberikan motivasi terkait dengan pengajaran TPQ atau TPA. Motivasi disampaikan oleh Ust. Abdullah Maksum, M.Pdi. yang merupakan trainer sekaligus ustadz TPQ yang selalu memberi bimbingan baik tilawah maupun perbaikan manajemen TPQ.

Dalam motivasi tersebut, Ust. Maksum mengatakan, bahwa beruntung mereka yang bisa mengajarkan Al Qur'an. Apalagi mendapat beasiswa untuk sekolah atau kuliahnya. Yang perlu diperhatikan dalam mengelola TPQ, yakni: niat harus terus dijaga biar bisa ikhlas, selalu musyawarah dan tidak merasa pintar sendiri, kurikulum diperhatikan biar tidak amburadul, tenaga pendidik juga terus ditingkatkan baik kualitas maupun kuantitasnya. Dan yang tidak kalah penting soal evaluasi. Jika tidak ada evaluasi maka bisa jadi kelemahan atau kekurangan akan terus berulang, karena dari evaluasi tersebutlah kemudian muncul strategi atau masukan-masukan untuk memperbaiki.

"Membangun citra baik TPQ juga penting. Apalagi di tengah era teknologi dan komunikasi saat ini. Perlu banyak strategi agar anak mau ngaji di TPQ dan orang tuapun mendukung. Tapi jangan lupa harus tetap meningkatkan kualitas biar tidak kelihatan baik di luar

tapi kosong di dalam" ujar Ust. Maksum.

Anwar Tribowo, selaku manajer Baitul Maal TAMZIS, menjelaskan, dalam pemberian beasiswa bulan ini ini kita ingin memberikan bimbingan dengan model yang berbeda, tidak sebagaimana biasanya, yakni motivasi bagi ustad/ustadzah. Sebab ustad/ustadzah tidak hanya butuh adanya bimbingan skill dalam mengajar tetapi juga membutuhkan motivasi dalam mengajar dan mengembangkan pengajaran. Agar ada nuansa baru dalam mengajar TPQ atau TPA.

"Dengan adanya motivasi tersebut, diharapkan ustad/ustadzah mampu memberi pengajaran yang maksimal dan juga lebih semangat dalam mengembangkan lembaga mereka masing-masing" tambah anwar. Sedang dana yang disalurkan untuk program Beta merupakan dana dari para *Muzakki* yang selama ini mempercayakan zakat, infak dan sedekahnya kepada Baitul Maal TAMZIS.

Sebelumnya, Baitul Maal TAMZIS juga menyalurkan beasiswa bagi siswa-siswi dhuafa di Bandung sejumlah Rp 15.0000.000,- dan Purwokerto sejumlah Rp 12.900.000. Beberapa program Baitul Maal TAMZIS yakni Beta, Beasiswa cerdas, tanggap bencana, pemberdayaan ekonomi umat dan lain sebagainya. Semoga kedepan akan semakin memberikan manfaat bagi umat. [ir]



Seminar optimalisasi program strategis. Acara ini digelar oleh Deputi Pembiayaan Kementerian Koperasi dan UKM RI. Kegiatan ini diselenggarakan di Semarang (5/5/2015) dalam rangka pendayagunaan wakaf tanah dan sinergi dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS)

## Mabit TAMZIS Area Banyumas

# Indahnya Kebersamaan, Perkuat Spiritualitas Karyawan

**Kita tahu, bahwa Jati diri BMT adalah lembaga dakwah. Dalam upaya mewujudkan BMT sebagai lembaga dakwah, BMT dituntut untuk selalu melakukan peningkatan kualitas pribadi yang mumpuni baik secara loyalitas dan juga *ghiroh* (semangat) keberislahan.**

Tak hanya itu saja, sebagai lembaga keuangan syariah, BMT juga diharapkan lebih profesional dalam pelayanan dan juga dalam memberikan bimbingan usaha kepada para anggotanya yang *notabene* mayoritas umat Islam.

Mabit adalah salah satu sarana pendidikan (*was'ailut tarbiyah*). Secara bahasa, mabit berarti bermalam. Istilah yang sangat masyhur kita dapati pada salah satu rangkaian ibadah haji yaitu mabit di Mina.

Dalam terminologi dakwah dan tarbiyah, mabit adalah adalah salah satu sarana tarbiyah untuk membina ruhiyah, melembutkan hati, membersihkan jiwa, dan membiasakan fisik untuk beribadah (khususnya shalat tahajjud, dzikir, tadabbur dan tafakkur). Untuk memudahkan memahami definisi ini, biasanya mabit dijadikan akronim dari Malam Bina Iman dan Taqwa.

Oleh karenanya, untuk membiasakan

diri sekaligus penanam pendidikan karakter keislaman, maka TAMZIS Area Banyumas mengadakan kegiatan Mabit atau Malam Bina Iman dan Taqwa. Tujuan dari Mabit ini sendiri dalam rangka membina jiwa karyawan agar menjadi pribadi yang tidak hanya cerdas secara intelektual (*fikriyah*), sehat secara jasmani (*jasadiyah*), tetapi juga memiliki kecerdasan spiritual yang kuat kepada Allah Swt.

Mabit Area TAMZIS Banyumas, secara teknis dibagi menjadi dua, yakni Area Banyumas Timur dan Area Banyumas Barat. Mabit dilaksanakan setiap satu bulan sekali di masing-masing Area. "Untuk Area Banyumas Timur dimulai sejak bulan Nopember 2014, awalnya bertempat di Mess Karyawan TAMZIS di Klampok Banjarnegara. Pesertanya MMC, MAC, AO dan seluruh karyawan TAMZIS putra Area Banyumas Timur, mulai dari TAMZIS Klampok, TAMZIS Purbalingga, TAMZIS Banjarnegara dan TAMZIS Wanadadi" jelas



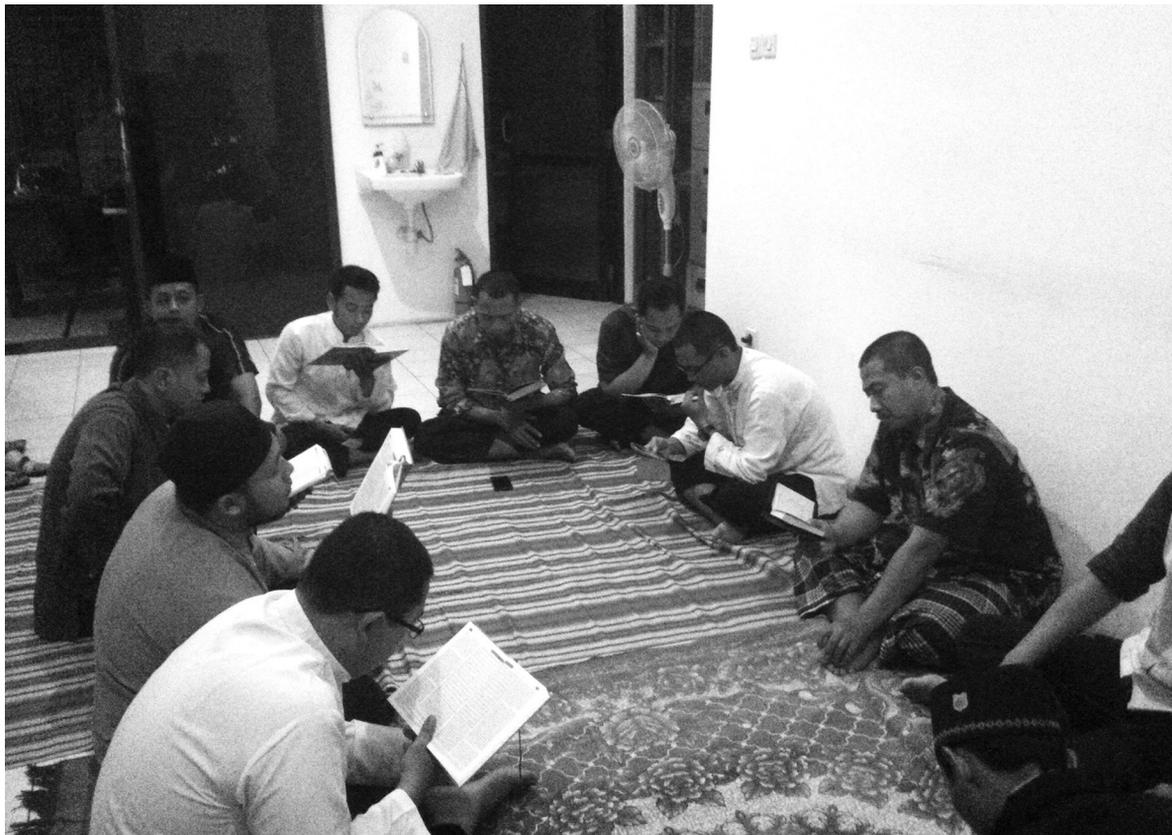
Kasno, Manajer Area TAMZIS Banyumas Timur.

Kasno menambahkan, pada Mablit kedua, bulan Desember 2014 tempat berpindah ke kantor TAMZIS Klampok dan pesertanya seluruh karyawan putra Area Banyumas Timur. Pesertanya rata-rata 27 orang. Pelaksanaannya hari Jum'at malam Sabtu pekan kedua.

Sebagaimana tujuan Mablit sendiri untuk membina jiwa karyawan yang cerdas secara intelektual, jasmani dan juga ruhani

atau spiritualitasnya, maka agenda ataupun kegiatannya sebagai berikut: *Pertama*, Sholat Magrib berjamaah. *Kedua*, Tilawah dan tahsin. *Ketiga*, Sholat Isya' berjamaah. *Keempat*, Makan malam berjamaah. *Kelima*, Kajian ( Aqidah, Akhlak, Fiqih, Muamalah & Kontemporer). *Keenam*, Istirahat kemudian Persiapan Qiyamul lail. *Ketujuh*, Sholat Subuh berjamaah. *Kedelapan*, Kajian Lanjutan, baru selesai pagi harinya.

Secara terperinci tujuan kegiatan Mablit ini



“

**Alhamdulillah respon dari karyawan TAMZIS antusias dibuktikan dengan tingkat kehadiran dan peningkatan produktivitas kerja. Dengan adanya Mabit dapat meningkatkan produktivitas kantor TAMZIS**

- Kasno -

yakni: *Pertama*, Meningkatkan Ukhuwah antara karyawan TAMZIS Area Banyumas Timur. *Kedua*, Meningkatkan keilmuan karyawan khususnya dalam ilmu keislaman. *Ketiga*, Meningkatkan kualitas bacaan Al Qur'an karyawan. *Keempat*, Meningkatkan kesadaran dalam melaksanakan sholat berjamaah. *Kelima*, Meningkatkan kesadaran dalam melaksanakan Qiyamul lail. *Keenam*, Untuk mewujudkan Budaya kerja LIFE TAMZIS.

“Alhamdulillah respon dari karyawan TAMZIS antusias dibuktikan dengan tingkat kehadiran dan peningkatan produktivitas kerja. Dengan adanya Mabit dapat meningkatkan produktivitas kantor TAMZIS” terang Kasno.

Senada dengan hal itu, Mabit di Area Banyumas Barat dilaksanakan dengan format yang sama. Agenda kegiatan, dan juga tujuannya. Dengan dilaksanakan di masing-masing Area, dimaksudkan agar lebih maksimal dan juga terkondisikan dari sisi jumlah peserta

maupun jaraknya. Mengingat, kegiatan Mabit ini dilaksanakan setelah jam kantor usai.

Untuk Mabit di Banyumas Barat dimulai pada bulan April 2015. Hingga September 2015 ini, Mabit sudah berlangsung 6 kali (Setiap bulan di minggu kedua). “Berbeda dengan Area Banyumas Barat, pada awalnya tempat disepakati bergilir (mobile), artinya gantian di kantor Purwokerto, kantor Sokaraja atau kantor Kroya. Akan tetapi berdasarkan pertimbangan, kantor yang representative dan digunakan sebagai tempat Mabit ternyata hanya di kantor Purwokerto (Dekat masjid dan parkir aman)” jelas Imawan M. Abadi, Manajer Area TAMZIS Banyumas Barat.

Peserta Mabit Banyumas Barat melibatkan semua karyawan, baik Kolektor, AO, MAC, MMC, MMA, OB dan Security. Khusus Kolektor ada kebijakan dalam mengikuti acara Mabit dibatasi hanya sampai pukul 22.00 WIB, sementara selain kolektor sampai pagi.

Pemateri acara inti Mabit yakni Ust. Maksun dan Ust. Andi Kurniawan, keduanya dari TAMZIS Pusat secara bergantian. Adapun materi yang disajikan diantaranya adalah hegemoni peradaban barat, tafsir bacaan basmalah dan khilafiyahnya, aqidah, akhlaq, tauhid (uluhiyah, rububiyah, asma wa sifat), amal sholeh, berdakwah dan bersabar.

Mengenai peran serta dan komentar peserta, Imawan juga mengatakan hal yang senada, bahwa karyawan TAMZIS antusias dan adanya peningkatan produktivitas kerja. Dengan adanya Mabit dapat meningkatkan produktivitas kantor TAMZIS.

Perlu juga diakui, bahwa para peserta Mabit memiliki beberapa perasaan berat dan juga perasaan terpaksa dalam mengikuti Mabit tersebut. Bukan tanpa alasan, justru pegiat BMT memiliki alasan, misalnya, harus meninggalkan keluarga. Biasanya tidur di atas kasur harus tidur ditempat seadanya. Biasanya waktu malam dipakai untuk istirahat dan bercengkrama dengan keluarga harus kumpul dengan para karyawan dan menerima pengetahuan keagamaan.

Tetapi, itulah yang disebut dengan pengorbanan. Pegiat BMT harus rela untuk



## Tujuan Mabit TAMZIS

- **Pertama, Meningkatkan Ukhuwah antara karyawan TAMZIS Area Banyumas Timur.**
- **Kedua, Meningkatkan keilmuan karyawan khususnya dalam ilmu keislaman.**
- **Ketiga, Meningkatkan kualitas bacaan Al Qur'an karyawan.**
- **Keempat, Meningkatkan kesadaran dalam melaksanakan sholat berjamaah.**
- **Kelima, Meningkatkan kesadaran dalam melaksanakan Qiyamul lail.**
- **Keenam, Untuk mewujudkan Budaya kerja LIFE TAMZIS.**

berkorban demi memperkuat kualitas diri baik secara pengetahuan dan keberislaman. Bagaimana bisa berdakwah bila tidak memiliki pengetahuan dan kesadaran lebih dibanding anggota atau masyarakat pada umumnya.

Ada satu ungkapan, bahwa bila ingin bahagia dunia akhirat, haruslah kita memiliki pengetahuan dan secara terus menerus mengamalkan. Dengan begitu, bahagia harus diciptakan sendiri oleh pegiat BMT. Begitu juga dengan prestasi, harus diperjuangkan. Pengetahuan dan mengamalkan pengetahuan itulah sarananya. Dalam Mabit itulah wujud aktifitasnya.

Terakhir, meski dalam Mabit terasa begitu berat dan terpaksa, paling tidak kita bersama memiliki keyakinan bahwa Mabit inilah salah satu jalan memperbaiki diri kita untuk bahagia dunia dan akhirat. [ir]



PASAR INDUK WELERI

# Lengkap dan Nyedulur



**Siang begitu terasa panas. Apalagi di saat musim kemarau. Tapi usaha dan beraktivitas adalah obat mujarab untuk mengalihkan perhatian dan tetap menghasilkan. Begitulah gambaran pedagang Pasar Induk Weleri. Meski sudah berumur, para pedagang tradisional seolah-olah tak mau kalah dengan yang masih muda-muda. Buktikan saja, mereka tetap produktif, kuat dan ulet.**

**W**eleri adalah salah satu kecamatan di kabupaten Kendal, Jawa Tengah. Weleri terletak di bagian barat Kabupaten Kendal yang berbatasan langsung dengan kabupaten Batang. 50 KM dari kota provinsi Jawa Tengah.

Bicara Pasar Induk Weleri, pasar tradisional ini merupakan pasar terbesar di Kendal bahkan pasar Weleri ini sempat menjadi komplek pasar terbesar ketiga di Jawa Tengah, di bawah Pasar Johar, Semarang dan Pasar Klewer Solo. Pasar Weleri ini menjadi pasar tradisional semi modern pertama di Jateng. Pasar ini merupakan denyut nadi perekonomian kecamatan Weleri.

Pasar weleri menempati lahan seluas kurang lebih 18.073,4 meter persegi. Di bagi menjadi tiga bagian, *Pertama*, untuk pasar seluas 17.860 meter persegi lantai 1 dan 2. *Kedua*, untuk kantor unit pelaksana teknis seluas 182,4 meter. *Ketiga*, kios dan warung makan seluas 31 meter persegi.

Sedang pasar Induk Weleri terletak di utara jalan raya Semarang-Jakarta Rt 02 dan Rw 04 Dukuh Karanganyar, Desa Karang Dowo serta desa Penyangkringan Rt 12 Rw 8 Weleri. Sedang alamat resmi UPTD Pasar Daerah Wilayah II, jalan PLN No. 1 Weleri. Telpon (0294) 641966 Kendal 51355.

Bukan tanpa sebab, karena pasar weleri adalah penyangga ekonomi. *Pertama*, dari sisi Komplek Pertokoan Depan Pasar Weleri, Pasar ini adalah pasar *gadget* terbesar di Weleri bahkan di Kendal. *Kedua*, Pasar Elektronik, pasar ini terletak di sebelah selatan kantor Telkom Weleri, sesuai namanya pasar ini menjual barang-barang elektronik. *Ketiga*, Pasar Unggas, pasar yang terletak di belakang pasar elektronik ini khusus diperuntukan untuk menjual unggas, baik untuk dikoleksi seperti burung dan untuk ternak.

Pasar Induk Weleri secara geografi dekat dengan stasiun Weleri yang dibangun sejak zaman Belanda. Pasar Weleri dari sisi bangunan masih tergolong bangunan baru, karena baru dibangun sejak 1996 yang dikerjasamakan dengan PT. Karsa Bayu Bangun Perkasa secara 25 tahun. Selesai kontrak antara pemerintah dan pihak swasta hingga 2021. Yang terdiri dari dua lantai.

Alasan awal, tak lain karena lahan yang terbatas. Mengingat pasar Weleri ada 1.600 pedagang. Secara Blok ada tujuh. Yang terdiri



Rochmad Aman dan Suharyono, SH.

“

**... kelebihan pasar tradisional Weleri, *Pertama*, gedung yang relatif baru. *Kedua*, memiliki kelengkapan untuk kebutuhan rumah tangga.**

- Rochmad Aman -

dari 1.561 petak. Sedang kiosnya ada 220 kios. Jadi perizinan langsung ke pemerintah Kendal dan untuk kios langsung ke PT Karsa Bayu Bangun Perkasa. Pasar weleri ini buka mulai pukul 6 pagi hingga pukul 6 sore.

Bapak Rochmad Aman, selaku Kasubag TU mengatakan, bahwa untuk keamanan pihak pemerintah kerjasama dengan paguyuban Perdap Paswe (Persatuan Pedagang Pasar Weleri). Sedang kebersihan diserahkan ke Pemerintah daerah. Untuk listrik pasar Weleri diserahkan pada masing-masing los dan kios. Untuk sayur dan beberapa komoditas banyak datang dari Wonosobo dan Temanggung, khususnya Ngadirejo. Setiap pagi sudah ada yang bongkar-bongkar muatan. Tapi adapula yang sekaligus menjual eceran. Ada kurang lebih 3.200 pengunjung pasar Weleri setiap harinya.

Soal retribusi, Rochmad, mengatakan bahwa retribusi Pasar Induk Weleri ini masih relatif murah. Karena persatu meter dihitung 175 Rupiah perhari. Sedang untuk los 200 Rupiah perhari. Dan untuk retribusi pengelolaan kebersihan 400 Rupiah/ hari. Semua komponen yang ada di pasar bahkan perbankan sekalipun terkena retribusi.

## Kelebihan Pasar Weleri

Rochmad menjelaskan, bicara sisi kelebihan pasar tradisional Weleri, *Pertama*, gedung yang relatif baru. *Kedua*, memiliki kelengkapan untuk kebutuhan rumah tangga. Memang, awalnya, sebelum pasar Weleri dibangun kepengennya akan dibuat zona-zona. Tetapi prakteknya, belum bisa diterapkan. Yang bisa hanya pada pembagian lantai, lantai 1 untuk pakaian. Lantai 2 untuk untuk segala kebutuhan pangan.

Pasar Weleri sebagaimana pasar tradisional yang lain memang tidak melakukan promosi formal, tetapi, para pedagang di pasar Weleri memberikan diskon khusus bagi para pengunjung. Hal ini menjadi daya tarik sekaligus menjadi promosi tersendiri.

Kalau bicara ideal, setiap pasar harus memiliki ketersediaan fasilitas agar pengunjung bisa tenang dan nyaman. Di pasar Weleri sendiri, alat transportasi yang menunjang peningkatan ekonomi belum sepenuhnya

tersedia. Misalnya saja, masyarakat masih banyak memerlukan andong dan becak. Tetapi ketersediaan lahan parkir untuk alat transportasi ini tidak disediakan secara formal.

Sehingga lahan parkir masih berada di pinggir kios. Akibatnya kenyamanan pengunjung kurang maksimal. Bicara parkir, Rochmad menjelaskan masih dikerjasamakan dengan pihak ketiga oleh Dinas Perhubungan. Dinas tinggal menunggu setoran dari pihak ketiga.

Mengapa penting adanya transportasi yang menunjang, mengingat pasar Weleri berada pada sektor segi tiga yakni antara Limbung (Batang), Sukoharjo (Pager Uyung) dan Weleri sendiri. Apalagi Weleri memiliki potensi yang cukup kaya, yakni dari bagian selatan ada perkebunan. Dan bagian utara, ada sektor laut (nelayan).

UPTD Pasar Induk Weleri ini diketuai oleh Suharyono, SH., yang dibantu lebih dari 25 karyawan. Bagian retribusi dan kebersihan. "Memang para pedagang Weleri menuntut pasarnya lebih bagus dan nyaman. Padahal soal perbaikan harusnya PT. Karsa Bayu Bangun Perkasa yang melakukan. Karena masih menjadi tanggungannya" ujar Rochmad.

Siti Sa'adah (42), pedagang pakaian yang juga anggota TAMZIS Weleri bercerita, bahwa berjualan pakaian keuntungannya lebih enak. Ia membandingkan dengan pengalaman sebelumnya yang menjual sembako, harganya naik turun mengikuti pasaran.

Ibu Pemilik Toko ARTA JAYA ini, mengatakan bahwa jam-jam yang ramai pengunjung antara jam 10.00 WIB hingga 15.00 WIB terutama hari Sabtu dan Minggu. "Meski tidak semua ramai, dan yang ramai itu blok-blok" jelasnya.

Awalnya ia kenal TAMZIS, ketika dikunjungi marketing TAMZIS ngobrol ringan kemudian ditawarkan beberapa produk. Kebetulan saat itu, kata Sa'adah membutuhkan, langsung dibantu oleh marketing TAMZIS. Alasan memilih TAMZIS cukup sederhana, yakni gampang, marketing yang *apik* dan sopan serta *nyedulur* (secara kekeluargaan). Begitu pula dengan sistem pembiayaannya, TAMZIS cukup enak, murah dan sangat membantu. [zbr]



Siti Sa'adah di toko pakaian miliknya

“

**Alasan memilih TAMZIS cukup sederhana, yakni gampang, marketing yang *apik* dan sopan serta *nyedulur* (secara kekeluargaan). Begitu pula dengan sistem pembiayaannya, TAMZIS cukup enak, murah dan sangat membantu.**

- Siti Sa'adah -

**Bagi saya dan Anda *insyaAllah* memiliki rasa yang sama, bila bertemu seorang pendiri BMT adalah ngecas semangat dakwah. Apalagi bila seseorang tersebut adalah perempuan. Terasa semakin meneguhkan keyakinan. Bahwa berjuang atau berdakwah bukan semata-mata milik laki-laki.**

**B**u Afifa, begitu Afifah Noor Hayati biasanya dipanggil. Anak sulung dari tiga saudara ini besar di Godean, Sleman, Yogyakarta. Sebagai anak pertama, Afifa oleh bapaknya selalu di*wanti-wanti* (diperingatkan) "*Ojo nganti dadi pegawai* (jangan sampai jadi PNS)". Bukan soal anti pemerintah, tetapi kesan bapaknya tidak menarik seandainya jadi pegawai.

Ibu kelahiran 22 Desember 1969 ini menjelaskan, bukan bapak anti terhadap pemerintah. Tetapi bapak tidak ingin anak terlalu nyaman. Sebaliknya, bapak menginginkan anaknya memiliki daya juang dalam usaha hingga mencapai kesuksesan yang nantinya bisa memberi sumbangsih kepada pemerintah.

Tak sebatas itu, istri dari Herlambang Hadi Mulyawan ini, dididik bapaknya dengan disiplin keras. Setelah lulus TK ABA Sangonan II Godean Sleman Yogyakarta, ia disekolahkan SD Muhamadiyah Kauman Yogyakarta yang jaraknya lebih dari 10 kilometer. Berangkat sekolah naik angkutan, waktu itu ongkosnya masih 50 Rupiah.

Wanita yang juga Manajer BMT Bina Ummah 1995-2009 ini, bercerita secara ekonomi keluarga ia bisa dibilang cukup. Tapi demi melatih kerja keras dan mengajarkan hidup prihatin, orangtua menyekolahkan anak-anaknya jauh dari rumah.

Setelah lulus SD, mau daftar ke SMP negeri, Afifa waktu itu bukan tidak boleh tapi dido'akan tidak diterima di sekolahan negeri. Sehingga diterima di SMP Muhammadiyah 2

AFIFAH NOOR HAYATI

# Membangun Melalui BMT Bi



Yogyakarta. Begitupun ketika mau masuk SMA unggulan, dido'akan tidak diterima sehingga masuk SMA Muhammadiyah I Yogyakarta. Ia pernah protes ke bapaknya, kok mendo'akan anaknya seperti itu. Jawabannya sederhana, agar tidak membebani pemerintah.

## Belajar Hidup Prihatin

Tahun 1987, Afifa masuk Universitas Islam Indonesia (UII), mengambil jurusan teknik sipil. Alasannya sederhana karena tidak suka

# Ummat, na Ummah



pelajaran kimia, tapi sukanya matematika dan fisika. Teknik sipil tidak ada pelajaran kimia, justru pelajaran yang banyak adalah matematika dan terkait dengan fisika.

Alumni HMI (MPO) ini menuturkan, bahwa setiap keinginan hidup harus diawali dengan rasa prihatin. Misalnya, ketika mau bayar SPP kuliah harus bilang jauh-jauh hari. "Pernah suatu saat ketika bayar SPP tidak bilang jauh-jauh hari, waktunya sudah terakhir dan langsung minta pada bapaknya. Bapaknya

bilang, tidak ada, terserah kamu gemana caranya, silakan minta keringanan SPP atau apa terserah" kisah Afifa.

Afifa memang tidak pernah diajari untuk minta-minta. Saat minta motor pun, dibelikan motor yang *second*. Bukan baru. "Kalau pengen motor baru atau nanti minta mobil baru silakan beli sendiri." Afifa menirukan bapaknya.

Dalam rangka belajar hidup sebenarnya, sejak kuliah Afifa sudah masuk HMI sebagai organisasi kemahasiswaan. Di HMI inilah

**Nama** : Afifah Noor Hayati  
**Lahir** : Sleman , 22 Desember 1969  
**Pekerjaan** : Swasta  
**Alamat** : Senoboyo 2/9 no 30  
 Godean Sleman Yogyakarta  
 55564  
**e-mail** : affahnoorhayati@gmail.  
 com  
**Suami** : Herlambang Hadi  
 Mulyawan

## PENDIDIKAN

- TK ABA Sangonan II Godean Sleman Yogyakarta
- SD Muhammadiyah Kauman Yogyakarta
- SMP Muhammadiyah 2 Yogyakarta
- SMA Muhammadiyah I Yogyakarta
- Strata I Fakultas Teknik Jurusan Teknik Sipil Universitas Islam Yogyakarta

## ORGANISASI

1. HMI MPO Fak Teknik UII 1990-1994
2. PCNA Godean Sleman Yogyakarta, Sekretaris, 1992-1994
3. PDNA Sleman Yogyakarta, Ketua 1997-2000
4. PWNA DI Yogyakarta, Sie Dakwah 1997-200
5. PPNA , Sekretaris I 2000-2004
6. MEK PWM DI Yogyakarta, 2005-2010
7. FESY, Bendahara 1997-2000
8. Puskopsyah DI Yogyakarta, Bendahara 2006-2009
9. Puskopsyah DI Yogyakarta, Sekretaris II 2009-2011
10. Puskopsyah DI Yogyakarta, Ketua I 2015-2018
11. PDM Sleman, Majelis Pemberdayaan Masyarakat , Sekretaris 2010-2015
12. PCA Godean Sleman, Ketua 2 , 2010-2015

## PEKERJAAN

1. BMT Bina Ummah , Manajer 1995-2009
2. BMT Bina Ummah, Pengurus 2009-sekarang
3. Wiraswasta

ia belajar bahwa dunia luar begitu keras. Dan bagaimana mengatasinya.

Sedang di rumah, Afifa aktif di Nasyiatul Aisyiyah (NA) sebagai organisasi keputrian bagi warga Muhammadiyah. Ia aktif mulai ranting, cabang, daerah, wilayah hingga pusat. Di NA ini Afifa banyak bertemu dengan seluruh lapisan masyarakat. “Saya itu pada dasarnya adalah pemalu dan secara kognitifpun lemah, di NA saya digodog belajar berani. Berani bicara, mengatasi masalah dan berdakwah” ujarnya.

## Mengawali Karir, Awali Perjuangan

Semenjak 1994 lulus dari teknik sipil, Afifa konsultasi kepada dosen agama. Jawabannya, sama dengan bapaknya, tidak berkenan menjadi pegawai dan jadi kontraktor. Sedang, untuk jadi kontraktor dan konsultan, juga tidak diperbolehkan. Akhirnya, mengawali usaha membuka toko buku di Jl. JAE Sumantoro 24 Godean. “Tidak seberapa laku juga gak apa-apa, *batine* (untungnya) membaca karena saya memang suka baca” ungkap Afifa.

Selang beberapa waktu, ia membuka toko olahraga. Tak puas hanya itu, Afifa mengumpulkan teman-teman Aisyiyah untuk menjahit dan kemudian membuka toko konveksi. “Saya gak suka duduk, diam begitu saja, ingin melakukan apa yang bisa saya lakukan untuk umat” tuturnya. Hal itu dibuktikan, dengan membuka toko besi dan semen di daerah lain. Mengingat dibesarkan dan dididik dari keluarga yang jualan besi.

Awal BMT tahun 1995, ia membaca info di koran Republika tentang pelatihan ekonomi syariah dan ZIS (Zakat, Infak, Sedekah) yang diadakan DD (Dompot Dhuafa) di LP3 UII. Saat itu Bu Mursida Rambe, BMT Bringharjo juga jadi panitia. “Memang selain teori tentang ekonomi syariah dan ZIS, peserta dikirim untuk magang ke beberapa BPRS seperti BPRS Margi Rizki, BPRS Bangun Derajat” cerita Afifa.

Pelatihan ekonomi syariah dan ZIS itu diampu oleh Ery Sudewo, salah satu pendiri DD. Dan ia mewajibkan semua peserta pelatihan untuk membuka BMT. Padahal saat itu Afifa masih mengurus toko besi dan dari sore sampai malam aktif kegiatan di NA.

Setelah pelatihan itu, Afifa belajar juga ke BMT Ghifari (Ambarukmo). Maka pada hari Jum’at tanggal 21 April 1995, berdiri BMT Bina Ummah yang diresmikan oleh BJ. Habibie, bersamaan dengan BMT-BMT Yogyakarta lain yang baru berdiri.

Saat itu, kata Afifa, usaha buku dan toko alat olahraga masih berjalan, untuk menghabiskan stok yang masih ada. Dan BMT bangunan seluas 3 X 7 meter. Peralatan kantor seperti Meja, mesin tik, almari semua berasal dari rumah Afifa.

Dalam mendirikan BMT Bina Ummah, Afifa ditemani oleh Bapak Sumarjo (alm) alumni teknik sipil, Bapak Edi Antoro, Ibu Diah Setiנגgar (geografi) dan Bidin Nur Aini (Akuntan). "Bidin itu adik saya, dan belum lulus kuliah akuntansi, cuma karena perintis BMT tidak ada yang bisa membuat laporan. Saya meminta dia membantu untuk membuat laporan" jelas Afifa.

Meski tidak memiliki latar belakang ekonomi, semua pendiri BMT Bina Ummah adalah Aktivistis yang memiliki jaringan, masa dan lokal sehingga dalam pendirian BMT tersebut relatif lebih mudah dan gampang memperoleh kepercayaan dari masyarakat.

Nama Bina Ummah itu merupakan harapan perintis ketika akan mendirikan BMT yakni untuk membangun masyarakat atau umat. Apalagi saat itu banyak pedagang di pasar Godean Yogya yang dililit rentenir. Pada awal berdiri pengelola BMT Bina Ummah mengaji pada Ustadz Umar Budiargo yang selalu memberi motivasi.

Strategi awal BMT Bina ummah mengenalkan kepada masyarakat melalui acara-acara Muhammadiyah, kemudian kepada ibu-ibu pedagang di los pasar Godean, lalu mereka meminta untuk pindah ke masjid. Meski begitu, pengajian di los pasar masih berjalan hingga sekarang.

Ketika *Tamaddun* bertanya modal awal, Afifa menjelaskan bahwa modal awal BMT Bina Ummah 400 ribu Rupiah, itupun berupa barang inventaris. Hingga Mei 1995, aset BMT Bina Ummah sudah sampai 3,3 juta Rupiah. Dan Desember 1995 sampai 29 juta Rupiah.

Saat Indonesia kena krisis 1998, BMT Bina Ummah malah meningkat sampai menembus 169 juta Rupiah. Mengingat yang menjadi anggota BMT Bina Ummah adalah para pedagang pasar tradisional yang tidak ikut terkena imbas dari krisis moneter tersebut. Dan hingga 2015, BMT Bina Ummah memiliki aset 35 milyar Rupiah.

### **Membina Ummah Melalui MKU**

Kita tahu, bahwa BMT adalah lembaga dakwah. Maka dalam setiap aktivitasnya tentu harus mencerminkan visi dakwah itu sendiri.



Dalam upaya untuk mewujudkan BMT sebagai lembaga dakwah, BMT Bina ummah melakukan pembekalan kepada karyawan BMT agar siap untuk menjadi Dai dan Daiyah.

Ada beberapa langkah yang dilakukan BMT Bina ummah; *Pertama*, setiap karyawan harus lulus test membaca al-Qur'an dengan benar dan tartil. *Kedua*, menjalankan program MKU (Membangun Keluarga Utama). Secara internal dengan mengaji kitab *Riyadus sholihin*. *Ketiga*, melakukan kajian kelompok sesuai dengan status usia. *Keempat*, setor hafalan juz 30. "Beberapa karyawan ada yang komentar, kantor BMT kok kayak pesantren" kisah Afifa. Dari kegiatan di atas, kemudian disaring untuk menjadi tim MKU.

*Kelima*, melakukan kerjasama dengan beberapa majelis taklim. Hal ini untuk melakukan pemberdayaan program "Ibu berdaya". Hal ini kerjasama dengan Aisyiyah.

Kerjasama dengan Sari Boga (perusahaan roti) untuk melatih ibu-ibu belajar membuat roti yang berbasis tepung. Kemudian dipilih ibu-ibu yang betul-betul berminat untuk membuka toko roti. Tentu, sambil cerita tentang ekonomi syariah dan BMT.

Selain ibu-ibu, kata Afifa, disalah satu cabang BMT Bina ummah, ada juga kelompok MKU dari kerajinan Blangkon. Sedang di kelurahan Sidorjo, Godean, BMT Bina Ummah bekerjasama dengan Aisyiyah dan Muhammadiyah melakukan pemberdayaan sayur organik, sekaligus pembinaan MKU dan pengenalan ekonomi syariah. Karena umat itu secara praktis ingin tahu terlebih dahulu manfaat, baru soal MKU dan Ekonomi syariah akan lebih mudah disampaikan.

Dari komunitas-komunitas di atas itulah, kita ingin melakukan pembiayaan secara kelompok, dengan cara *ngangsur*. Dengan begitu, bila ada yang tidak *ngangsur* akan merugikan anggota yang lain. Awalnya, tentu akan dibiayai oleh Baitul Maal (sosial), misalnya 1 juta Rupiah. Tetapi bila sudah berkembang 3-4 juta Rupiah akan langsung berhubungan dengan Baituttamwil (bisnis).

Afifa menjelaskan, sebenarnya, model komunitas itu yang menjadi cikal bakal BMT ada. Cuma ketika BMT sudah berkembang besar banyak dilupakan, karena mengejar anggota yang memiliki potensi pembiayaan yang besar. Kini BMT Bina ummah ingin kembali untuk menangani komunitas-komunitas kecil tersebut. Selain resiko cukup rendah, dan cukup mudah untuk diedukasi.

Hingga kini BMT Bina Ummah memiliki beberapa komunitas antara lain, komunitas blangkon, pedagang sayur keliling yang menggunakan sepeda onthel, kelompok peternak dan kelompok ibu-ibu sayur organik.

Bagi BMT Bina Ummah, melakukan pembiayaan kepada komunitas memiliki banyak kelebihan, yakni, pembiayaan komunitas memiliki banyak manfaat, selain sebagai kontrol antar anggota komunitas. Bisa juga sebagai ladang untuk berbagi manfaat yang lain yakni membina mereka untuk lebih berdaya terkait soal dunia dan juga membimbing soal akhirat. Seperti mengaji bersama, belajar manajemen keuangan, cara menabung yang benar dan bisa

juga dengan berdagang dan bertani yang benar. Misalnya, tidak mengurangi timbangan dan bertani organik.

Dalam merealisasikan MKU, BMT Bina Ummah memiliki model teknis yang bisa mengikat satu komunitas. Yakni dengan cara memberi manfaat bagi komunitas, tidak saja secara ilmu tapi juga secara nilai ekonomis.

Baru ketika sudah ada hubungan secara emosional, komunitas tadi diajarkan tentang ekonomi syariah, tentang BMT, tentang kenyataan pasar dan mengatur keuangan serta diajarkan untuk saling peduli antar sesama. Peduli sesama inilah yang oleh BMT Bina Ummah dibuat sebagai produk simpanan bagi BMT dibagi 3 yakni simpanan Duka, simpanan Sosial dan simpanan kelahiran atau *bayen* dan nikahan. Dan masing-masing simpanan tersebut, anggota wajib menyeter setoran minimal selama setahun 10.000,- Rupiah setiap tahun. "Itupun bisa dicicil" tegas Afifa.

Apabila anggota terkena musibah atau ada *hajatan*, BMT Bina Ummah memberikan santunan sebagaimana yang sudah diinformasikan kepada anggota komunitas. Lebih dari itu, anggota komunitas juga memperoleh fasilitas mobil sehat gratis dari BMT.

Penerapan MKU bagi BMT Bina Ummah memang harus melalui budaya dan cara yang paling disukai dari masyarakat itu sendiri. Afifa bercerita, namanya Bapak Fauzi Satriono, kepala KUA Godean yang akan membuat tugas paper untuk kenaikan golongan. Ia kemudian mengangkat ekonomi syariah dan belajar ke BMT setelah mengerti. Bapak Fauzi mengajak tokoh-tokoh masyarakat untuk gerakan "Sinawareng Ekonomi Syariah" yang dikemas melalui pelatihan takmir masjid dan ekonomi syariah.

Dari situ, BMT Bina Ummah mengajak SMKN I dan II Godean untuk melakukan pengajian materinya tentang kenakalan remaja, narkoba dan ekonomi syariah. Mengingat dalam SMK tidak banyak menjelaskan tentang ekonomi, apalagi ekonomi syariah.

Selain edukasi bagi SMK, BMT Bina Ummah juga menggandeng tokoh-tokoh masyarakat yang memiliki kesamaan visi dengan BMT yakni sejahtera di dunia dan bahagia di akhirat. Ketua Pengurus BMT Bina

Ummah ini menjelaskan, bahwa Godean masih rawan untuk penyebaran agama lain, khususnya di Moyudan dan Minggir. Beberapa waktu lalu, BMT Bina Ummah melakukan santunan kepada 300 Mualaf dan kerjasama dengan organisasi Islam. Para mualaf bercerita, bila melakukan sholat Subuh dan sholat Jum'at masih di gereja. "Kalau kita mau melakukan kebaikan *insyaAllah* banyak jalan" Afifa menutup cerita.

### **MKU itu Program Utama Menuju Haluan BMT 2020**

Bagi BMT Bina Ummah, menjalankan MKU adalah tanggung jawab BMT sebagai lembaga dakwah. Dan MKU bukan saja tugas dari Baitul Maal tetapi juga tugas dari Baituttamwil. Karena MKU ingin membangun keluarga utama yang kaya secara finansial dan juga sehat secara ruhani.

Afifa mengatakan, bahwa MKU merupakan model dakwah dan bimbingan umat yang memiliki harapan yang cerah untuk masa yang akan datang. Bila sudah terwujud keluarga utama, *InsyaAllah* perekonomian dan bisnis umat Islam akan kuat dan stabil. Karena keluarga tersebut telah dengan sadar melakukan *cash managemen* yakni menabung dan mengeluarkan kewajiban zakat, infak dan wakafnya.

MKU bagi BMT adalah modal sosial yang memiliki banyak manfaat. Karena MKU berbasis komunitas dan berbasis orang-orang yang ingin sejahtera dunia dan bahagia akhirat. Dengan kenyataan itu, semua masalah bisa diselesaikan bersama. Begitu pula soal ekonomi syariah. Misalnya, dalam aktivitas di pasar, timbangan yang diganjal, barang lama dianggap baru dan sebagainya.

Tahun 2015 ini, BMT Bina Ummah menjalankan program "Petani Berdaya dan Ibu-ibu berdaya". Dengan program Petani berdaya tadi, BMT Bina Ummah memiliki konsep bagaimana para petani bisa menanam dengan benar, sebulan sekali ada pengajian, ada sosialisasi tentang BMT dan ekonomi syariah dan bisa menabung serta mengatur keuangan secara efisien dan efektif untuk mewujudkan keluarga utama.

Terakhir, BMT Bina Ummah dengan keinginan yang tak sekedar bisnis tapi

“

**MKU bagi BMT adalah modal sosial yang memiliki banyak manfaat. Karena MKU berbasis komunitas dan berbasis orang-orang yang ingin sejahtera dunia dan bahagia akhirat.**

- Afifa Noor Hayati -

juga berdakwah tersebut sudah mulai mempersiapkan sumberdaya insan BMT-nya dengan tiga tahapan. *Pertama*, meng-*upgrade* bacaan Al Qur'an. *Kedua*, membuat tim khusus yang bertugas membagi siapa yang harus menguasai soal fikih dan siapa yang menguasai muamalah dan penguasaan hadis dan sebagainya.

*Ketiga*, menyiapkan bahan presentasi terkait dengan BMT dan ekonomi syariah disetiap kluster komunitas MKU. Dimana di setiap presentasinya, harus bisa menjelaskan perbedaan antara ekonomi syariah dengan ekonomi konvensional.

Tak hanya itu, tim MKU juga harus mengerti dan memahami umat. Orang desa dan orang kota, pendidikan dan usia serta perbedaan *gender* memiliki karakternya sendiri-sendiri. Tak cukup hanya sekedar teori tapi harus tahu di lapangan.

Afifa menjelaskan, demi mensukseskan program MKU, BMT Bina Ummah juga melibatkan ustadz di sekitar lokasi program MKU dilaksanakan. "MKU inilah yang menjadi etos baru kita dalam mendakwakan ekonomi syariah pada umat. Keberhasilan MKU tentu akan berdampak pada pertumbuhan finansial sebagaimana yang diharapkan dalam haluan BMT 2020". kata Afifah menutup obrolan dengan *Tamaddun*. [zbr]



gok. dphos/nri

## Prosedur Pengambilan Simpanan Ijabah Anggota yang Meninggal Dunia

### ***Assalamu'alaikum Wr. wb.***

Pada tanggal 14 September 2015 saya berkunjung ke salah satu kantor TAMZIS di Wonosobo. Saya bermaksud untuk mengambil dana ibu saya yang tersimpan di TAMZIS dalam bentuk Simpanan Ijabah. Nominalnya memang tidak besar tetapi sangat berarti bagi keluarga kami.

Saya datang dengan membawa bukti sertifikat kepemilikan Simpanan Ijabah beserta akadnya. Di luar dugaan teller TAMZIS menolak maksud saya di atas, demikian pula manajer administrasi yang menemui saya. Kedua orang tersebut berusaha menjelaskan kepada saya tetapi belum memuaskan.

Melalui rubrik ini saya berharap mendapat penjelasan resmi dari Tamaddun. Sebelumnya saya ucapkan terima kasih.

### ***Wasalamu'alaikum Wr. wb.***

**M. Ridwan**

Sapen Wonosobo

### ***Wa'alaikum salam Wr. wb.***

Kami mohon maaf jika teller TAMZIS memberikan penjelasan belum memadai yang dapat Bapak terima. Mudah-mudahan penjelasan kami memperjelas kebijakan dan tatacara pencairan Simpanan Ijabah dan juga Simpanan lain di TAMZIS milik anggota yang meninggal dunia.

*Pertama*, dalam standar kerja TAMZIS, Kantor cabang harus bersikap pro aktif sesaat mendengar ada anggota TAMZIS yang meninggal dunia. Kantor cabang segera mengkonfirmasi kebenaran berita dengan mendatangi tempat tinggal anggota dan menemui anggota keluarga almarhum serta menjelaskan hak dan kewajiban anggota di TAMZIS serta prosedur penyelesaiannya. Satu dua kali TAMZIS menemui kasus dimana anggota keluarga tidak mengetahui almarhum memiliki Simpanan Ijabah di TAMZIS karena almarhum lupa tidak memberitahukan kepada anggota keluarganya.

*Kedua*, pada formulir data pembukaan rekening, disediakan kolom isian untuk nama anggota keluarga yang dapat dihubungi dan dapat mewakili anggota jika wafat atau terjadi sesuatu di luar kehendak manusia. Formulir tersebut tidak menyediakan isian untuk kolom nama ahli waris. Hal ini kami maksudkan untuk menghindari perbedaan persepsi dan saling klaim hak waris diantara sesama anggota keluarga almarhum. Urusan pembagian waris almarhum adalah masalah keluarga yang tidak menjadi tanggung jawab TAMZIS. TAMZIS hanya berkewajiban menyerahkan dana milik almarhum kepada nama yang tercantum dalam formulir pembukaan Simpanan Ijabah.

*Kedua*, ada beberapa persyaratan administrasi yang harus dipenuhi oleh orang yang ditunjuk almarhum untuk mencairkan Simpanan Ijabah milik almarhum. Diantaranya:

1. Sertifikat asli Simpanan Ijabah
2. Surat keterangan kematian dari kelurahan/ desa
3. KTP anggota (almarhum) dan KTP yang ditunjuk mewakili anggota
4. Fatwa waris atau notulensi rapat keluarga.

Setelah menerima semua berkas tersebut, TAMZIS akan segera melakukan verifikasi dan konfirmasi. Setelah itu barulah pencairan dapat dilakukan. Pada saat pencairan TAMZIS mensyaratkan saksi dari pihak keluarga.

*Ketiga*, dalam hal rekening dibuka secara QQ (bersama) maka anggota yang masih hidup yang tercantum dalam akad/ sertifikat berhak melakukan perintah untuk mencairkan, menarik atau memindahkan rekening tersebut setelah mendapat

persetujuan dari seluruh *Ahli Waris pihak yang meninggal dunia*.

Prosedur ini dirancang bukan untuk mempersulit anggota keluarga almarhum, tetapi untuk memastikan bahwa amanah yang diberikan almarhum kepada TAMZIS ditunaikan dengan benar dan tepat.

***Wa'alaikum salam Wr. wb.***



doc | info@tamziss.org

## Penggunaan Dana Non Halal

***Assalamu'alaikum Wr. wb.***

Sebagai seorang muslim saya ingin menjadi anggota koperasi yang bekerja sesuai dengan syariah. Pilihan saya jatuh ke TAMZIS. Tetapi ada sesuatu yang mengganjal pikiran saya dan perlu saya konfirmasi kepada manajemen TAMZIS. Saya membaca dalam laporan keuangan TAMZIS tercantum pos dana non halal. Walaupun jumlahnya tidak seberapa tetapi menurut hemat saya dana tersebut bisa menyebabkan kesyariahan TAMZIS diragukan.

Semoga melalui rubrik ini saya mendapat penjelasan dari Manajemen. Terima kasih

***Wasalamu'alaikum Wr. wb.***

**Mohammad Nasihin**  
Bobotsari Purbalingga

***Wa'alaikum salam Wr. wb.***

Terima kasih atas pertanyaan Bapak Mohammad Nasihin. Pencantuman dana non halal pada laporan keuangan TAMZIS dimaksudkan sebagai pertanggungjawaban pengurus bahwa dana tersebut dipisah dari dana halal. Dana non halal muncul sebagai konsekwensi TAMZIS masih memiliki rekening di bank konvensional. Rekening tersebut sementara ini dipertahankan sebagai rekening korespondensi untuk memudahkan anggota yang tidak memiliki rekening di bank syariah melakukan transfer ke TAMZIS. Seiring meningkatnya kesadaran syariah, kini semakin banyak anggota yang membuka rekening di bank syariah sehingga ketika melakukan setoran pembiayaan maupun setoran simpanan bisa dilakukan antar rekening syariah.

Bunga dari rekening di bank konvensional oleh TAMZIS tidak diakui sebagai pendapatan. Dana dihimpun dalam pos sendiri yang disebut dengan pos dana non halal. Dana ini digunakan TAMZIS untuk membantu masyarakat yang berkaitan dengan pembangunan atau memelihara fasilitas umum. TAMZIS tidak pernah menyalurkan dana non halal kepada masyarakat dalam bentuk pangan atau yang dapat dijadikan pangan. Fasilitas umum yang dibangun TAMZIS dari dana non halal tidak boleh dibranding (diberi label TAMZIS).

Kebijakan TAMZIS ini merupakan pilihan antara mengembalikan bunga ke bank atau menampungnya secara terpisah dan menyalurkannya untuk membangun fasilitas umum.

Semoga penjelasan ini bisa menghilangkan keraguan Bapak akan kesyariahan koperasi syariah, terutama TAMZIS.

***Wassalamu'alaikum Wr. wb.***

**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**

# Aturan Pembelanjaan dalam Rumah Tangga Muslim



**Dalam sebuah hadits Nabi Saw., memberikan isyarat kepada kita bahwa pada hari akhir nanti ada empat perkara yang akan ditanyakan oleh Allah Swt. Salah satunya tentang harta. Dalam hal ini ada dua pertanyaan. Pertama, tentang bagaimana cara mendapatkannya. Dan kedua, setelah mendapatkannya bagaimana membelanjakan?**

Islam memberikan arahan dan petunjuk berkaitan dengan bagaimana membelanjakan harta yang sudah diperolehnya. Bagi seorang muslim suatu keharusan untuk mengetahui prinsip dasar perekonomian dalam Islam yang didalamnya mencakup pengaturan tentang pendapatan, pengeluaran (pembelanjaan), penyimpanan, dan kepemilikan.

Ketentuan-ketentuan perekonomian ini berupa seperangkat aturan umum yang diambil dari sumber hukum Islam. Adanya ketentuan-ketentuan tersebut dimaksudkan untuk mewujudkan *maqasid syariah* (tujuan syariaiah) yaitu, peningkatan agama, jiwa, kesehatan, akal dan harta.

Aturan pembelian dalam rumah tangga muslim dimaksudkan untuk membantu para anggota rumah tangga muslim untuk memenuhi kebutuhannya. Dalam hal ini terdapat beberapa jenis pembelian; pembelian

yang menghabiskan harta, pembelian yang menghasilkan buah bagi generasi yang akan datang, dan pembelian dengan jalan baik (amal soleh) untuk mendapatkan pahala akherat.

Berikut beberapa ketentuan pembelian atau pengeluaran dalam rumah tangga muslim sebagaimana yang dikemukakan oleh DR. Husein Syahatah:

### **Pertama, pengeluaran adalah tanggung jawab suami**

Suami bertanggung jawab untuk mencari nafkah untuk istri dan anaknya sesuai dengan kebutuhan dan batas-batas kemampuannya. Al Hafizh Ibnul Hajar Al Asqalani berkata; "*Memberi nafkah kepada keluarga merupakan perkara yang wajib atas suami. Syari'at menyebutnya sebagai sedekah, untuk menghindari anggapan bahwa para suami yang telah menunaikan kewajiban mereka (memberi nafkah) tidak akan mendapatkan balasan apa-apa. Oleh*

karena itu, syari'at memperkenalkan kepada mereka, bahwa nafkah kepada keluarga juga termasuk sedekah. Sehingga tidak boleh memberikan sedekah kepada selain keluarga mereka, sebelum mereka mencukupi nafkah (yang wajib) bagi keluarga mereka, sebagai pendorong untuk lebih mengutamakan sedekah yang wajib mereka keluarkan (yakni nafkah kepada keluarga) dari sedekah yang sunnat."

Dalam Hadits yang diriwayatkan Imam Thabrani Rasulullah Saw bersabda, "Barang siapa yang menafkahkan hartanya untuk istri, anak dan penghuni rumah tangganya, maka dia tela bersedekah". Hadits ini mengisyaratkan bahwa pengeluaran atau pembelanjaan untuk anggota keluarga itu akan berubah dari pengeluaran yang bersifat material menjadi pengeluaran yang bersifat ibadah, dan orang yang melaksanakannya akan mendapatkan pahala dari Allah Swt.

## **Kedua, suami wajib menafkahi orang tuanya**

Diantara kewajiban anak adalah memberi nafkah kepada orang tuanya yang sudah lanjut usia sebagai salah satu bentuk berbuat baik kepada orang tua. Dalam Islam pemberian nafkah anak kepada orang tuanya yang sudah tua disamakan dengan *jihad fisibleillah*. Bahkan Nabi Saw. memberikan isyarat bahwa, "Kedua orang tua itu makan dari harta anaknya dengan jalan yang ma'ruf dan anak tidak boleh memakan harta kedua orang tuanya tanpa seizin mereka" (HR. Dailami).

Menurut Ibnu Taimiyah, seorang anak yang kaya wajib menafkahi bapaknya, ibunya, dan saudara-saudaranya yang masih kecil. Jika anak itu tidak melaksanakan kewajiban, berarti dia telah membangkang terhadap dua orang tuanya dan telah memutuskan hubungan kekerabatan. Selain itu, suami istri harus percaya bahwa memberi nafkah kepada orang tua adalah kewajiban sebagaimana wajibnya mereka membayar hutang orang tua. Disinilah pentingnya kesadaran seorang istri untuk memahami bahwa harta suami tidak untuk dirinya semuanya, tetapi ada sebagian untuk orang tuanya dan saudara-saudaranya.

## **Ketiga, seimbang antara pendapatan dan pembelanjaan atau pengeluaran**

Seorang istri tidak boleh membebani suami dengan beban yang berada di luar kemampuan suaminya. Istri sebagai manajer keuangan rumah tangganya harus dapat mengatur pengeluaran atau pembelanjaan rumah tangganya sesuai dengan penghasilan suaminya. Jangan sampai istri membuat pembelanjaan lebih besar dari penghasilan suaminya, sehingga mengakibatkan suami melakukan perbuatan yang justru melanggar syariah Islam karena hanya untuk menyenangkan istrinya. Jangan sampai 'besar pasak daripada tiang'.

Abu Bakar as-Shidiq dalam suatu kesempatan mengatakan bahwa, "Sesungguhnya aku membenci penghuni rumah tangga yang membelanjakan atau menghabiskan bekal untuk beberapa hari dalam satu hari saja".

Sebagaimana diketahui, bahwa Islam menganjurkan umatnya untuk bekerja dan berusaha dengan baik. Islam pun menganjurkan agar dalam membelanjakan hartanya dengan tujuan yang baik dan bermanfaat bagi manusia. Untuk itulah rumah tangga muslim hendaknya memiliki konsep bahwa pembelanjaan hartanya akan berpahala jika dilakukan untuk hal-hal yang baik dan sesuai dengan perintah agama. Sebagaimana yang dikatakan Muawiyah, "Pengaturan belanja yang baik itu merupakan setengah usaha dan dia dianggap sebagai setengah mata pencaharian."

## **Keempat, mengutamakan pembelanjaan untuk hal primer**

Islam mengajarkan bahwa pembelanjaan harta dalam rumah tangga muslim hendaknya memiliki prioritas mana yang harus didahulukan. Dalam konteks *masalah* (kemaslahatan) yang menjadi tujuan syariah. Maka tuntutan kebutuhan bagi manusia itu bertingkat-tingkat. Secara berurutan, peringkat itu adalah *dharuriyyat* (primer), *hajiyyat* (sekunder) dan *tahsiniyyat* (tersier).

Kebutuhan *dloruriyah* (primer) adalah kebutuhan untuk memelihara kebutuhan-kebutuhan yang esensial yang dapat menjaga agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Tanpa kebutuhannya ini, hidup manusia tidak akan

berlangsung. Kebutuhan ini meliputi kebutuhan akan makan, minum, tempat tinggal, kesehatan, pendidikan rasa aman dan pernikahan.

Kebutuhan *hajiyyat* (*sekunder*) tidak termasuk kebutuhan yang esensial melainkan kebutuhan untuk memudahkan hidup manusia. Tidak terpenuhinya kebutuhan ini tidak mengancam eksistensi manusia tetapi hanya akan menimbulkan kesulitan bagi *mukallaf*.

Kebutuhan *tahsiniyyat* (*terier*) adalah kebutuhan yang menunjang peningkatan martabat seseorang dalam masyarakat dan di hadapan Allah sesuai dengan kepatutan. Pemenuhan kebutuhan bergantung pada kebutuhan primer dan sekunder dan semua terkait dengan tujuan syariah.

Mengetahui urutan peringkat kebutuhan di atas menjadi penting artinya, apabila dihubungkan dengan skala prioritas penerapannya, ketika kebutuhan yang satu berbenturan dengan kebutuhan yang lain. Dalam hal ini tentu peringkat pertama, *daruriyyat*, harus didahulukan daripada peringkat kedua, *hajiyyat*, dan peringkat ketiga, *tahsiniyyat*. Ketentuan ini menunjukkan, bahwa dibenarkan mengabaikan hal-hal yang termasuk dalam peringkat kedua dan ketiga manakala kebutuhan yang masuk peringkat pertama terancam eksistensinya.

## **Kelima, menghindari pembelanjaan untuk barang mewah**

Islam melarang pembelanjaan yang berlebih-lebihan, bermewah-mewahan karena hal itu dapat mendatangkan kerusakan dan kebinasaan. Sebagaimana yang difirmankan Allah Swt. *"dan jika kami hendak membinasakan suatu negeri, maka kami perintahkan kepada orang-orang yang hidup mewah di negeri itu (supaya menaati Allah), tetapi mereka melakukan kedurhakaan di dalam negeri itu, maka sudah sepantasnya berlaku terhadapnya perkataan (ketentuan kami), kemudian kami hancurkan negeri itu sehancur-hancurnya"*. (QS. al-Isra':16).

Selain itu, bahwa bergaya hidup mewah merupakan salah satu sifat orang-orang yang kufur nikmat Allah. sebagaimana firmanNya, .... *Pemuka-pemuka yang kafir diantara kaumnya dan yang mendustakan akan menemui hari akhirat (kelak) dan telah kami mewahkan mereka dalam kehidupan di*

*dunia...."*. (QS. al-Mu'minun: 33).

Untuk itulah sebagai tindakan preventif tidak dibolehkan pula pembelanjaan harta rumah tangga yang tidak mendatangkan manfaat, baik manfaat material maupun spiritual.

## **Keenam, bersikap tawasut (tengah-tengah) dalam pembelanjaan**

Islam mengajarkan sikap pertengahan dalam segala perkara. Begitu juga dalam membelanjakan harta, yaitu tidak berlebihan dan tidak kikir. Sikap berlebihan adalah sikap yang dapat merusak jiwa, harta dan masyarakat. sementara kikir adalah sikap hidup yang dapat menahan dan membekukan harta. Sebagaimana difirmankan Allah Swt.

*"dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta) mereka tidak berlebihan, dan tidak pula kikir dan adalah pembelanjaan itu ditengah-tengah antara yang demikian"*. (QS. al-furqan: 67). Dalam ayat lain Allah juga berfirman, *"dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu mengulurkan karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal"*. (QS. al-isra': 29).

Hal ini juga dikuatkan dengan hadits Nabi saw, *"tidak akan miskin orang yang bersikap pertengahan dalam pengeluaran"*. (HR. Ahmad).

Berdasarkan penjelasan di atas kita dapat melihat bahwa Islam memiliki aturan yang dapat dipraktekkan dalam rumah tangga muslim dalam pembelanjaan hartanya. Untuk itu kita dapat menginstropeksi diri kita, apakah pembelanjaan yang kita lakukan sudah sesuai dengan aturan Islam atau belum? Jika sudah, semoga Allah memajukan usaha kita serta melipatgandakan pahala dan berkahnya. Amin. [SN: Disarikan dari buku Rumah Tangga Muslim]



## 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 security); 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, muqaradhadh, 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 dengan mata uang lainnya, termasuk emas dengan emas (money changer)

## Ba'i' Salam

Jual beli barang yang diserahkan dikemudian hari sementara pembayarannya dilakukan dimuka

## Ba'i' 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

## Ba'i' al-Gharar

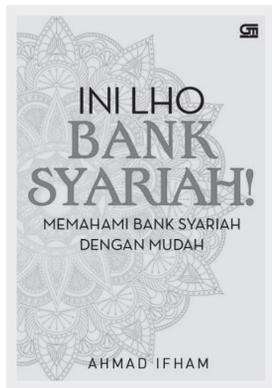
Jual beli yang mengandung tipuan; seperti jual beli benda yang tidak mungkin bisa diserahkan, jual ikan yang masih dikolam, jual buah yang masih dipohon dan belum matang, jual beli dengan melempar batu (ba'i' al-hashäh), dan sebagainya

## Ba'i' al-Fudhuli

Jual beli yang memberikan mandat kekuasaan kepada orang lain untuk melakukan transaksinya

## Ba'i' 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 : Ini Lho Perbankan Syariah  
Memahami Bank Syariah dengan  
Mudah

Penulis : Ahmad Ifham

Penerbit : PT Gramedia Pustaka Utama

Tahun Terbit : 2015

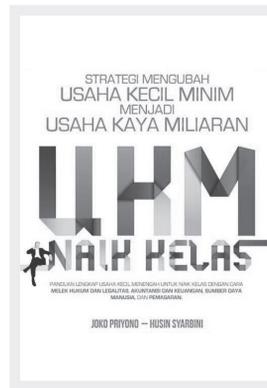
---

Ingin tahu seluk beluk bank syariah dengan bahasa yang mudah dipahami? Buku inilah jawabannya, karena buku ini menyajikannya dalam bentuk cerita. Buku ini juga di-endorse oleh M Syaife Antonio dan diberi kata pengantar oleh Adiwarmanto A Karim sebagai pakar terkemuka bank syariah.

Bank Syariah masih jauh dari ideal. Namun, saat ini ia masih menjadi satu-satunya solusi sistemik dalam proses upaya jangka panjang untuk menghilangkan riba dengan segala kroni-kroninya yang menjadi basis sistem perbankan konvensional dan keuangan global.

Buku Ini Lho Bank Syariah! Ini hadir untuk memberikan pencerahan deskriptif yang lebih rinci tentang Bank Syariah dari sisi konsep, mekanisme, alur, dasar transaksi, instrumen, imbal hasil, berbagai contoh fitur tipis uang, investasi uang, cara mengajukan pembiayaan (konsumtif, investasi, modal kerja), serta merinci berbagai fitur fasilitas jasa dan layanan yang disediakan oleh Bank Syariah.

Dengan mengenal Bank Syariah lebih rinci, diharapkan agar masyarakat berkenan berbondong-bondong menggunakan jasa dan layanan perbankan syariah sehingga Bank Syariah makin leluasa mengatur perhitungan harga yang memanjakan nasabahnya, dan peradaban ekonomi Islam bisa semakin cepat terwujud.



---

Judul Buku : UKM Naik Kelas; Strategi  
Mengubah Usaha Kecil Minim  
Menjadi Usaha Kaya Miliaran

Penulis : Joko Priyono – Husin Syarbini

Penerbit : PT Tiga Serangkai Mandiri

Tahun Terbit : 2014

---

Buku ini merupakan karya terbaru dari Bp. Husin Syarbini, STP berisikan tentang bagaimana caranya mengubah bisnis skala kecil menjadi skala yang lebih besar. Berisikan strategi baik dari segi hukum, keuangan maupun pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM). Buku ini cocok bagi UKM kecil maupun skala menengah yang ingin menaikkan levelnya menjadi skala yang lebih besar.

Buku ini memaparkan strategi brilian mengenai bagaimana agar usaha Anda memiliki langkah-langkah cerdas dalam bertransformasi. Agar usaha Anda dapat tetap eksis dan di saat yang sama juga profitable secara konsisten, hingga akhirnya berkembang menjadi usaha besar dan beromzet miliaran! Di dalamnya, terdapat empat jurus yang sudah terbukti juga teruji, dan ditulis oleh pakar yang sudah lama berkecimpung dalam membantu menaikkan kelas UKM di Indonesia.



# Menjadi 'Dokter' di Rumah Sendiri

**T**idak seorangpun menginginkan sakit. Namun, kadang sakit datang tanpa diundang. Kita akan merasa susah jika sakit mengunjungi rumah kita, apalagi kalau hal ini menimpa anak-anak kita. Maka dalam tulisan sederhana ini akan kami sajikan beberapa tips sederhana, bagaimana kita bisa memberikan pertolongan pertama pada keluarga ketika ditimpa sakit. Tentu saja dalam hal ini sakit yang sifatnya tidak berat, yang tidak membutuhkan pertolongan seorang dokter ahli ataupun rumah sakit.

### Tanda-tanda (gejala) sakit.

Setiap orang yang sedang sakit, memiliki tanda-tanda ketidak-normalan pada anggota tubuhnya serta pada tingkah lakunya. Peranan orang tua sangat penting dalam mengamati perilaku anak-anaknya, mereka itu sehat-sehat saja atau sedang dalam keadaan sakit. Jadi, seorang ayah atau ibu, adalah 'dokter' bagi kesehatan anak-anaknya.

Keadaan kesehatan anggota keluarga bisa dilihat dari kondisi fisiknya, baik wajah, tangan maupun anggota badan lainnya, sebagaimana diuraikan di bawah ini.

1. **Sakit kuning (icterus).** Tanda-tanda sakit kuning yaitu bagian putih mata dan telapak tangan menjadi berwarna kuning. Hal ini

karena adanya penimbunan bilirubin dalam darah, yang tidak bisa dibuang sempurna oleh hati.

2. **Anemia.** Jika kelopak mata yang bawah berwarna pucat, bisa jadi ini gejala anemia. Anemia juga ditandai ketika ujung jari tangan di tekan lalu dilepas tidak segera berwarna merah, tetapi menjadi putih.
3. **Stress.** Pandangan mata kabur atau tidak fokus, belum tentu disebabkan mata minus. Keadaan stress juga bisa membuat retina mata rusa.
4. **Kolesterol.** Jika ujung-ujung jari tangan warnanya lebih merah dari telapak tangan ini tanda tingginya kolesterol. Tanda lainnya kandungan kolesterol tinggi yaitu bagian iris mata (pinggir bagian yang berwarna hitam) terdapat cincin berwarna putih.
5. **Diabetes.** Melemahnya pandangan mata dan mata yang keruh, ini bisa menandakan adanya diabetes.
6. **Kanker.** Bagi perempuan, jika jari telunjuk anda lebih panjang dari jari manis, maka ini tanda kandungan estrogen yang tinggi sehingga memacu pertumbuhan kanker.
7. **Jantung.** Osteoarthritis atau pembengkakan jari, yaitu jika jari kelingking anda bengkok ke dalam maka bisa jadi adalah gejala kelainan jantung.

8. **Autisme.** Jika pertumbuhan jari manis sangat panjang, maka itu akibat hormon testoteron yang berlebihan, sebagai tanda adanya penyakit autisme.
9. **Gangguan pernafasan** bisa dilihat dari warna kuku jari tangan yang kebiru-biruan. Ini terjadi karena darah kekurangan oksigen.
10. **Sembelit.** Garis-garis pada ruas jari tangan berwarna gelap, menandakan adanya kelainan pada kolon (usus besar) yang berupa sakit sembelit. Sembelit juga bisa dilihat dari ibu jari yang bengkok ke belakang, atau jari telunjuk yang bengkok ke kanan atau ke kiri.

## Obat-obatan ada di sekitar kita

Sayuran dan buah-buahan pada hakekatnya adalah obat. Kita makan bukan hanya untuk kenyang dan puas, namun untuk sehat dan sembuh dari sakit. Maka mencegah sakit, atau upaya sembuh dari sakit, paling bagus mengatur pola makan agar cukup buah-buahan dan sayur-sayuran.

Mencegah atau mengobati sakit bisa kita lakukan sendiri dengan menggunakan sayuran maupun buah-buahan di bawah ini.

### 1. Obat sakit batuk

Batuk berdahak terjadi karena ada peradangan pada lapisan lendir di saluran pernafasan. Namun ada beberapa pula batuk berdahak yang disebabkan oleh bakteri atau virus seperti tuberculosa, influenza dan campak. Untuk mengobati batuk berdahak, jeruk nipis bisa digunakan dengan mencampurkan beberapa air perasannya dengan sesendok kecap manis ataupun madu. Diminum 2-3 kali per hari.

### 2. Obat sakit kepala

Ada berbagai sakit kepala. Misalnya migrain, vertigo dan sebagainya. Cobalah salah satu cara di bawah ini, insya Allah sakit kepala segera sembuh.

- a. Untuk sakit kepala biasa (bukan vertigo maupun migrain), cobalah minum air putih sebanyak-banyaknya. Biar tidak kambuh lagi biasakan minum air putih 8-10 gelas/hari.
- b. Kentang banyak mengandung kalium, sehingga membantu penyembuhan sakit kepala. . Cucilah kentang (jangan

dikupas), lalu rebuslah sampai masak, jangan digoreng, setelah dingin kupas kulitnya, baru dimakan.

- c. Pisang memiliki kandungan potasium dan magnesium. Dengan makan pisang, Insya Allah sakit migrain akan segera sembuh.
- d. Makanan/ minuman yang mengandung mint. Jika sakit kepala disebabkan sakit maag yang kambuh, maka makan atau minum yang mengandung mint sangat bagus.
- e. Minum kopi. Bagi Anda yang tidak ada kelainan tekanan darah tinggi, kopi sangat efektif menyembuhkan sakit kepala. Namun, minum kopi jangan lebih dari 2 gelas/hari.
- f. Pijit telapak kaki. Sakit kepala juga bisa disembuhkan dengan memijit telapak kaki. Pada ujung-ujung jari kaki terdapat simpul-simpul syaraf yang perlu dipijit.

### 3. Obat sakit panas

- a. Bawang merah mengandung sikloaliin metilaliin, kuersetin dan floroglusin, yang sangat bagus untuk menurunkan panas badan. Parut, atau irislah 3-5 siung bawang merah, campur dengan minyak kelapa (bisa juga dengan minyak sawit), gosokkan ke seluruh tubuh. Insya Allah panas akan segera reda.
- b. Kunyit atau kunir mengandung turmeron dan curcumin yang efektif sebagai antiinflamasi, anti oksidan, anti bakteri yang bisa menurunkan panas badan. Parutlah sepotong kunyit sebesar jari tangan, peras dan saring. Campur larutan kunyit dengan jeruk nipis dan madu, lalu minumlah. Insya Allah sakit panas segera sembuh.

Semoga tulisan sederhana ini bisa menjadi pembelajaran kita untuk 'menjadi dokter' di rumah sendiri. Selamat mencoba. [ant. Dari berbagai sumber]



## Pernikahan

### Telah Melangsungkan Pernikahan:

1. **Nunung Wahyuning Tyas** (Admin TAMZIS Temanggung) dengan **Dhoni Mahsun**. Akad nikah, 12 Mei 2015 di Kedu Temanggung.
2. **Ulfa Zuwida** (Admin TAMZIS Depok) dengan **Nur Rais Safroni**. Akad nikah, 11 Mei 2015 di Temanggung.
3. **M. Rahman Khoironi** (Security TAMZIS Area Yogyakarta) dengan **Umi Fatmawati**. Akad nikah, 25 April 2015 di Bantul.
4. **Nur Kholis** (Tamaddun) dengan **Wahidatun Umi Hasanah**. Akad nikah, 5 Juni 2015 di Kertek Wonosobo.
5. **Ma'ruf** (IC TAMZIS Pusat) dengan **Rif'atus Sa'adah**. Akad nikah, 22 Februari 2015 di Purworejo.
6. **Dwi Sulistiyanto** (AO TAMZIS PIW) dengan **Farina Retnosari**. Akad nikah, 16 September 2015 di Wonosobo.
7. **Dhian Indriyani** (MAC TAMZIS Kejajar Wonosobo) dengan **Vinsa Haendra Dewangga**. Akad nikah, 4 April 2015 di Wonosobo.
8. **Andik Prastiya** (Kolekto TAMZIS Muntilan) dengan **Dwi Novi Setiyowati**. Akad nikah, 18 April 2015 di Magelang.
4. **Assyara Mahira Orlyn**, putri pertama dari pasangan Ina Sakinah Endiarti (Admin TAMZIS Wonosobo) dan Riyadi Widiyanto. Lahir di Wonosobo, 10 September 2015.
5. **Hysyam Atharizz El Malika**, putra kedua dari pasangan Lukman Taofik (Remidi TAMIS Pusat) dan Elly Fatmawati. Lahir di Wonosobo, 21 Juni 2015.
6. **Ginanjari Akmal Maulana**, putra kedua dari pasangan Sadar Wahyudi (Kolektor TAMZIS Kotagede) dan Khusni Masrifah. Lahir di Yogyakarta, 17 Maret 2015.
7. **Khanzania Hasna Nur Azizah**, putri kedua dari pasangan Nur Abdul Azis (Surveyor TAMZIS Pusat) dan Lita Mawar Dwi Ayu. Lahir di Purbalingga, 14 April 2015.
8. **Muhammad Zainul Haqq**, putra pertama dari pasangan Zubaeri (Tamaddun) dan Rizqi Amalia. Lahir di Pekalongan, 8 Mei 2015.
9. **Shareeva Aisyah Nabila**, putri ketiga dari pasangan Heri (Surveyor TAMZIS Pusat) dan Wahyu Meyta Y. Lahir di Wonosobo, 26 Maret 2015.
10. **Khansa Azalea Rafanda**, putri kedua dari pasangan Iskamto (Kolektor TAMZIS Magelang) dan Atiek Farida. Lahir di Magelang, 8 September 2015.
11. **Miela Dzakiya Anggoro**, putri pertama dari pasangan Rian Anggoro (Kolektor TAMZIS Kertek) dan Siti Hajar. Lahir di Wonosobo, 11 April 2015.
12. **Ridwan Maulana Yusuf**, putra pertama dari pasangan Fajar Marta Aditya (Kolektor TAMZIS JCC) dan Urliana Putri Setyaningsih. Lahir di Yogyakarta, 1 Agustus 2015.
13. **Dian Ika Apriliyani**, putri pertama dari pasangan Joko Handoko (AO TAMZIS PIW) dan Erna Septiningrum. Lahir di Wonosobo, 4 April 2015.
14. **Akhdan Maulana Alfatih**, putra pertama dari pasangan Ali Haidar (Kolektor TAMZIS Ahmad Dahlan Yogya) dan Qurrota A'yun. Lahir di Yogyakarta, 18 April 2015.
15. **Aqila Adzikia Azizah**, putri kedua pasangan Mutmainah (Kolektor TAMZIS Batur) dan Wahyudin. Lahir di Banjarnegara, 14 Agustus 2015.

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



## Kelahiran

### Dianugerahi Putra-Putri:

1. **Ranin Namiyah**, putri kedua dari pasangan Nabila Ibrahim (MAC TAMZIS Kertek Wonosobo) dan Arsalan Soleh Yahya. Lahir di Wonosobo, 25 April 2015.
2. **Cheril Aulia Izatunisa**, putri kedua dari pasangan Naryanto (MMC TAMZIS Kertek Wonosobo) dan Dewi Sri. Lahir di Temanggung, 24 September 2015.
3. **Khansa Zahidah Salma**, putri kedua dari pasangan Bondan Dwi Atmojo (Kolektor TAMZIS Wonosobo) dan Alfiyah. Lahir di Wonosobo, 5 Februari 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*



YOYOH

# Dari Kembang, Ijabah Berkembang

**Bila membaca kisah para pedagang, khususnya pedagang pasar tradisional banyak sekali nilai dan pesan serta hikmah yang bisa kita ambil. Hampir setiap pedagang punya uniknya sendiri-sendiri. Meski ada pula kesamaannya**

**B**u Yoyoh (55), salah satunya. Ia ingin berdagang di pasar Agung Depok Jabar setelah lebih dari puluhan tahun kerja para perusahaan. Getir dan manis telah banyak ia rasakan.

Istri dari Sujono (60) ini, setelah pensiun dini, ia memutuskan untuk berdagang di pasar. Tentunya dengan keahlian dan pengalaman selama bekerja dengan orang lain. Hingga tahun 2015, Bu Yoyoh ketika ditanya

*Tamaddun* telah menjadi pedagang di pasar Agung Depok kurang lebih sudah tujuh tahun. Sebelumnya bekerja di Medifarma dan usaha Catering kurang lebih 10 tahun. Sebelumnya lagi bekerja di perusahaan pembuat roti kurang lebih 25 tahun.

Ibu empat anak ini, ingin menikmati sisa hidupnya dengan penuh makna. Tidak diatur oleh perusahaan ataupun orang lain. Pilihan menjadi pedagang di pasar sebagai aktifitas untuk bisa banyak bertemu orang.

Usaha Bu Yoyoh menerima pesanan yang terkait dengan kembang yang biasa digunakan untuk hajatan, mantenan salah satunya. Untuk kios di pasar Agung dijaga oleh Toksin karyawannya yang sudah dipercaya layaknya keluarga.

Untuk di kiosnya, Bu Yoyoh menjual berbagai macam gerabah, kembang dan sayuran. Namun, kalau sayuran tidak begitu banyak, karena banyak pedagang sayur yang jual. Untuk gerabah, kata Bu Yoyoh, tidak masalah tidak laku, karena tidak ada resiko layu. Sedang jualan kembang, merupakan kebutuhan masyarakat Depok dan masih jarang yang jual. Bila tidak laku, dibuat tabur sendiri. Sekalian jual pisang. "Jadi lengkap" celetuk Bu Yoyoh.

Bu Yoyoh bercerita, bila kulakan biasanya malam, kalau kulakan siang hari menurut pengalamannya, barang-barangnya sudah tidak komplit. Biasanya Kamis malam Jum'at. Untuk kulakan pisang biasanya di pasar Kemiri, untuk kembang di Rawa Belong, Slipi (Jakarta Barat). Siri dan pinang dari Sukabumi. Sedang gerabah sudah ada yang *ngirim* dari Yogyakarta.

Di bulan puasa Ramadhan, biasanya kebutuhan akan kembang meningkat, begitu juga dengan air mawar. "Ramenya minggu kedua bulan Ramadhan hingga mau lebaran" kisah Bu Yoyoh. Begitu juga setelah lebaran, harus stok air mawar. Harganya bila lusinan 25.000, Rupiah, tapi bila beli satu biji dihargai 5.000, Rupiah.

### **Enak dan Tidak Enaknya Jadi Pedagang**

Bagi Bu Yoyoh, jadi pedagang itu tidak ada kendala. Apalagi usaha modal sendiri. Anak sekolah dan kuliah juga biaya sendiri. Jadi menjadi pedagang *gak* dikejar-kejar karena

“

**“Anak buah kita anggap keluarga. Jadi percaya-percaya saja. Laku atau tidak, tenang-tenang saja. Dagang dianggap simpel saja”**

- Bu Yoyoh -

semua untuk biaya hidup, dan sisanya ditabung. "Anak buah kita anggap keluarga. Jadi percaya-percaya saja. Laku atau tidak, tenang-tenang saja. Dagang dianggap simpel saja" kata Bu Yoyoh.

"Sedang tidak enaknyanya jadi pedagang, harus kulakan di malam hari, jadi dingin dan capek. Sedang enaknyanya jadi pedagang, ada kesibukan dan ada keuntungan" tambahnya.

Bu Yoyoh juga mengatakan, selain memiliki kios di pasar Agung, yang banyak membawa keuntungan adalah usaha roncean bunga melati. Yang biasanya untuk pengantin adat Jawa Solo. Melati disamping dipergunakan untuk melengkapi sesaji dan kembar mayang juga dipergunakan untuk menghiasi penampilan pengantin.

Biasanya, roncean tersebut selain kembang melati juga menggunakan mawar, kenanga dan kanthil. Roncean itu harus dari bunga hidup, biar memiliki daya pikat dan harumnya lebih terasa. Dan kalau pesan pun harus banyak, kalau sedikit tidak dilayani oleh Bu Yoyoh,

karena nanti harganya akan mahal, dan biasanya orang yang pesan tidak jadi beli.

Dalam pesan ronceanpun harus ada uang muka. Agar sama-sama tidak dirugikan. Ia menjelaskan, pernah ada yang pesan roncean, kemudian tidak diambil sehingga merugi. Soal harga, roncean dari melati hanya untuk konde saja itu harganya sudah 60 ribu Rupiah.

Jika untuk kebutuhan pengantin full satu pasangan pengantin gaya kraton harganya sampai 500 ribu Rupiah, bahkan bisa lebih bila pemesan minta jenis kembang yang bagus-bagus. Untuk dekorasi pengantin mulai pintu hingga pelaminan bisa 2,5 juta Rupiah sampai 5 juta Rupiah. "Semua kembang harus dihitung secara cermat, kalau tidak kita yang rugi" jelasnya.

### **Jatuh Hati dengan TAMZIS**

Aawalnya tertarik ikut simpanan ijabah di TAMZIS, ketika banyak pedagang yang menceritakan bahwa TAMZIS adalah lembaga keuangan mikro syariah yang memberi pembiayaan kepada pedagang pasar tradisional khususnya pasar Agung Depok.

Sebenarnya ia sudah menabung dan deposito di Bank. Tapi melihat para pedagang banyak yang pinjam, katanya bila terjadi musibah akan dibebaskan. Maka ketika ada salah satu marketing TAMZIS datang menawarkan kepadanya, kemudian ia memastikan seperti apa modelnya bila *mendeposit* di TAMZIS, akhirnya iapun tertarik dan mulai mencoba.

"Awalnya menyimpan 5 juta Rupiah, melihat perkembangan lumayan dan juga pelayanan marketing enak, saya menambah menjadi 20 juta Rupiah hingga terakhir sampai 70 juta Rupiah. Yang saya bagi menjadi dua buku untuk menandai uang yang saya simpan darimana" kata Bu Yoyoh.

"Kalau ada keperluan mendadak tidak ada sanksi *pinalti*. Pokoknya menyimpan, bagi hasil tanggal 1-3 setiap bulannya sudah bisa dilihat" tambah Bu Yoyoh sambil senyum. [zbr]

“

**“Awalnya menyimpan 5 juta Rupiah, melihat perkembangan lumayan dan juga pelayanan marketing enak, saya menambah menjadi 20 juta Rupiah hingga terakhir sampai 70 juta Rupiah. Yang saya bagi menjadi dua buku untuk menandai uang yang saya simpan darimana”**

- Bu Yoyoh -



MUSTIKA NINGSIH

# Belajar dari Nol Untuk Mandiri

**Bagi sebagian orang membuka usaha sendiri sekaligus menciptakan lapangan pekerjaan merupakan impian yang harus diwujudkan. Meski sudah lama berkarir tidak menyurutkan cita-cita tersebut. Hingga suatu saat jika kesempatan sudah terbuka, *resign* pun jadi pilihan.**

**B**egitu pula yang dialami oleh Mustika Ningsih (50). Ia rela *resign* dari karirnya sebagai *tour leader* di sebuah perusahaan biro wisata. Meski telah enam tahun berkarir dan memiliki posisi yang lumayan, tidak menyurutkan tekad ibu empat anak ini untuk mandiri dengan usaha sendiri.

Memang, tidak mudah bagi Bu Ning, panggilan akrabnya, untuk *resign* dari pekerjaan sebelumnya sebagai *tour leader*. Disamping sudah nyaman dan cinta dengan pekerjaan tersebut, waktu tujuh tahun juga sudah lumayan mapan bagi dirinya dalam

berkarir. Namun, ada dua alasan yang membuatnya semakin yakin untuk resign. *Pertama*, impian masa depannya untuk tidak tergantung dengan orang lain. Ia ingin sekali meski usahanya kecil dan penghasilannya mungkin tak seberapa tapi milik sendiri. Iapun menyadari, untuk menjadi besar dan sukses butuh perjuangan keras dan waktu yang tidak singkat. *Kedua*, keinginannya untuk membuka lapangan pekerjaan, minimal bagi adik-adik atau saudaranya. Ia sedih jika melihat adik-adik atau saudaranya tersebut, kebingungan besok mau kerja apa karena memang tidak ada orang yang menyuruh mereka bekerja.

Setelah resign pada tahun 2010, Istri dari Agus Priyanto ini mengawali usaha pabrik tahu. Dengan modal awal sekitar 15 juta Rupiah untuk membeli perlengkapan, mesin giling kedelai dan pembuatan pabrik. Namun, kenyataan tak semudah bayangannya. Baru mulai membuat tempat, sudah terkendala banyak hal mulai dari pendanaan sampai teknis orang yang bekerja. Tiga bulan impiannya tertunda, di tengah kondisi ini, Bu Ning menyakinkan diri sendiri, dirinya harus bisa membuka usaha sendiri sekecil apapun dan tak boleh menyerah. “aku harus bisa” yakinnya.

“

**Jika ingin sukses harus sabar dan tabah menghadapi semua kendala, percaya dan tekun bekerja, yakin, selalu berprasangka baik, bersyukur**

- Bu Ning -

Sebelumnya, wanita kelahiran Solo ini, juga pernah bekerjasama dengan orangtua temannya yang pembuat tahu. Awalnya hanya patungan modal bersama. Tapi, lama kelamaan keingin tahunya mengantarkan untuk sering-sering main ke pabrik pengolahan tahu tersebut. Walhasil, proses pembuatan tahu dari awal hingga selesai telah ia ketahui. Dari situlah, kemudian awal mula memiliki ide pembuatan tahu.

## **Kendala Semakin Teguhkan Niat**

Meski semuanya telah tersedia dan dipersiapkan; semangat, niat membantu orang lain dan modal yang cukup bukan berarti tidak ada kendala dan masalah yang muncul. Keluarga pun kurang setuju karena mereka tak yakin dirinya bisa mandiri. “Saudara lebih banyak mencemooh daripada mendukung dan memotivasi” ujar Bu Ning.

Ia menambahkan, kendala-kendala itu terasa begitu berat, apalagi di awal usaha. “Ingin rasanya berhenti saja membuang jauh-jauh impian untuk memulai usaha sendiri. Tapi saya tidak mau kalah dengan ujian itu. Saya harus kuat, saya tidak boleh menyerah” akunya.

Setelah berhenti beberapa waktu, tekad bulat Bu Naning pun terwujud. Ia bisa mulai memproduksi tahu dibantu dua orang. Tapi karena masih baru, ia pun sadar kualitas produksinya belum sempurna. Sedikit demi sedikit ia terus belajar untuk memperbaiki kekurangan itu.

Produksi awal dulu masih dua kali masak. Satu kali masaknya 8 kg. Kalau sekarang bisa empat kali masak, enam kali masak. Bahkan kalau sedang rame hingga dua belas kali masak. Untuk satu kali masak atau 8 kg kedelai, akan menghasilkan 363 buah tahu pres, harga jualnya 350 Rupiah/ buah. Biaya untuk karyawan 15.000 Rupiah, untuk operasional; kayu bakar dan solar 15.000 Rupiah. Sekarang harga kedelai sekitar 6.900 Rupiah/ kg.

Kini Bu Ning dibantu tiga orang karyawan. Untuk pemasaran sudah tidak bingung, karena sudah ada pedagang yang ngambil dari pasar Patik Raja, pasar Wage, pasar Larangan, dan pasar Sokaraja.

Untuk proses produksinya, biasanya ia mulai merendam kedelai jam empat pagi. Kemudian jam tujuh mulai diproses, yakni kedelai yang sudah direndam ditiriskan, lalu dicuci baru kemudian digiling menggunakan mesin diesel. Setelah itu, direbus hingga tiga kali mendidih. Hal ini untuk

menjaga kualitas tahu nantinya kesat, kenyal dan tidak lembek. Sebelum dicetak menjadi tahu, maka hasil rebusan tadi disaring, dipisahkan antara susu kedelai dan ampasnya. Nah, yang jadi tahu itu adalah susu kedelainya.

Setelah susu kedelai dikasih air kecut, setengah jam kemudian akan menjadi tahu. Beda tahu Bu Ning dengan tahu lainnya, yakni setelah dipotong-potong, maka tahu akan dipres satu persatu dengan dibungkus kain. Sehingga lebih kenyal dan tidak lembek. Terakhir direbus sampai tahu mengapung. Baru proses pembuatan tahu selesai dan siap dijual.

### Tips Usaha

“Meski terseok-seok dalam berusaha, saya berhadap dan berdo’a semoga suatu saat usaha saya akan berhasil. Terutama biar adik-adik nantinya punya pegangan pekerjaan” harapnya.

Menurut Bu Ning, orang berusaha itu, yang *Pertama* jika ingin sukses harus sabar dan tabah menghadapi semua kendala. Jika sekarang belum, yakinlah suatu saat akan berhasil. *Kedua*, percaya dan tekun bekerja. Percaya dengan karyawan, tengkulak dan orang lain. Kalau kita percaya dengan mereka yakinlah mereka percaya dengan kita. Dan saling percaya itulah modal yang luar biasa dan tak ternilai harganya. *Ketiga*, yakin. Bahwa rejeki kita tidak akan kemana, masing-masing sudah punya jatah. “Seperti saya, karena percaya dan yakin, dulu ada tengkulak yang nunggak bayar sampai setahunan lebih. Bahkan saya sudah mengikhhlaskan, tapi tiba-tiba di saat yang tak dikira ia datang dan membayar hutangnya” tutur Bu Ning.

*Keempat*, selalu berprasangka baik tak tidak musuh dengan siapapun. Bahkan kalau ada orang lain menyakiti atau tidak menyenangkan kita pun sebisa mungkin tetap baik hati dan tidak dendam. “Hal ini akan menjadikan hati kita tenang” ujarnya. *Kelima*, bersyukur. Walau hari ini masih belum berhasil dan cita-cita masih jauh, kita jangan tamak dan berambisi berlebihan. “Hasil dan rejeki yang kita peroleh hari ini harus kita syukuri” tambah Bu Ning.

### Kesan pada TAMZIS

Bu Ning kenal dengan TAMZIS sejak tiga tahun terakhir ini. Ia sangat senang dan bersyukur, karena dengan pembiayaan TAMZIS ia merasa terdampingi dalam rangka mewujudkan cita-cita untuk mandiri. Selain itu, keramahan karyawan TAMZIS sangat



**Selain itu, keramahan karyawan TAMZIS sangat berkesan di hati sebagai wujud persaudaraan. Juga sistem jemput bola, dimana karyawan TAMZIS datang ke tempat usaha, ...**

- Bu Ning -

berkesan di hatinya sebagai wujud persaudaraan. Juga sistem jemput bola, dimana karyawan TAMZIS datang ke tempat usahanya, sehingga ia terbantu dan tidak repot-repot datang ke Kantor TAMZIS Purwokerto.

Apalagi, jika sudah mendekati jatuh tempo dalam mengangsur kemudian di SMS oleh karyawan TAMZIS, justru satu sisi ia menjadi tenang. Di sisi lain ia diingatkan, dengan istilah nitip jadi tidak menjadi beban dan takut. “Bu saya besok mau mampir ke tempat *njenengan*, mau nitip *gak* ya?” tutur Bu Ning.

Selain mudah dalam pembiayaan, Bu Ning merasakan betul selama ini, bahwa tabungannya di TAMZIS jika sewaktu-waktu dibutuhkan bisa diambil. Karenanya ia semakin merasa nyaman dan percaya dengan TAMZIS. [ir]



ROHAETI

# Telaten dan Selalu Kreatif

**Idealnya, menjadi pengusaha tahu dan paham akan kebutuhan pasar. Itu juga bermakna pengusaha harus paham menguasai pemasaran. Hal itu yang dilakukan oleh Rohaeti (49) sebagai pengusaha dan produsen konveksi baju tidur dan sprei.**

Istri dari Ujang Sodikin (53) ini, awalnya berjualan sejak 1989, khususnya jualan pakaian dan kebutuhan sehari-hari. Rohaeti dan suami memiliki pengalaman tiga sampai empat tahun menjual barang sisa ekspor. Dan kurang lebih lima sampai enam tahun jualan pakaian dari pasar satu ke pasar lain.

Sekarang, sudah menetap di pasar Ujung Berung, Bandung dan pasar ITC Bandung. Tetapi

setiap hari Minggu jualan di pasar Tumpah (Bumi Harapan) Pasir Jati, Cisaranten, Bandung. Rohaeti juga menjelaskan, hari Rabu dan Jum'at jualan di ITC Bandung karyawan yang menjaga. Sedang kios di pasar Ujung Berung terus dibuka, karena dijaga sendiri oleh suaminya.

### **Ingin Untung Lebih**

Pasti setiap usaha yang dicari adalah keuntungan. Hal itu yang menjadi motivasi Rohaeti untuk membuat *home industry* pakaian tidur dan sprei sendiri. Untungnya lumayan. Awalnya, membuat sendiri kemudian laku dan banyak pelanggan yang pesan.

Kemudian mencoba memperkerjakan karyawan satu-dua orang. *Alhamdulillah*, ujar Rohaeti, sekarang sudah ada enam karyawan, dimana masing-masing karyawan memiliki tugas sendiri-sendiri. Ada yang motong desain, ada yang menjahit dan ada juga yang mendesain. Selain baju tidur dan sprei, ia juga kadang-kadang membuat seragam. Itupun bila ada pesanan.

Memang, Rohaeti memiliki alasan tersendiri mengapa memilih usaha konveksi baju tidur dan sprei, tak lain karena menurutnya, masih memiliki peluang besar dan masih belum banyak saingannya. Hal itu dibuktikan, ketika menjual di pasar Ujung Berung, Bandung. Rohaeti dan suami dalam melayani di pasar selalu bergantian. Tak hanya itu, baginya, pelayanan pelanggan sangat penting. Bila ada konsumen yang telah membeli barangnya rusak atau tidak sesuai dengan harapan bisa langsung ditukar atau diperbaiki.

Bahkan tak sedikit pula, pelanggan yang minta diantar pesanan entah itu baju tidur maupun sprei. Kata Rohaeti, beli barang ke kami, pagi hari sore atau besoknya mau ditukar juga masih kita layani. Dan itu yang membuat pelanggan merasa nyaman dan senang.

### **Produksi Sesuai Kebutuhan**

Rohaeti menjelaskan pada *Tamaddun*, dengan enam karyawan setiap harinya bisa memproduksi 40 baju tidur, 10 sprei. Dan dalam seminggu rata-rata mencapai 168 baju tidur dan 33 sprei plus sarung bantal.

Soal harga, baju tidur tergantung ukuran dan bahan, untuk ukuran dewasa 38.000 Rupiah.

Tanggung 30.000 Rupiah. Untuk ukuran Kecil antara nomor satu sampai sembilan 16.000 Rupiah, hingga 29.000 Rupiah. Sedang untuk sprei nomor satu sampai nomor lima harganya antara 50.000 Rupiah,- hingga 90.000 Rupiah.

Dan semua harga tersebut di atas menurut Rohaeti, adalah harga pesanan dengan partai besar dan akan dijual lagi. Kalau jual eceran tentunya harganya akan beda lagi, sesuai dengan harga pasar dimana akan dijual.

Rohaeti juga menjelaskan, langganan yang sering pesan ditempatnya mulai dari Bali, Lampung, Jakarta, Lombok, Sumatra dan Aceh. Tentu yang paling banyak dari Jakarta. Kalau pas banyak order, ia biasanya bekerjasama dengan beberapa jasa jahitan bahan dan pola sudah jadi tinggal menjahit. Biasanya dengan sistem borongan.

Bukan tanpa kendala. Setiap usaha pastilah memiliki resikonya masing-masing. Dari beberapa pengalaman, Rohaeti mengatakan dalam proses pemasaran barang konveksinya tidak dititipkan, kecuali pada pedagang yang sudah biasa dan terbukti jujur. Pernah punya pengalaman, barang dititipkan di toko, barang habis tapi uang belum dilunasi.

Sekarang, semua barang akan dijual sendiri langsung kepada pelanggan. Resikonya penjualan menjadi lamban, tapi resiko rugi semakin kecil. "telaten saja" ucap Rohaeti.

### **Usaha Mandiri Lebih Enak**

“

**Sekarang, semua barang akan dijual sendiri langsung kepada pelanggan. Resikonya penjualan menjadi lamban, tapi resiko rugi semakin kecil. "telaten saja"**

- Rohaeti -

“

**Bila jualan di pasar Tumpah, hasil keuntungannya bisa lebih lumayan. "Saya tidak bisa kemana-mana, banyak orang yang datang sendiri."**

- Rohaeti -

Memiliki usaha sendiri pastilah lebih enak. Keuntungan besar. Bisa lebih santai. Dan tidak merasa di buru-buru waktu. Bicara resiko, masing-masing usaha pastilah memiliki resiko sendiri-sendiri. Tapi tidak enakunya usaha mandiri adalah bila tidak memiliki pelanggan atau produksi lebih besar daripada yang terjual.

Begitu juga sebaliknya, bagi karyawan akan merasa lebih enak, tidak dituntut untuk pemasaran, tidak berpikir tentang laku atau tidak. Pendapatan akan terus sama. Kecuali ada kenaikan pendapatan yang tergantung pada lama masa kerja.

Usaha mandiri akan menjadi sulit bila pasar sepi. Memang kata Rohaeti, enakunya produksi konveksi, bila tidak laku, masih ada harapan sewaktu-waktu akan terjual. Biasanya, bila musim masuk sekolah akan sepi, tetapi bila bulan Ramadhan dan lebaran akan ramai. Dan keuntungannya pun lumayan.

Ibu empat anak ini menceritakan, awal mulai usaha berangkat dari ide ingin produksi barang yang dijual dan laris. Padahal Rohaeti tidak mengerti apa-apa soal produksi. Yang ia tahu, bila produksi sendiri akan lebih murah dan keuntungannya lebih banyak.

Kemudian tanya kanan kiri. Setelah kuat apa yang diniatkan, Rohaeti memutuskan untuk membeli mesin dan mencari orang yang bisa mengerjakan khususnya baju tidur dan sprei. Desain-desainnya membuat sendiri dengan

cara ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi). Tak lain dengan membeli baju atau sprei yang sudah jadi, kemudian dibongkar dan kemudian ditiru tentunya dengan apa-apa yang sering diharapkan oleh pelanggan. inilah disebut dengan usaha kreatif.

Semuanya yang mengerjakan ada karyawan, yang awalnya hanya satu orang. Hingga kini Rohaeti memiliki enam karyawan yang setiap harinya digaji antara 45 ribu Rupiah sampai 50 ribu Rupiah. Tergantung keahliannya masing-masing. Tentunya dengan 4 mesin jahit, 4 mesin obras, 1 mesin lubang dan 1 mesin *over dex* yang digunakan untuk karet pinggang. Biasanya dari obras, ditimpa dengan *over dex* agar rata dan rapi.

Intinya, bagi Rohaeti, bila hasil produksinya itu memiliki kualitas, seperti bahan yang bagus, jahitan rapi, pasti pelanggan akan jadi puas. Bila puas akan kembali. Atau minimal akan memberitahukan kepada *temen* dan tetangga yang sedang membutuhkan.

Usaha konveksi Rohaeti, setiap harinya tidak kurang dari satu juta Rupiah hingga dua juta Rupiah. Itu untuk pasar Ujung Berung Bandung. Bila jualan di pasar Tumpah, hasil keuntungannya bisa lebih lumayan. "Saya tidak bisa kemana-mana, banyak orang yang datang sendiri." kisah Rohaeti.

## Mengenal TAMZIS

Kenal TAMZIS, kurang lebih sejak tahun 2010. Pak Ikin, suaminya yang kenal. Mulailah mencoba mengenal dengan cara menabung di TAMZIS 50 ribu Rupiah. Ramai atau sepi sama saja. Sedang pembiayaan ke Tamzis awalnya 1 juta Rupiah hingga 2 juta Rupiah. Hingga sekarang meningkat sampai 6 juta Rupiah.

Dan bila ada keperluan mendesak, seperti bila ada pembukaan kain dari pabrik yang tidak pasti seminggu sekali. Pak Ikin biasanya pinjam lagi ke TAMZIS untuk belanja kain.

Ke depan, Rohaeti dan suaminya, kepengennya dan berharap ada salah satu anaknya yang melanjutkan usaha konveksi. Sedang Rohaeti sendiri masih akan buka usaha catering sembari memomong cucu di rumah. [zbr]



SITI FATHONAH

# Mendidik Bisnis Tanpa Kata

**“Usaha itu ada dua kata kunci, mengalahkan rasa malu dan rasa takut”, kata Ihsan anak dari Siti Fathonah (48). Ibu, begitu Ihsan menyebutnya ketika ngobrol dengan *Tamaddun*, banyak keinginan. Ihsanpun secara tidak langsung tertulari.**

Sejak kecil, ia melihat ibunya selalu usaha dan usaha. Tak pernah kalah dan putus asa. Satu gagal, mulai satunya lagi. Begitu seterusnya. Mulai dari buka pop ice, warung sate, lotek, warung klontong dari semua itu selalu gagal.

Bagi Ihsan, kegagalan itu banyak memberi pelajaran secara tidak langsung. Pelajaran berharga itu adalah tidak fokus dalam usaha. Dan memang usaha harus gagal, karena dengan gagal itu merasakan gagal itu adalah hal yang biasa saja.

Usaha bengkel yang sekarang Ihsan jalani, tak lain adalah sinkronisasi dari usaha Ihsan dan ibunya. Bagi Ihsan, setiap usaha itu harus mendapat ridha dan do’a dari Ibu. Mengapa? Karena akan terjadi kesamaan keinginan. Jangan sampai antara Ibu dan anak bertabrakan. Bila gagalpun tidak disalahkan oleh Ibu.

Selain sinkronisasi antara Ibu dan anak. Kedua juga harus membuat kesimpulan *goal* puncak dari sebuah usaha. Mau kemana? Bila usaha tidak memiliki tujuan (*goal*), kerja tidak akan menghasilkan apa-apa. Bagi saya, kata Ihsan, puncak dari usaha adalah membuat rumah untuk Ibu. *InsyaAllah* dalam dua tahun ke depan mudah-mudahan sudah bisa terwujud. Tentunya, rumah

yang bagus, layak dan memiliki multifungsi. “Bagi saya, Ibu biar saya yang *ngrumat* (merawat)” ucap Ihsan yakin.

Bagi Ihsan, keluarga yang sehat adalah keluarga dalam lingkungan yang sehat. Rumah sangat berpengaruh. Artinya, rumah adalah segala-galanya. Untuk keluarga dan juga kondusif untuk usaha. Kalau rumah Ibu yang bagus, anak-anaknya akan sering berkunjung. Tapi tidak sebaliknya, bila rumah anak lebih bagus, belum tentu Ibu akan nyaman.

Sebagai orang mengikuti ajaran sunnah Rosul, “*Ridha* Ibu itu adalah *ridha* Allah” saya sudah membuktikan dan merasakan sendiri.

## Ibu Jual Bensin Eceran

Ibu itu memang mengajari Ihsan tidak melalui kata, tapi Ibu banyak mengajarkan hidup yang sesungguhnya. Tentu melalui apapun yang diusahakan untuk menghidupi keluarga. Ihsan mengakui, istri dari Suradi (50) ini memang ulet. “Apa saja bisa jadi duwit”. Semua makan 10 karyawan bengkel dimasak Ibu. Semua anaknya diajari memiliki mental pengusaha, bukan pegawai PNS.

Ihsan juga mengatakan, Ibunya sendiri, memiliki usaha bensin eceran. Itulah usaha terakhir yang bisa dibidang berhasil dan masih berjalan hingga sekarang. Dari keuntungan jual bensin eceran itulah, Ibunya ini setiap bulannya tidak luput dari satu juta Rupiah untuk di Simpan Ijabah ke TAMZIS Bantul. Usaha apapun jangan gampang melihat dari sisi luar. Tapi harus melihat sisi peluang dan berapa yang dihasilkan dari usaha tersebut. Dengan begitu kita bisa usaha apa saja.

Dari pelajaran hidup itulah Ihsan menekuni banyak usaha, *Pertama*, adalah bengkel motor. Kemudian buka cabang, tapi gagal. *Kedua*, membuka outlet mister Burger. *Franchise*, dana awal 20 juta Rupiah. Dan kini omsetnya sudah mencapai 40-45 juta Rupiah setiap bulan. Niat awal, kata Ihsan, hanya ingin belajar ilmu dalam usaha Mister Burger tersebut seperti apa?.

Dalam usaha yang harus dikejar adalah omset bukan keuntungan. Keuntungan itu, bagi Ihsan, terlalu kecil 10 %. Tetapi bila melebihi target, maka keuntunganpun akan naik secara otomatis. Dalam usaha, yang paling susah adalah bagaimana mengikat karyawan. Orang china, mengikat karyawan dengan gaji. Pokoknya sedikit, tapi bonusnya yang besar dan bonusnya

banyak. Dan itu diterapkan Ihsan di Mister Burger.

Sedang Untuk bengkel motor, gaji standar. Sepi dan ramai akan ada tambahan. Misalnya, mengganti oli, maka tambahan akan diberikan setiap bulan. “Kalau bisa kita sudah tidak menyuruh, tapi paham sendiri apa yang harus dilakukan”, “Usahapun, lebih suka kerja bareng. Untung sedikit tidak ada masalah asal bareng-bareng” Ihsan cerita.

Bicara usaha, Ihsan sejak SMP sudah mulai bekerja di swalayan. Jadi bantu-bantu kasir selama satu tahun. Tak bertahan lama, ihsan, berhenti bekerja karena tidak pernah ada liburnya. Kemudian melanjutkan ke SMK otomotif. Sembari mondok di PP Nasrullah dan Alfalah.

Jiwa usaha Ihsan ingin belajar lumayan tinggi. Buktinya Ihsan bila sedang libur sekolah ikut bapaknya untuk kerja di bengkel, ketebulan yang punya bengkel masih saudara. Karena memang Ihsan sudah memiliki rencana untuk buka usaha. Dalam benak Ihsan, ia tidak mau jadi karyawan karena akan memiliki *mindset* ingin nyaman dan takut tidak pegang uang. Makanya ia ingin membuka usaha sendiri.

## Buka Bengkel untuk Bapak

“Saya buka bengkel awalnya untuk bapak, bukan untuk saya sendiri. Biar bapak tidak bekerja dengan orang lain. Apalagi bapak sudah bisa bengkel sendiri” kata Ihsan menceritakan niat awal buka bengkel.

Tapi bapak tidak mau. Sehingga bengkel yang sudah terlanjur dibuka harus Ihsan pegang sendiri. Sebagai anak yang tumbuh dewasa, ia memang suka bergaul dengan orang-orang lebih tua. Dan tidak suka beli pakaian. Hal itu yang membuatnya jauh lebih dewasa dari teman sebayanya.

Awal-awal buka bengkel, ia mulai bekerja jam tujuh pagi. Dan bila sudah janji motor harus jadi hari ini, kadang ia harus bekerja hingga jam dua belas malam. Karena ia harus bertanggung jawab dan tidak mau mengecewakan konsumen.

Ihsan juga menceritakan, memilih pergaulan itu penting, bergaul dengan orang alim akan alim, begitu juga sebaliknya. Ilmu harus digabungkan dengan agama, bisa bermanfaat dan berkah. Tapi ilmu saja, akan bisa dibolak balik. Karena tahu itu harus dipraktekkan. Begitupula dengan agama harus dibuktikan, bila tidak tidak dibuktikan akan



susah untuk percaya. Karena pembuktian itu harus akan iman itu semakin sempurna.

Pemuda yang memiliki nama lengkap Ihsanul Hazar (26) ini sering melakukan pembuktian-pembuktian terkait dengan usaha, “Ilmu tanpa amal, bagai pohon tanpa buah” sebagaimana ilmu yang ia peroleh dari pesantren.

Makanya, selain bengkel dan Mister Burger yang berhasil. Sebelumnya ada usaha yang gagal seperti cutting stiker, bengkel yang kedua, pecel lele. Tapi malah, katanya, disitulah kematangan teruji. Masa muda harus mendalami gagal. Mengingat masih masa depan masih jauh. Kata Ihsan, usaha jalan itu biasa. Mengawali usaha itu yang asyik. Ia juga berencana buka distro Prosop sebagaimana Bandung di pasar Bantul.

Ketika ngobrol dengan *Tamaddun*, selain menceritakan prestasi hasil melihat gigihnya itu memberi contoh, ia mengisahkan Ibunya adalah sosok orang yang tertib. Bisa membedakan uang dagang dan uang pribadi. Bagi Ibu, uang usaha tidak boleh diambil, bisnis harus profesional. Dan pada keluarga juga harus belajar untuk menghargai profesional tersebut.

### **Menjaga Loyalitas Karyawan**

Dalam usaha, kalau ingin usaha terus maju dan berkembang, menurutnya, harus bisa menjaga loyalitas karyawan. Karena loyalitas itu penting agar usaha yang kita jalani dianggap sebagai usahanya sendiri. Hal tersebut tidak mudah.

Salah satu caranya, yang sudah dipraktikkannya adalah tidak boleh pelit. Energi

yang dikeluarkan harus langsung dibayar. Karena kalau loyal tentunya keuntungannya akan kembali kepada pemilik usaha.

Sebagaimana karyawan yang pertama tahun 2008, tidak bisa ngomong, adalah karyawan yang loyal. Tidak hanya bengkel, ia juga bisa bangun tembok (lepo) dan bisa juga membuat meja. Secara teori itu gampang, kalau ingin karyawan itu totalitas, pemilik usaha harus mencukupi kebutuhannya semuanya dan *diopeni* (rawat) sebaik-baiknya.

“Kita yang *ngopeni*, yang *ngopeni* kita adalah Gusti Allah. Sebelum memiki diri kita, kita harus memikirkan orang lain. Kebutuhan kita *insyaAllah* akan tercukupi. Dalam bersikap pada karyawan itu tidak perlu marah-marah, yang penting tegas saja (cepat mengambil keputusan). Agar hemat energi. Karyawan yang sudah dikeluarkan, tidak boleh diterima lagi.” ujar ihsan dalam mengelola usaha.

Meski belajar otodidak, Ihsan banyak belajar dari usaha-usaha profesional. Semua diterapkan, agar mengerti apa kesalahannya, dan dapat dievaluasi dan diperbaiki. Tetapi prinsip dalam usaha yang utama harus dijalankan sendiri itu tetap dijalani. Ia tidak bisa mengandalkan karyawan sepenuhnya.

Dulu, memang semua dijalani sendiri. Tetapi sekarang, sudah pakai sistem, konsumen diajari bahwa semua karyawan memiliki kemampuan yang sama. Ia sebagai pemilik usaha yang bertanggung jawab.

Ihsan mengakui, bahwa melatih karyawan agar bisa berjalan sendiri itu tidak mudah. Tidak mengandalkan intruksi dari atasannya. Dan ketika sudah memiliki banyak usaha dan karyawan tidak bisa, harus mengangkat supervsior yang mengordinasikan sekaligus untuk kontrol.

Sistem yang ingin dibangun adalah sistem komputerisasi. Agar bisa lebih modern dan cepat dalam menjalankan usaha. Kata Ihsan, kita sebagai manusia harus tahu kekurangan dari sistem tersebut, makanya untuk menutup kekurangan sistem harus ada jaminan, seperti garansi seminggu. Cuci gratis. Pasar ban dan aki gratis. Makanya kerjasama dengan karyawan itu penting.

Semua usaha yang Ihsan jalani, tidak lepas dari pelajaran yang nyata dari Ibu. Mesti Ibu jual bensin eceran dan berkomunikasi dengan bahasa isyarat, karena memang Ibu dan Bapak tuna wicara. Makanya Ihsan belajar tanpa kata. [zbr]



## MAKANAN & MINUMAN

### Olahan Biji Salak Kie Bae

Produsen olahan salak dan biji salak: Kopi biji salak, Stick biji salak, Egg roll biji salak, Dodol biji salak, Manisan salak, Keripik salak dll. **Alamat** Limbangan Watumalang Wonosobo Jateng **Kontak** Eko Yulianto **HP** 085729661482. **Facebook** kiebae **Twitter** kiebaeID **Web** www.kiebae.com

### Sono Kembang

Produsen sagon kering, keripik kentang, keripik tales, petos keripik dll. **Alamat** Sidodadi Rt 01 Rw 01 Kertek Wonosobo Jateng **Telp** 0286 3329452 **HP** 081391754263.

### Keripik Belut Aneka

Alamat: Tiwir Blendung VIII Rt 05 Rw 23 Sumber Sari Moyudan Sleman Yogyakarta **Kontak** Ibu Ani **HP** 08156888835/ 0274 8572365

### Putri Mandiri

Produsen kerupuk salak. **Alamat** Kesenet Rt 07 Rw 02 Banjarmangu Banjarnegara Jateng **Kontak** Obek Rita Lusiana **HP** 085327621660

### Sari Rasa

Produsen makanan khas Banyumas (Mino Super, dll) Enak, lezat, halal dan bergizi **Alamat** Kalisube Banyumas Jawa Tengah **Kontak** Yatiman AM. **HP** 081327144928

## FASHION

### Diffa Addi Jaya

Produsen berbagai macam tas. **Alamat** Purwasaba Rt 05 Rw 01 Mandiraja Banjarnegara Jateng **Kontak** Sugiyanto Syarif **HP** 081327041285.

### 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 **Alamat** Jl. Dr. Sutomo No. 1 Pekalongan Timur. Pasar Grosir Setono. Kios Blok L No. 25. **Telp** (0285) 7944441, Kios Blok V No. 99. **Telp** (0285) 7944442 Fax. (0285) 420297, **HP** 085786350000

### 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

## KOMPUTER

### Baracom

Pusat penjualan komputer Note book dan service center. **Alamat** Jl. Letjend S. Parman No 95B Parakancanggih, Banjarnegara **Kontak** Teguh Tohir **HP** 085327223223

## PERNIK

### Lasin Handycraft

Sedia: Peraga TK, Catur, Alat pijat, Stik Drum dll. **Alamat** Candi Rt 07 Rw 05 Secang Magelang **HP** 085643734932

### Anto Mainan Anak & Aksesoris

Pusat grosir dan eceran mainan anak dan aksesoris lengkap **Alamat** Jl Raya Rakit Mandiraja Kulon, 100 M dari Bangjo Pasar Mandiraja Banjarnegara. **HP** 085227363619

### Neti Rose

Menjual & melayani pesanan Bunga Hias, vas dan acecorisnya, **Alamat** Dalam Pasar Induk Banjarnegara, **Kontak** Tri Netini **HP** 081315860879

### Putra Mustika Art Gallery

Pigura, kanvas, kaligrafi, fiber, kuningan. **Alamat** Jl. Kaliurang Km. 8,3 Prujakan, Sinduharjo, Ngaglik, Sleman (Utarapom bens). 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

### Kencono Bumi

Penjualan genteng Kebumen **Alamat** Kalipelus, Purwonegoro, Banjarnegara. **Kontak** Hilmy Yudiantoro **HP** 081226738050

### Mandiri Jaya

Melayani pesanan tralis, kanopi dsb **Alamat** Jl. Banyumas Prigi, Sigaluh, Banjarnegara **Kontak** Hermanto **HP** 082324367378

## PERSEWAAN

### Fida Baby

Menyewakan/ rental alat bayi **Alamat** Jl.KH. Ahmad Dahlan No 18 Banjarnegara **Kontak** Fida Nur **HP** 082220716808

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



# Olahan Biji Salak Kie Bae

## Mingini Lan Ngangeni

**B**agi Anda pecinta kopi khususnya, saya yakin semua jenis kopi sudah pernah dicoba. Tapi bagaimana dengan kopi biji salak? Sudahkah Anda mencicipinya? Kalau belum, kuliner yang satu ini layak untuk saya rekomendasikan. Namun, sebelumnya perlu kita kenali terlebih dulu rahasia dibalik kopi biji salak ini.

Adalah Eko Yulianto, pria 27 tahun kelahiran Wonosobo, pencetus ide olahan biji salak menjadi kopi. Sebelumnya biji salak dibuang begitu saja. Terlebih, Eko yang tinggal di daerah Watumalang, salah satu daerah

penghasil salak pondoh terbesar di Wonosobo, melihat kemubaziran tersebut. Pikir punya pikir dan sedikit eksperimen, akhirnya tercetuslah ide untuk mengolah biji salak pondoh jadi kopi dengan label "Kie Bae" (Begini saja).

Sedikit bocoran bagi Anda yang belum pernah menikmati aroma khas kopi biji salak. Saat diseduh dalam cangkir dengan air panas, aroma khas kopi biji salak segera menyeruak hidung. Tak sabar rasanya segera mencicipi, seger, agak-agak kecut dan rasa pulen-pulen gitu dech. Seruput... seruput dan seruput sampai habis. Kopi biji salak panas atau hangat, memang terasa nikmat, namun jika di minum dalam keadaan dingin aroma dan rasa khas buah salaknya lebih terasa sekali.

Tak cukup sampai disitu, selain sajian secangkir kopi biji salak, ditemani juga stick biji salak dan egg roll biji salak. Rasanya saling menggelegar, bahan sama tapi kaya rasa dan kaya rupa. Sebanding dengan kopi biji salak, stick biji salak juga renyah dan gurih. Begitu



juga dengan egg roll biji salak. Siapa mengira bahwa itu semua olahan dari biji salak pondoh yang sering terabaikan.

Yang menarik lagi, bahwa kopi biji salak ini aman bagi penderita hipertensi, kolesterol dan diabet. Jika kita punya masalah maag, kopi biji salak ini juga menjadi terapinya karena memang bebas kafein. "Belum lama ini datang ke rumah produksi saya, peneliti dari Undip Semarang dan memberitahukan tentang manfaat kopi biji salak tersebut. Namun memang belum banyak orang yang tahu" ujar Eko.

Senada dengan hal tersebut, beberapa teman Eko di tempat bekerjanya dulu yang kini sudah menjadi pecinta kopi biji salak, memberikan pernyataan sudah tidak pusing-pusing lagi. "Ia memang punya kolesterol, dan kini biasa minum kopi biji salak sehari sekali" jelas Eko.

Kopi biji salak ini memang selain bisa dinikmati oleh pecinta kopi pada umumnya, sekaligus juga bisa menjadi terapi kesehatan. Dapat nikmat minum kopinya, sembuh penyakitnya, begitu kira-kira. Karenanya tak baik menunda-nunda. Untuk sekedar mencicipi atau sekaligus juga membeli kopi biji salak ini Anda bisa datang langsung ke *Factory Outlet* kopi biji salak "Kie Bae", di jalan Veteran, Sudagaran Wonosobo Jateng. Tepatnya di jalan terobosan belakang TK ABA I Sudagaran Wonosobo. Atau bisa juga di toko oleh-oleh khas Wonosobo.

Bagi Anda yang sudah tidak sabar dan berada jauh dari Wonosobo, tinggal menikmati layanan online dari Eko ini. Facebook; kiebae, Twitter; kiebaeID, atau bisa juga mengunjungi websitenya [www.kiebae.com](http://www.kiebae.com). Atau bisa juga langsung kontak ke nomor 0857 2966 1482. "Kita juga siap mengirim ke luar kota, beberapa yang sudah langganan dari Denpasar, Surabaya, Rembang, Depok dan Semarang" tutur Eko.

Atas inisiatif dan kreasinya tersebut, tak heran jika ayah satu anak ini, beberapa waktu lalu didaulat menjadi yang terbaik untuk kategori wirausaha mikro berwawasan lingkungan Citi Entrepreneurship Awards (CMA) 2014.

### Resep Olahan Biji Salak

Untuk mengolah kopi biji salak yang nikmat tersebut, proses memakan waktu sekitar seminggu. Berawal dari biji salak yang sudah dikumpulkan kemudian dicuci. Lalu dikeringkan dengan cara dijemur diterik matahari sekitar tiga hari. Jika sudah cukup kering, maka biji salak disangrai hingga garing dan wangi. Nah, proses yang akhir yakni menumbuk sampai halus pakai lumpang terus menyaring bubuknya.

Resep membuat stick biji salak yang gurih, lezat dan nikmat juga cukup sederhana. Pertama-tama kopi biji salak dicampur daging salak diblender, setelah tercampur kemudian ditambah tepung terigu dan mentega. Biar halus halus dan ulet lalu diuleni, digiling dan dicetak bentuk stick. Nah, terakhir digoreng kering. Maka stick siap disajikan.

Selanjutnya, egg roll biji salak. Bahan yang diperlukan, telur, kopi biji salak, tepung terigu dan mentega, sedikit gula pasir. Semua bahan dimixer sampai mengembang. Terakhir dipanggang dengan cetakan egg roll dan digulung.

Olahan biji salak memang nikmat dan unik rasanya, meski diolah dari bahan yang sering dibuang. Dan mengolahnya juga ternyata cukup mudah. Segeralah menikmati dan mencoba untuk hilangkan penasaran Anda! [ir]



## Mbah Slamet Tarmito **Semangat Hidup Mengalahkan Usianya**

Suasana pasar sudah mulai lengang. Tidak seramai pagi hari. Di beberapa kios, pedagang sudah mulai duduk istirahat sembari menghitung hasil jualan hari ini. Begitu pula Mbah Slamet Tarminto (86), duduk di kursi kecil belakang meja dagangannya. Saat Tim *Tamaddun* menemuinya pada awal Agustus, dari kejauhan, ia nampak diam sambil terantuk-antuk. Beberapa wadah dagangan kelihatan kosong, pertanda dagangan cukup laris.

Mbah Slamet, begitu ia biasa dipanggil, sejak dua puluh tahun silam berjualan sayur dan rempah-rempah atau bumbu-bumbu di Pasar Induk Banjarnegara. Saat ditanya tepatnya tahun berapa masuk pasar Banjarnegara, ia tidak ingat sama sekali, “Pokoe isih jaman pasare suketan, nek udan banjiren (pokoknya pasar masih rerumputan, kalau hujan kebanjiran)” ujarnya sembari terngiang-ngiang.

Dulu, sebelum menginjakkan kaki di pasar Banjarnegara, Mbah Slamet telah terbiasa berjualan di pasar sekitar Parakan Temanggung. Mulai dari pasar Ngadirejo tiga tahun, pasar Sukoharjo dua tahun dan pasar Weleri meski hanya sebentar. Di pasar Parakan sendiri tiga tahun. Yang cukup lama justru di pasar Temanggung enam tahun. “Ya yang saya bawa bawang merah, bawang putih, sayuran, ongang, seledri dan lain-lain” terang Mbah Slamet.

Selama berjualan, ibu enam anak ini, selain

diecer biasanya nyetoki ke pedagang-pedagang yang lain. Pagi hari dikasih barang, sore baru dibayar. Namun, tidak semuanya begitu, ada juga yang sampai seminggu, sebulan. Bahkan, menurut Mbah Slamet, ada yang sampai sekarang tidak membayar. “Lha piye maneh, bola-bali ditageh rung bayar, malah ketoe lali (Gimana lagi, berulang kali ditanggih belum bayar, malah lupa)” katanya dengan logat khas Parakan.

### **Semangat Mengembara**

Umur memang tidak muda lagi, keriput di wajah telah nampak begitu jelas. Rambut telah memutih. Begitu juga untuk jalan, nenek tujuh belas cucu ini sudah agak sempoyongan dan tidak tegak lagi. Namun, siapa sangka ia setiap hari berangkat dari rumahnya di Kledung, Parakan, Temanggung menuju Banjarnegara. Jaraknya sekitar 55,7 km atau 1,5 jam perjalanan lancar. Jadi setiap hari untuk pulang pergi, Mbah Slamet menempuh jarak lebih dari 100 km. Jika dikalikan sekitar 20 tahun berapa jaraknya, bisa kita bayangkan jauhnya.

Pengembaraan Mbah Slamet muda, dari satu pasar ke pasar lainnya mengantarkannya sampai di Pasar Induk Banjarnegara. Sekitar 20 tahun silam, harga bumbu dan rempah anjlok. Bawang merah yang sebelumnya 1.000 Rupiah hanya 500

Rupiah. Padahal ia sudah *kadung* dititipi petani untuk dijualkan. “Ora tego karo sing nandur, ya ora tego karo barange apik-apik (Tidak tega dengan petani maupun dengan barangnya yang bagus)” tutur Mbah Slamet.

Pagi itu, tidak biasanya Mbah Slamet belum punya tujuan ke pasar mana ia akan jualan. Ia hanya pamit dengan anak-anaknya mau jualan ke arah barat. Dengan segendong bawang merah (sekitar 20 kg) ia naik bis jurusan Magelang-Purwokerto. Karena belum punya tujuan, ia hanya bilang nanti kalau sudah mau turun akan bayar. Bis telah lewat Kertek, terus lewat kota Wonosobo, Mbah Slamet belum ada *sreg* untuk turun. Namun, begitu bis melewati kota Banjarnegara, iapun langsung bertanya ke kondektur di mana arah pasar, dengan yakin ia turun dan langsung berjalan ke arah pasar.

Belum sampai pasar, seorang ibu yang berada di depan toko menyapanya. Setelah tahu bahwa Mbah Slamet jualan bawang merah, ibu tadi langsung terpikat membeli sebagian dagangannya. Harga jualnya 1.000 Rupiah/ kg. Harga yang di daerah Parakan dan sekitarnya cukup mahal, namun ternyata di Banjarnegara harga itu relatif murah.

Tidak terlalu lama, Mbah Slamet pun menemukan pembeli lagi, iapun memborong habis dagangannya tersebut. Sejak saat itulah, Mbah Slamet menyakini bahwa rezekinya memang di Banjarnegara. Dan sejak itu ia memantapkan diri untuk berjualan di pasar Banjarnegara hingga sekarang.

Ketika ditanya sudah *sepuh* masih berjualan dan jauh lagi? Dengan ringan Mbah Slamet menjawab karena memang rejekinya di Banjarnegara. Meskipun *adoh* (jauh) demi rezeki yang halal ia tetap menjemputnya. Kalau usia, ia merasa sangat bersyukur masih diberi usia hingga kepala delapan. Terus berjualan dan tidak diam saja di rumah inilah bentuk syukurnya, “Sekedar untuk bekal hidup sehari-hari dan uang jajan *putu-putu* di rumah” ujarnya.

Diusianya kini, Mbah Slamet setiap hari berangkat dari rumahnya dini hari, sekitar jam 01.30 WIB. Karena pagi hari ia harus sudah berada di pasar. Maklum, pasar sayur memang mulai dini hari. Ia biasa berangkat dengan menumpang truk

balik ke arah Banjarnegara, sore harinya, biasanya truk-truk tersebut membawa kayu ke pabrik kayu di sekitar Parakan.

Karena sudah langganan, sering juga kalau Mbah Slamet belum kelihatan di pinggir jalan, sopir truk menunggunya. “Kabeh yo wis koyo sedulur, koyo anake dewe (semua sudah jadi saudara, seperti anak sendiri)” tuturnya Mbah Slamet.

Sesampainya di Banjarnegara, kadang pasar belum buka, sambil menunggu pasar buka dan tukang angkut barang, ia seringkali menggelar tikar disamping karung dagangannya sekedar untuk istirahat. Ia baru pulang sore hari sekitar jam 16.00 WIB dengan naik bis.

Menurut Mbah Slamet, anak-anak sudah melarangnya jualan. Tapi karena dirinya tidak mau tinggal diam, akhirnya mereka mengizinkan dengan syarat setiap hari harus pulang.

Meskipun sore tidak boleh *nginep*.

Alasannya biar mereka yang dirumah tidak khawatir kondisi Mbah Slamet.

Kalau capek dan kurang enak badan, Mbah Slamet biasanya “cuti” tidak jualan.

Setidaknya setiap hari, Mbah Slamet menyeteri sepuluh pedagang di pasar Banjarnegara. Disamping ia menjual di warungnya sendiri tentunya.

Menurutnya, kalo sedang rame dan dagangan banyak, semua uang penjualan sekitar 700 ribu Rupiah. Tapi kalau lagi sepi dapatnya sekitar 400 ribu Rupiah. Ia tidak pernah menghitung berapa keuntungannya, yang pasti bisa membayar barang-barang ke petani di rumah, untuk transport dan jajan cucu-cucu.

Mbah Slamet merupakan anggota TAMZIS Banjarnegara. Dulu ia pernah pinjam modal untuk berdagang, tapi tiga tahun terakhir ini, meski sedikit ia selalu menabung ke TAMZIS. Dan tabungannya tidak pernah diambil kecuali bila perlu untuk tambahan kulakan.

Di usianya yang sudah renta ini, semangat Mbah Slamet tidak berkurang. Ia tetap energik melaju dari Parakan ke Banjarnegara setiap hari. Kesadarannya menabung juga menandakan bahwa keuntungan sekecil apapun harus ada yang disisihkan. [ir]

...  
Meskipun  
*adoh* (jauh)  
demi rezeki yang  
halal ia tetap  
menjemputnya.

- Slamet Tarmito -

# Qurban dan Haji

Oleh: H Teguh Ridwan

Manusia merupakan sebaik-baik ciptaan dengan desain yang sempurna. Allah Swt juga memberikan beberapa kelebihan kepada manusia dibandingkan dengan makhluk-makhluk yang lain seperti: *Pertama*, fisik yang paling ideal (QS. Attin: 4). *Kedua*, kemampuan berpikir [ilmu] (QS. Al-Alaq 4-5). *Ketiga*, kemampuan taat kepada Allah (QS. Asy-Syam: 8). *Keempat*, Diberi kemuliaan oleh Allah, diberi kemampuan mengarungi daratan dan lautan dan diberi rizky yang baik-baik (QS. Al-Isro: 70) dan lain-lain.

Disamping itu, manusia juga memiliki beberapa kelemahan antara lain: *Pertama*, memiliki kemampuan berbuat dosa (QS. Asy-syamsi: 8). *Kedua*, sangat rakus terhadap harta benda (Qs Asy-Syuro: 27). *Ketiga*, Sangat kikir dan bakhil dalam membantu orang lain (QS. Al-Imron: 180). *Keempat*, Suka melampaui batas (Qs Al- Muthoffin: 12). *Kelima*, Mudah takabbur ketika sukses (QS. Al-qasos: 78).

Menyadari akan hal itu, maka sebagai seorang mukmin harus terus berusaha memanfaatkan potensi positif atau kelebihanannya untuk meningkatkan kualitas beribadah kepada Allah yang Maha Rahman dan Rakhim, karena memang itulah tujuan penciptaan jin dan manusia di alam ini (QS. Ad-Dzariyat: 56).

Adapun potensi negatif sebagaimana tersebut di atas, harus kita tekan semaksimal mungkin agar tidak berkembang menjadi kemaksiatan yang akan mengakibatkan terbukanya pintu masuk ke neraka dan kekal di dalamnya (QS. Al-Baqaroh: 82).

## Nilai-Nilai Spiritual dalam Qurban

Makna Qurban secara syar'i adalah mendekatkan diri kepada Allah Swt., dengan mengorbankan sebagian harta sebagai medianya, sesungguhnya sudah disyariatkan semenjak nabi Adam As. (Qs Al-Maidah: 27).

Adapun ibadah yang berupa penyembelihan hewan unta, sapi, kambing atau domba yang sebagian besar disedekahkan kepada kaum dhuafa, memang baru disyariatkan semenjak nabi Ibrahim As dan Ismail As. (QS. Ash-Shoffat: 107). Kemudian Rasulullah Muhammad Saw., dan ummatnya diperintah untuk mengikuti *millah* atau tuntunan taurat (QS. An-Nahl: 123).

Sekarang, marilah kita cermati beberapa nilai ibadah qurban, kemudian kita bertanya kepada diri sendiri, sudahkah kita memiliki nilai-nilai qurban sebagaimana di bawah ini?

*Pertama*, Qurban bagi Nabi Ibrahim As adalah cobaan dan ujian yang sangat berat, Al Qur'an menyebut dengan "Ujian yang nyata" (QS. Ash Shhoffat 106). Karena harus menyembelih Ismail anaknya sendiri. *Alhamdulillah* sekarang qurban telah diganti dengan hewan ternak, namun sudahkah kita mampu menghadapi ujian yang berupa "sayang harta" dengan menyembelih sifat kikir, walaupun setiap tahun kita bisa berqurban?

*Kedua*, Di dalam Qurban juga terkandung nilai kepatuhan kepada Allah Swt, itu artinya, bahwa apa yang dilakukan tidak berdasarkan untung-rugi, apalagi



***Alhamdulillah* sekarang qurban telah diganti dengan hewan ternak, namun sudahkah kita mampu menghadapi ujian yang berupa “sayang harta” dengan menyembelih sifat kikir, walaupun setiap tahun kita bisa berqurban?**

popularitas dan pujian. Dengan demikian, sudahkah kita memiliki keikhlasan prima untuk melaksanakan perintah Allah dengan sempurna?

*Ketiga*, Nilai *mahabbah* (cinta) kepada Allah Swt., juga sangat kental di dalam ibadah qurban tersebut, sehingga karena Dia kita harus mengorbankan yang kita cintai termasuk kekayaan atau harta benda. Maka benarkah kita sudah mencintai *Rob* kita? Sehingga kita telah memilih yang terbaik untuk mencapai kebajikan yang sesungguhnya? (QS. Al-Imron: 92).

*Keempat*, Ibadah Qurban juga membangun nilai kepedulian kepada sesama, terutama kepada kaum dhuafa (kaum yang sengsara, lagi pula papa atau Al-Baisal faqir) (QS Al-Hajji : 28). Sudahkah sikap ini menjadi perilaku kita sehari-hari?

Oleh karena itu, Baitul Maal TAMZIS harus mampu mengetuk hati para *aghniya'* (orang kaya) agar bisa menyantuni mereka dan mengentaskan mereka dari kemiskinan.

## Nilai Spiritual dan Sosial Haji

Qurban dan ibadah haji memiliki kesalingkaitan. Setelah membahas terkait dengan qurban sebaiknya kita juga membahas terkait dengan haji baik secara nilai spiritual maupun sosial. Antara lain yaitu:

*Pertama*, Semua jamaah calon haji ketika akan memulai prosesi ibadahnya, pastilah harus berpakaian ihrom warna putih. Sesungguhnya hal itu sebagai lambang kesucian hati seseorang dalam beribadah di tanah suci. Yakni memenuhi panggilan dan perintah Allah yang Maha Suci.

Oleh karena itu, semua perbekalan yang

digunakan berhaji, harus bersumber dari yang halal, bersih dan suci pula. Rasulullah Saw., bersabda: “Sesungguhnya Allah itu Maha Suci, dan tidak akan menerima kecuali yang suci pula”. (HR Bukhori).

*Kedua*, Kalimah *Thoyyibah* yang diucapkan oleh para jamaah haji pada hakikatnya adalah ikrar mereka dengan jujur bahwa mereka akan melaksanakan semua perintah Allah Swt., secara tulus, tanpa pamrih kepada sesama dan hanya menginginkan ridho-NYA semata (QS. Al-Baqorah: 196).

Maka masih adakah di hati kita para jamaah haji ketidak ikhlasan dan ketidak jujuran didalam beramal soleh dan bermuamalah dengan sesama? Sesungguhnya hanya Allahlah yang paling tahu tentang hal itu.

*Ketiga*, Di dalam ibadah haji juga terkandung nilai kesetaraan, kesejajaran dan kesamaan antara semua jamaah. Karena dimata Allah Swt., mereka semua adalah sama. Oleh karena itu, mereka harus menanggalkan semua atribut yang mereka miliki, baik yang berupa pangkat, jabatan, status sosial dan sebagainya.

Maka dengan ibadah haji itu, rontoklah semua perilaku yang menunjukkan keangkuhan dan kesombongan, karena dirinya merasa lebih dari orang lain. Setelah pasca haji, mampukah para jamaah haji tetap mempertahankan sikap tawadu'nya? Atau sikap arogansinya kambuh lagi? *Naudzubillahi min dzalik*.

*Keempat*, Sikap ukhuwah islamiyah juga harus menandai penampilan seluruh jamaah haji, karena mereka bertamu dan berinteraksi dengan saudaranya sesama muslim sedunia. Dengan keanekaragaman madzhab, budaya, bahasa dan bangsa. Ukhuwah itu pasti akan melahirkan sikap kasih sayang, toleransi, saling menolong dan kepedulian terhadap sesama muslim (QS. Hujarat: 10 dan Al-Maidah : 2).

Dan ketika rasa ukhuwah ini hilang, maka muncullah egoisme, tidak mau *ngalah* dan harus menang tanpa peduli. Itulah salah satu penyebab terjadinya tragedi Mina di jalan King Kholid 204, musim haji tahun ini. *Allahummafirahum, warkhamhum, wa'fahim, wa'fuanhum*, semoga haji mereka mabrur.

*Kelima*, Prosesi melempar jumroh juga sebagai lambang tekad bagi jamaah haji menjadikan syaitan sebagai musuh abadi (QS Fathir: 6), karena setan telah bertekad untuk menyesatkan manusia dengan segala cara (QS Al-A'rof: 17).

Apakah komitmen ini akan tetap dipegang teguh sampai mati? Ataukah pasca haji kemudian bersahabat dengan syaitan kembali? *Na'udzubillah. Wallahu a'lam*.

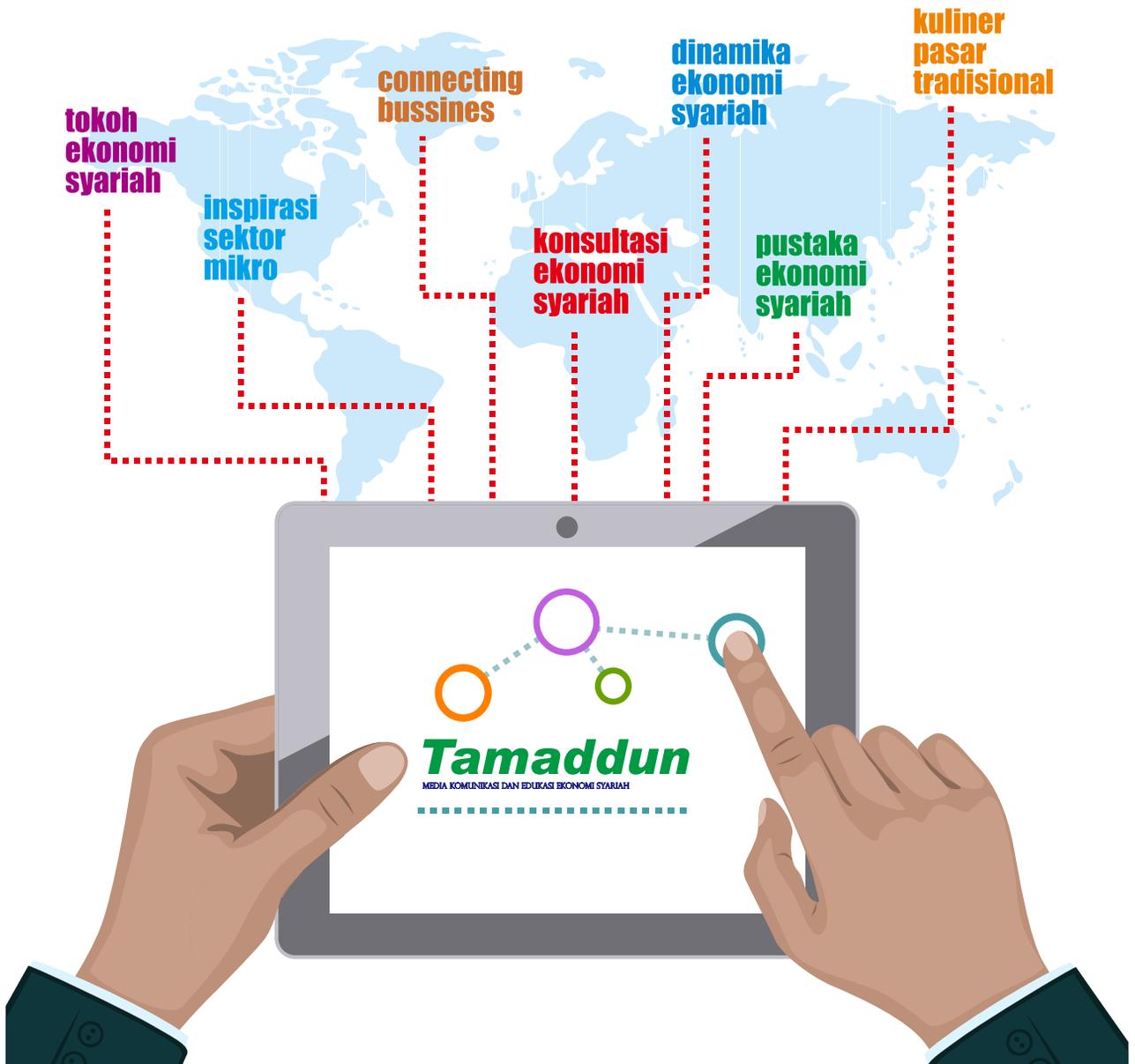
□



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



## **Pembiayaan Ikhtiar Utama Syariah**

*Pembiayaan untuk Pengusaha Mikro,  
Kecil dan Menengah*



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