

BAB III

GAMBARAN UMUM KSPPS BINAMA SEMARANG

A. Sejarah Pendirian

Pada awal dekade 1990, dunia usaha, khususnya usaha kecil dan mikro, banyak dihadapkan kendala dalam pengembangan usaha, terutama pada aspek permodalan. Pengusaha kecil dan mikro sulit mengakses modal ke bank umum dan bank umum pun tidak menjangkau usaha kecil mikro. Sementara itu lembaga keuangan mikro seperti Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) masih sangat terbatas untuk melayani kebutuhan permodalan usaha kecil dan mikro.

Berlatar keadaan tersebut, pada tahun 1993 KSPPS Binama lahir, didanai oleh para mantan aktifis kampus dan tokoh masyarakat. Pendirian KSPPS Binama dilandasi semangat untuk menjadi lembaga *intermediasi*, yang akan menjadi penghubung dana *idle* yang dimiliki anggota namun tidak dapat memproduktifkan dananya, untuk disalurkan melalui Binama kepada anggota pemilik usaha kecil dan mikro yang membutuhkan modal usaha.¹

B. Visi dan Misi KSPPS Binama Semarang

Visi

‘Menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah terbaik di Jawa Tengah’

Misi

‘Mewujudkan KSPPS Binama yang:

1. Berkinerja unggul dan berkesinambungan, yaitu senantiasa tumbuh, berkembang dan berpredikat sehat dari tahun ketahun.
2. Memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas dan berdedikasi tinggi.
3. Memiliki Anggota yang Loyal.
4. Memberi kontribusi yang optimal dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan bagi anggota.

¹ Katakog Produk KSPPS Binama Semarang.

C. Wilayah Kerja KSPPS Binama Semarang

KSPPS Binama Semarang merupakan koperasi yang sudah lumayan besar dan memiliki beberapa cabang, diantaranya yaitu:

1. Kantor Pelayanan

a. Kantor Pusat

Ruko ANDA Kav, 7A, Jl. Tlogosari Raya
Kel. Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan
Semarang, Jawa Tengah
Telp. 024 – 6702792
Email: bmtbinama@gmail.com

2. Kantor Cabang

a. Semarang Tlogosari

Ruko ANDA Kav, 4-5, Jl. Tlogosari Raya 1
Semarang, Jawa Tengah
Telp. 024 – 6702790
Email: binama.cabsmg@gmail.com

b. Semarang Ngaliyan

Ruko Segitiga Emas Blok B5, Jl. Prof. Dr. Hamka
Semarang, Jawa Tengah
Telp. 024 – 76670622
Email: binama.ngaliyan@gmail.com

c. Weleri

Ruko Weleri Square No. 2 Jl. Raya Barat
Kendal, Jawa Tengah
Telp. 0294 – 643440
Email: binama.cabwlr@gmail.com

d. Kaliwungu

Ruko Kaliwungu Baru Blok A No. 8, Jl. KH. Asy'ari
Kendal, Jawa Tengah
Telp. 0294 – 3688860
Email: binama.cabklw@gmail.com

e. Batang

Ruko Yos Sudarso No. 1G, Jl. Yos Sudarso

Barang, Jawa Tengah

Telp. 0285 – 392074

Email: binama.batang@gmail.com

f. Ungaran

Ruko Mutiara Ungaran Square Kav. 16. Jl. Gatot Subroto 133

Semarang, Jawa Tengah

Telp. 024 – 6921452

Email: binama.ungaran@gmail.com

g. Magelang

Ruko Metro Square No. D8. Jl. Bambang Sugeng Mertoyudan

Magelang, Jawa Tengah

Telp. 0293 – 327299

Email: binama.magelang@gmail.com

D. Struktur Organisasi KSPPS BINAMA Semarang

1. Manajemen Personalia

KSPPS BINAMA dikelola dengan manajemen profesional, yakni dikelola secara sistemik, baik dalam pengambilan keputusan maupun operasional. yang dirumuskan dalam ketentuan yang baku dalam Sistem dan Prosedur (SOP). Didukung dengan sistem komputerisasi baik dalam sistem akuntansi, penyimpanan dan penyaluran pembiayaan. Hal ini memungkinkan untuk memberikan pelayanan yang lebih profesional dan akurat. Sistem ini telah dilakukan di seluruh kantor pelayanan KSPPS BINAMA. Selain itu sistem komputerisas ini semakin meningkatkan performa, kecepatan dan ketelitian dalam penyajian data kepada para anggota.

KSPPS BINAMA dikelola secara profesional oleh 100 orang yang masing-masing menguasai pada bidangnya yang berkualifikasi pendidikan mulai dari SLTA, DIII, Sarjana dan Pasca Sarjana. Selain itu masing-masing

personal diterima dengan sistem seleksi yang ketat dan telah dilatih secara internal maupun eksternal sesuai bidang tugas masing-masing.²

2. Susunan Pengurus Dan Manajemen

Dewan Pengawas Syariah :

DPS 1 : Drs. H. Wahab Zaenuri, MM

DPS 2 : Fahmi Sholahuddien, SPd

Pengawas :

Koordinator : Hj. Sri Nawatmi, SE. MSi

Anggota 1 : Yani Kartika Sari, SH

Anggota 2 : Nurlaela Suryadewi Choirunnisa, SE

Pengurus :

Ketua : Agus Mubarok, SE

Sekretaris : Moh. Effendi Yulistanty, SE

Bendahara : Kartiko Adi Wibowo, SE. MM

Pengelola :

Direktur : Drs. Ahmad Mujahid Mufti Suyui

Manajer Operasional dan Umum : Diah Fajar Astuti, SE

Manajer Marketing : Tur Priyono, SPd

Kepala Cabang Tlogosari : Danang Widjanarko, SE

Kepala Cabang Ngaliyan : Mugiyono, SE

Kepala Cabang Ungaran : Nindyo Wahyono, SE

Kepala Cabang Magelang : Adi Prabowo, SE

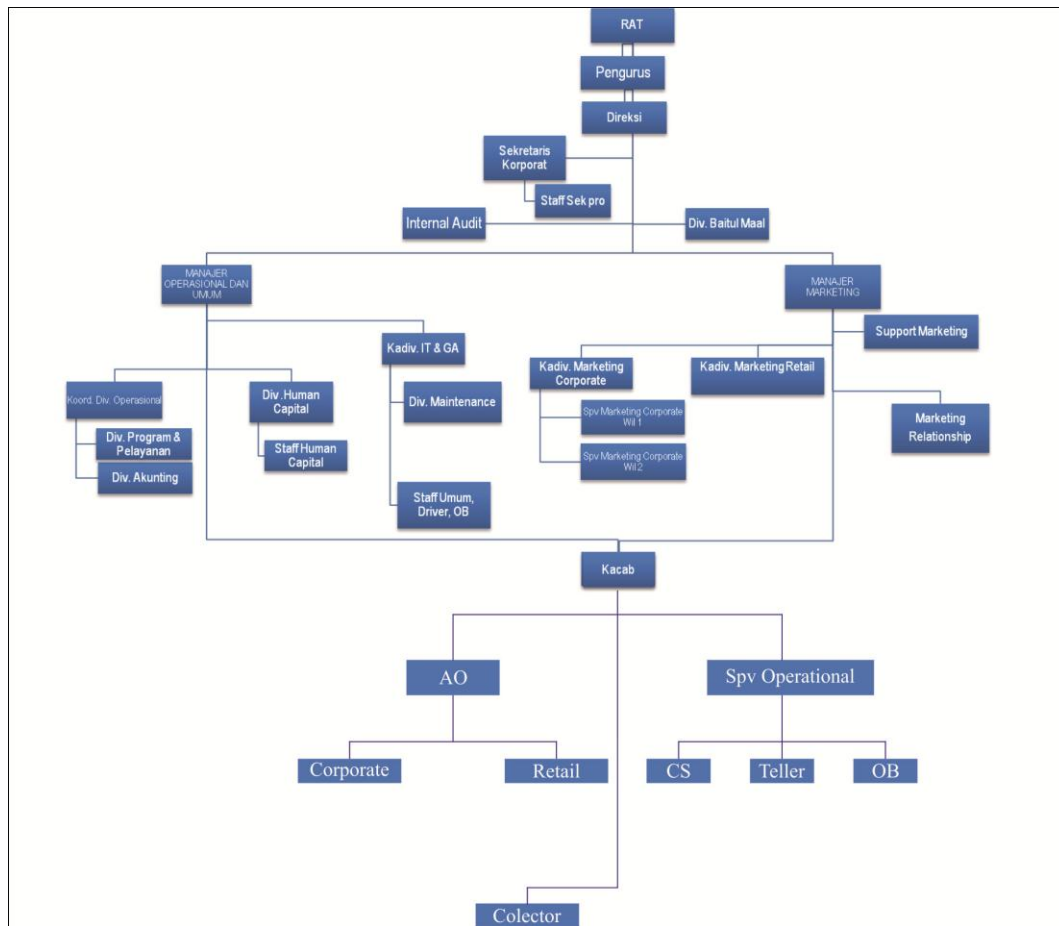
Kepala Cabang Kaliwungu : Waskitho Budi Hayu, SEI

Kepala Cabang Weleri : Retno Indriati, SE

Kepala Cabang Batang : M. Mudrik Tanthowi, SE

² www.bmtbinama.co.id. diakses pada tanggal 03 Mei Pukul 15.30 WIB.

3. Struktur Organisasi



4. Tugas Masing-masing Bagian

1. Penjelasan mengenai tugas masing-masing bagian sebagai berikut;

1) Rapat Anggota

Wadah aspirasi anggota dan pemegang kekuasaan tertinggi dalam koperasi. Sebagai pemegang kekuasaan tertinggi, maka segala kebijakan yang berlaku dalam koperasi harus melewati persetujuan rapat anggota terlebih dahulu.

2) Pengurus

Orang atau sekelompok orang yang mempunyai tugas memimpin langsung suatu perusahaan.

3) Direktur

Seseorang yang memiliki perusahaan atau orang profesional yang ditunjuk oleh pemilik usaha untuk menjalankan dan memimpin perusahaan.

4) Inspectorate

Bertugas untuk mengawasi.

5) Operational Staff

Bertugas untuk mengkoordinasi, memonitoring, dan memfasilitasi kegiatan operasional secara efisien dan efektifitas sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku. Operational staff dapat dibagi menjadi tiga yaitu *treasury div* (bendahara devisi), *operational dept* (manajer operasional), data support staff, yang masing-masing menjalankan fungsi dan tugasnya secara terpisah namun saling menunjang.

6) Financing Dept.

Manajer pembiayaan dan yang bertugas untuk mengawasi dan bertanggungjawab atas pengarsipan seperti dokumen, jaminan dan data lainnya anggota yaitu bagian AO Headquarter.

7) Remedial dan Collecting Dept.

Manajer yang bertugas untuk memperbaiki dan mengumpulkan data dan terdapat juga divisi remedial.

8) Corporate Secretariat

Sekretaris perusahaan. Corporate secretariat terdiri dari staff sekretaris.

9) Human Capital Divisi

Divisi sumber daya manusia.

10) IT (Information Teknologi) dan GA (General Affairs) Div.

Seseorang yang mengurus sistem-sistem komputer dan sarana prasarana lainnya. IT dan GA dapat dibagi menjadi dua yaitu staf GA dan driver.

11) Fund & Promotion Div.

Bertugas untuk melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dan mempromosikan produk-produk kepada masyarakat.

12) Kepala Cabang

Seseorang yang ditugaskan memimpin perusahaan di kantor cabang.

E. Budaya Perusahaan

Selain visi, misi, dan tujuan KSPPS BINAMA sebagai lembaga jasa keuangan mikro syariah menetapkan budaya kerja dengan prinsip-prinsip syariah yang mengacu pada sikap akhlaqul karimah dan kerahmatan.

1. Shidiq (benar).

Menjaga integritas pribadi yang bercirikan ketulusan niat, kebersihan hati, kejernihan berfikir, berkata benar, bersikap terpuji dan mampu menjadi teladan.

2. Istiqomah (tekun)

Menjadi pribadi yang tekun dan bertanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan.

3. Fastabiqul khairat (berlomba dalam kebaikan)

Bekerja merupakan bagian dari ibadah sehingga diharapkan dapat menyelesaikan setiap pekerjaan dengan tulus ikhlas.

4. Amanah (dapat dipercaya)

Menjadi terpercaya, peka, obyektif, dan disiplin serta penuh tanggung jawab.

5. Ta'awun (kerjasama)

Dapat bekerja sama dengan baik penuh keikhlasan dalam menyelesaikan pekerjaan.³

F. Manfaat dan Sasaran

1. Manfaat yang Hendak Dicapai

a) Manfaat Sosial

Terciptanya solidaritas dan kerjasama antara anggota atau nasabah KSPPS sehingga terbentuk komunikasi ekonomi anggota yang lebih produktif.

b) Manfaat Ekonomis

Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah, dan menumbuhkan usaha-usaha yang dapat

³ Mega Ratna Sari, *Strategi Pemasaran Pada Produk Tasaqur di KJKS Binama Tlogosari Semarang*, hlm. 38.

memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi umat Islam.

2. Sasaran yang Hendak Dicapai

a) Sasaran Binaan

Yang menjadi sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan : asset antara Rp 1.000.000,-sampai dengan Rp.1.000.000.000,-dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan.

b) Sasaran Funding

Yang menjadi sasaran funding(penggalangan dana) adalah: individu, lembaga-lembaga donor, BUMN, dan instansi pemerintah.

G. Produk-produk

Produk-produk KSPPS Binama (Bina Niaga Utama) Semarang. Sistem yang digunakan KSPPS dalam produk funding (simpanan) maupun lending (pembiayaan) adalah dengan sistem syariah (bagi hasil).

1. Produk pengerahan dana terdiri dari beberapa jenis simpanan, antara lain:

a. SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar)

Didasarkan atas akad Mudharabah, akad Mudharabah adalah akad antara dua belah pihak dimana satu pihak sebagai shahibul maal (penyedia modal), dan pihak lain sebagai Mudharib (pengelola modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati. Untuk setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu, dengan bagi hasil yang kompetitif. Bagi hasil keuntungan diberikan setiap bulan atas saldo rata-rata harian dan langsung menambahkan simpanan tersebut.

Ketentuan dan Syarat Pembukaan Rekening SIRELA

- ❖ Anggota
- ❖ Mengisi permohonan pembukaan rekening simpanan
- ❖ Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM)
- ❖ Setoran awal minimal Rp. 25.000,-
- ❖ Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

Keutamaan SIRELA

- ❖ Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- ❖ Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- ❖ Layanan jemput bola, oleh petgas kami ke tempat tujuan anda.
- ❖ Bebas biaya administrasi bulanan, bagi saldo yang terjaga di atas Rp. 100.000,-/bulan.
- ❖ Nisbah bagi hasil = 25% : 75%
- ❖ Berhadiah (2X dalam setahun)
- ❖ Bagi anggota yang saldo rata-rata perbulan mencapai 1 juta, maka akan memperoleh 1 poin undian dan berlaku kelipatan.
- ❖ Hadiah utama Sepeda Motor
- ❖ Ratusan Hadiah Hiburan

b. TASAQUR (Tabungan Persiapan Qurban)

Simpanan ini sebagai sarana persiapan ibadah Qurban bagi anggota, dengan setoran yang fleksibel sehingga memudahkan anggota dalam perencanaan ibadah Qurban. Didasarkan pada akad Mudharabah. Akad Mudharabah adalah akad antara dua belah pihak, dimana pihak satu sebagai Shahibul Maal (penyedia modal) dan pihak lain sebagai Mudharib (pengelola modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati.

Ketentuan dan Syarat Pembukaan Rekening TASAQUR

- ❖ Anggota
- ❖ Mengisi permohonan pembukaan rekening simpanan
- ❖ Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM)
- ❖ Setoran awal minimal Rp. 25.000,-
- ❖ Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

Keutamaan TASAQUR

- ❖ Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- ❖ Penarikan simpanan dilakukan secara periodik satu tahun satu kali, yaitu pada bulan Dzulhijjah.

- ❖ Peruntukan khusus sebagai dana untuk melaksanakan ibadah Qurban.
- ❖ Dilengkapi layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi baik setoran maupun penarikan diantar langsung oleh petugas kami ke tempat tujuan anda.
- ❖ Nisbah bagi hasil 28% : 72%.
- ❖ Bebas biaya administrasi bulanan.
- ❖ Berhadiah Kambing Setiap Tahun, berlaku bagi anggota dengan saldo rata-rata perbulan mencapai 250 ribu dan berlaku kelipatannya.

c. THAWAF (Tabungan Haji dan Umroh)

Simpanan ini dirancang sebagai sarana untuk persiapan Haji dan Umroh bagi anggota, dengan setoran yang fleksibel sehingga memudahkan anggota dalam perencanaan ibadah Haji dan Umroh nya serta perolehan bagi hasil yang kompetitif serta setara dengan Simpanan Berjangka 3 bulan. Tabungan ini menggunakan akad Mudharabah. Akad Mudharabah adalah akad antara dua belah pihak, dimana pihak satu sebagai Shahibul Maal (penyedia modal) dan pihak lain sebagai Mudharib (pengelola modal).

Ketentuan dan Syarat Pembukaan Rekening THAWAF

- ❖ Anggota
- ❖ Mengisi permohonan pembukaan rekening simpanan
- ❖ Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM)
- ❖ Setoran awal minimal Rp. 25.000,-
- ❖ Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

Keutamaan THAWAF

- ❖ Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- ❖ Peruntukannya khusus sebagai dana untuk melaksanakan Ibadah Haji atau Umroh.

- ❖ Dilengkapi layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi baik setoran maupun penarikan diantar langsung oleh petugas kami ke tempat tujuan anda.
- ❖ Nisbah bagi hasil 45% : 55%.
- ❖ Bebas biaya administrasi bulanan.
- ❖ Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji atau Umroh (BPIH).
- ❖ Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT Rp. 25.000.000 atau sesuai dengan ketentuan DEPAG.

d. **TARBIAH (Tabungan Arisan Berhadiah)**

Simpanan ini dirancang sebagai tabungan jangka panjang anggota yang mudah transaksinya, karena setoran yang sama setiap bulannya dengan jangka waktu sesuai periodenya, sehingga anggota akan memperoleh saldo tabungan saat jatuh tempo selain kesempatan memperoleh hadiah setiap bulannya.

Simpanan ini didasarkan pada akad Wadiah Yadhamanah. Akad Wadiah Yadhamanah adlah akad antara dua pihak, satu pihak yang menitipkan dana memberikan ijin kepada pihak yang dititipi dapat memanfaatkan dana yang dititipkan. Merupakan produk kombinasi dari sistem arisan dan tabungan dengan spesifikasi pada perolehan arisan, dimana setiap peserta yang keluar nomor rekeningnya saat diundi maka ia tidak memiliki kewajiban untuk menyetor lagi pada bulan berikutnya. Keuntungan produk ini dalam pengembangan ekonomi umat adalah perputaran dananya yang jangka panjang.

Ketentuan dan Syarat Pembukaan Rekening TARBIAH

- ❖ Anggota
- ❖ Mengisi permohonan pembukaan rekening simpanan
- ❖ Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM)
- ❖ Setoran awal dan selanjutnya sesuai ketentuan
- ❖ Hanya rekening aktif yang berhak ikut pada pembukaan Tarbiah Bulanan

Keutamaan TARBIAH

- ❖ Setiap rekening yang keluar pada saat pembukaan arisan berhak mendapatkan hadiah-hadiah berupa uang maupun barang.
- ❖ Bila Nomor Rekening anda keluar saat pembukaan arisan dan berhak atas dana arisan, anda tidak perlu membayar setoran lagi, karena kelebihan uang dari saldo TARBIAH anda adalah hadiah dari kami. Dan anda masih berkesempatan memperoleh hadiah istimewa dan hadiah hiburan.
- ❖ Anda dapat mempunyai lebih dari satu rekening Tarbiah, sehingga kesempatan mendapatkan hadiah lebih besar.
- ❖ Dapat menjadikan simpanan jangka panjang yang aman, karena pencairan Tarbiah hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo.
- ❖ Dilengkapi dengan layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi baik setoran maupun penarikan diantar langsung oleh petugas kami ketempat tujuan anda.
- ❖ Dapatkan souvenir cantik untuk setiap pembukaan rekening.

e. SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Didasarkan atas akad Mudharabah. Akad Mudharabah adalah akad antara dua pihak, satu pihak sebagai Shahibul Maal (penyedia modal) dan pihak lain sebagai Mudharib (pengelola modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati. Yaitu produk yang berguna untuk investasi jangka panjang, dengan jangka waktu yang beragam, yaitu 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

Ketentuan dan Syarat Pembukaan Rekening SISUKA

- ❖ Anggota
- ❖ Mengisi permohonan pembukaan rekening simpanan
- ❖ Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/SIM)
- ❖ Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-

Keutamaan SISUKA

- ❖ Sebagai sarana investasi jangka panjang
- ❖ Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di KSPPS Binama

- ❖ Dilengkapi dengan layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi baik setoran maupun penarikan diantar langsung oleh petugas kami ketempat tujuan anda.
- ❖ Jangka waktu beragam dan bagi hasil yang kompetitif serta menguntungkan:
 - 3 Bulan = 45% ; 55%
 - 6 Bulan = 50% : 50%
 - 12 Bulan = 55% : 45%
- ❖ Dapatkan souvenir cantik untuk setiap pembukaan rekening.

Ilustrasi Bagi Hasil Simpanan



Contoh:

Penempatan rata-rata dana bapak Ahmadi di Koperasi Syariah sebesar 1 juta dalam satu bulan.

Total dana yang dikelola oleh Koperasi Syariah 1.350 Milyar

Total pendapatan Koperasi Syariah 25 juta satu bulan

Nisbah bagi hasil 25% : 75%

Maka perhitungan bagi hasil atas penempatan dana bapak Ahmad sebagai berikut:

$$= \frac{\text{Saldo Rata-rata SIRELA bapak Ahmad}}{\text{Total Dana di Binama}} \quad \text{X Pendapatan X Nisbah}$$

$$= \frac{\text{Rp. 1.000.000,-}}{\text{Rp. 1.350.000.000,-}} \quad \text{X Rp. 25.000.000,- X 25\%}$$

Rp. 4.630,-

2. Produk Pembiayaan

a. Barang Modal Kerja

Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah, yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak. Pembiayaan ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja atau modal investasi yaitu:

- 1) Barang dagangan
- 2) Bahan baku produksi
- 3) Alat-alat kerja

Syarat administratif dan ketentuan pengajuan:

- ❖ WNI
- ❖ Usia minimal 21 tahun dan maksimal usia pensiun pada saat jatuh tempo perjanjian
- ❖ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- ❖ FC KTP suami istri
- ❖ FC KK
- ❖ FC Surat Nikah
- ❖ Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan
- ❖ FC mutasi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir
- ❖ FC STNK & PBB, BPKB mobil atau motor & STNK (sebagai jaminan)

Keunggulan Pembiayaan Barang Modal Kerja

- ❖ Proses cepat dengan persyaratan mudah
- ❖ Jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian
- ❖ Plafon pembiayaan sampai 80% dari harga jaminan
- ❖ Bebas biaya pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo
- ❖ Sebagai jaminan adalah *fiked asset* ataupun kendaraan bermotor

b. Serba-serbi

Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah, yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak. Pembiayaan ini diberikan kepada anggota untuk memenuhi kebutuhan serbaguna yang bersifat konsumtif dan produktif.

Syarat administratif dan ketentuan pengajuan:

- ❖ WNI
- ❖ Usia minimal 21 tahun dan maksimal usia pensiun pada saat jatuh tempo perjanjian
- ❖ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- ❖ FC KTP suami istri
- ❖ FC KK
- ❖ FC Surat Nikah
- ❖ Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan
- ❖ FC mutasi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir
- ❖ FC STNK & PBB, BPKB mobil atau motor & STNK (sebagai jaminan)

Keunggulan Pembiayaan Barang Serba-serbi

- ❖ Proses cepat dengan persyaratan mudah
- ❖ Jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian
- ❖ Plafon pembiayaan sampai 80% dari harga jaminan
- ❖ Bebas biaya pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo
- ❖ Sebagai jaminan adalah *fiked asset* ataupun kendaraan bermotor

c. Kepemilikan Kendaraan Bermotor

Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah, yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak. Pembiayaan ini diperuntukkan anggota yang ingin membeli kendaraan bermotor, baik baru maupun *second*.

Syarat administratif dan ketentuan pengajuan:

- ❖ WNI
- ❖ Usia minimal 21 tahun dan maksimal usia pensiun pada saat jatuh tempo perjanjian
- ❖ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- ❖ Mobil yang dibeli maksimal berumur 20 tahun
- ❖ FC KTP suami istri
- ❖ FC KK
- ❖ FC Surat Nikah
- ❖ Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan
- ❖ FC mutasi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir
- ❖ FC BPKB mobil atau motor yang dibeli

Keunggulan Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor

- ❖ Proses cepat dengan persyaratan mudah
- ❖ Jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian
- ❖ Uang muka ringan, minimal 20% dari harga kendaraan
- ❖ Bebas biaya pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo
- ❖ Sebagai jaminan adalah BPKB mobil atau motor yang dibeli

d. Kepemilikan Tanah (KpT)

Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah, yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak. Pembiayaan ini diperuntukkan anggota yang ingin membeli tanah sebagai investasi atau konsumtif.

Syarat administratif dan ketentuan pengajuan:

- ❖ WNI
- ❖ Usia minimal 21 tahun dan maksimal usia pensiun pada saat jatuh tempo perjanjian
- ❖ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- ❖ FC KTP suami istri penjual dan pembeli
- ❖ FC KK penjual dan pembeli
- ❖ FC surat nikah penjual dan pembeli
- ❖ Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan
- ❖ FC mutasi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir
- ❖ FC PBB tahun berakhir
- ❖ Tanah yang dibeli sudah bersertifikat pecah
- ❖ Jaminan pembiayaan tanah yang dibeli
- ❖ Sertifikat tanah yang dibeli bisa dibalik nama atas nama pemohon pembiayaan
- ❖ Proses balik nama sertifikat dilakukan melalui notaris yang bekerjasama dengan KSPPS Binama

Keunggulan Pembiayaan Kepemilikan Tanah

- ❖ Membantu memenuhi kebutuhan investasi
- ❖ Proses cepat dengan persyaratan mudah
- ❖ Jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian
- ❖ Uang muka ringan, minimal 20% dari harga tanah
- ❖ Bebas biaya pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo

e. Multijasa

Pembiayaan ini menggunakan akad *Ijarah Multijasa*, yaitu akad pembiayaan dimana KSPPS Binama memberikan pembiayaan kepada anggotanya dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dalam pembiayaan *Ijarah Multijasa* tersebut pihak KSPPS Binama memperoleh imbalan jasa/ ujah. Contoh pembiayaan multijasa diantaranya yaitu: biaya kesehatan, biaya pendidikan, biaya pernikahan dll.

Syarat administratif dan ketentuan pengajuan:

- ❖ WNI
- ❖ Usia minimal 21 tahun dan maksimal usia pensiun pada saat jatuh tempo perjanjian
- ❖ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- ❖ FC KTP suami istri
- ❖ FC KK
- ❖ FC surat nikah
- ❖ Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan
- ❖ FC mutasi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir
- ❖ FC Sertifikat & PBB, BPKB mobil atau motor & STNK (sebagai jaminan)

Keunggulan Pembiayaan Multijasa

- ❖ Proses cepat dengan persyaratan mudah
- ❖ Jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian
- ❖ Plafon pembiayaan sampai dengan 80% dari harga jaminan
- ❖ Bebas biaya pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo
- ❖ Sebagai jaminan adalah *fiked asset* ataupun kendaraan bermotor

f. Talangan Haji dan Umroh

Pembiayaan ini menggunakan akad *Ijarah Multijasa*, yaitu akad pembiayaan dimana KSPPS Binama memberikan pembiayaan kepada anggotanya dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dalam pembiayaan *Ijarah Multijasa* tersebut pihak KSPPS Binama memperoleh imbalan jasa/ ujah. Pembiayaan ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan pendaftaran porsi haji dan umroh.

Syarat administratif dan ketentuan pengajuan:

- ❖ WNI
- ❖ Usia minimal 21 tahun dan maksimal usia pensiun pada saat jatuh tempo perjanjian
- ❖ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan

- ❖ FC KTP suami istri
- ❖ FC KK
- ❖ FC surat nikah
- ❖ Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan
- ❖ FC mutasi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir
- ❖ FC Sertifikat & PBB, BPKB mobil atau motor & STNK (sebagai jaminan)

Keunggulan Pembiayaan Talangan Haji dan Umroh

- ❖ Proses cepat dengan persyaratan mudah
- ❖ Jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian
- ❖ Plafon pembiayaan sampai dengan 80% dari harga jaminan
- ❖ Bebas biaya pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo
- ❖ Sebagai jaminan adalah *fiked asset* ataupun kendaraan bermotor

g. Griya Idaman

Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah, yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak. Produk ini dikhususkan untuk anggota yang mempunyai keinginan memiliki rumah, baik rumah baru ataupun rumah Isecond Iberupa tempat tinggal/apartemen/ruko.

Syarat administratif dan ketentuan pengajuan:

- ❖ WNI
- ❖ Usia minimal 21 tahun dan maksimal usia pensiun pada saat jatuh tempo perjanjian
- ❖ Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- ❖ FC KTP suami istri penjual dan pembeli
- ❖ FC KK penjual dan pembeli
- ❖ FC surat nikah penjual dan pembeli
- ❖ Slip gaji dan surat keterangan kerja bagi karyawan
- ❖ FC mutasi rekening tabungan selama 6 bulan terakhir
- ❖ FC Sertifikat yang dibeli

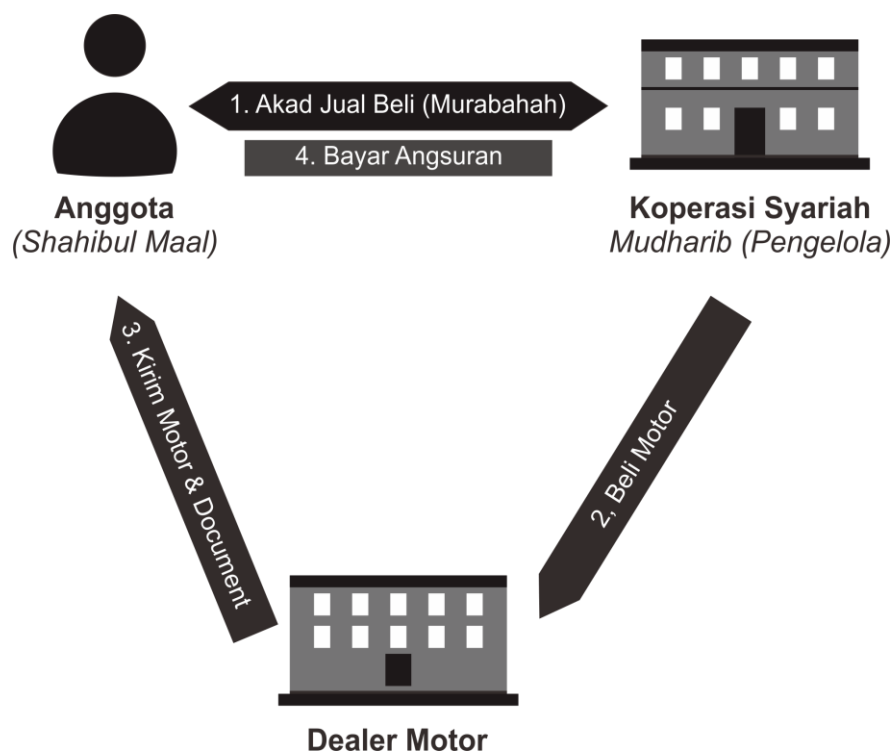
- ❖ FC PBB tahun terakhir

Keunggulan Pembiayaan Griya Idaman

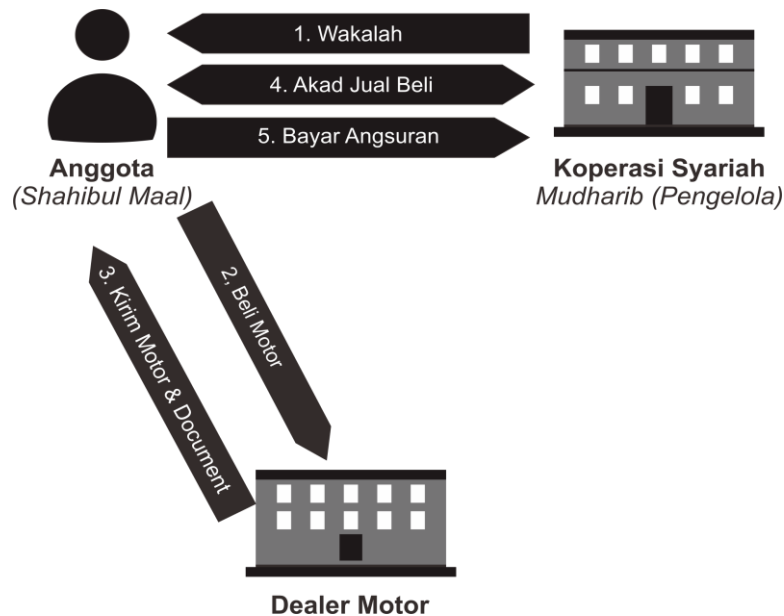
- ❖ Membantu memenuhi kebutuhan investasi
- ❖ Jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian
- ❖ Uang muka ringan, minimal 20% dari harga rumah
- ❖ Bebas biaya pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo

Ilustrasi Akad Pembiayaan

Ibu Siti berencana membeli kendaraan seharga Rp. 15.000.000,- melalui pembiayaan di koperasi syariah. Maka koperasi syariah selaku penjual dan ibu Siti selaku pembeli. Koperasi syariah menjual kendaraan tersebut kepada ibu Siti seharga Rp. 18.060.000,- dengan rincian harga perolehan kendaran Rp. 15.000.000,- ditambah dengan margin keuntungan Rp. 3.060.000,- yang akan diangsur selama 12 bulan. Disini koperasi menggunakan *wakalah* karena tidak menyediakan kendaraan secara langsung untuk dijual ke ibu Siti.



Ilustrasi Akad Murabahah Dengan Wakalah



H. Strategi Pemasaran Simpanan THAWAF di KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan

Pemasaran merupakan kegiatan memperkenalkan produk kepada masyarakat (calon anggota), agar produk yang ditawarkan bisa dikenal serta masyarakat mengetahui manfaat dari produk tersebut. Dalam menjalankan kegiatan pemasaran di KSPPS Binama Semarang, khususnya Kantor Cabang Ngaliyan biasanya menggunakan beberapa cara (strategi) yang dilakukan untuk menarik masyarakat. Diantaranya adalah:

a) Strategi Produk

1. Menentukan Motto

Agar anggota mampu memahami maksud visi dan misi yang ingin dicapai KSPPS BINAMA Semarang, maka dalam penentuan produk disesuaikan dengan berdasarkan motto dan tujuan simpanan thawaf sendiri. Simpanan thawaf dirancang sebagai sarana persiapan ibadah Haji dan Umroh.

2. Menentukan Merk

KSPPS BINAMA Semarang menentukan merk seperti SIRELA, TASAQUR, THAWAF, TARBIAH, SISUKA dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- ❖ Nama produk diselaraskan dengan maksud dan tujuan diciptakannya produk.
- ❖ Nama produk bisa diingat oleh anggota dan dipahami dengan mudah.
- ❖ Thawaf merupakan salah satu rukun Haji dan Umroh, sehingga bisa langsung dipahami maksudnya.

b) Strategi Harga

Harga ditentukan berdasarkan ukuran atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki suatu produk. Dengan setoran yang fleksibel bertujuan untuk memudahkan anggota dalam perencanaan ibadah Haji dan Umroh.

- Setoran awal minimal Rp. 25.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

Kelebihan Produk Thawaf

- Peyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu
- Peruntukannya khusus sebagai dana untuk melaksanakan ibadah Haji dan Umroh.
- Dilengkapi dengan layanan jemput bola, untuk kemudahan transaksi setoran yang akan langsung di ambil oleh petugas KSPPS BINAMA.
- Nisbah bagi hasil = 45% : 55% (setara dengan bagi hasil simpanan berjangka 3 bulan)
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji dan Umroh (BPIH)
- Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT Rp. 25.000.000 atau sesuai ketentuan DEPAG.

c) Strategi Tempat

Strategi tempat yang dilakukan KSPPS BINAMA Semarang ditempatkan di beberapa wilayah Jawa Tengah yang berada di pinggir jalan raya dan kompleks ruko yang ramai aktivitas bisnis. Diantaranya yaitu:

1. Semarang Tlogosari
2. Semarang Ngaliyan
3. Ungaran
4. Magelang
5. Kaliwungu
6. Weleri
7. Batang

Namun dalam hal ini, upaya meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan produk simpanan Thawaf di KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan yaitu dengan menggunakan sistem jemput bola. Jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi calon anggota di rumah-rumah ataupun di tempat mereka berusaha. Karena petugas akan lebih leluasa menjelaskan produk KSPPS BINAMA yang ditawarkan.

d) Strategi Promosi

Salah satu tujuan promosi KSPPS BINAMA Semarang adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon anggota baru. Ada 3 macam strategi yang dilakukan KSPPS BINAMA Semarang dalam mempromosikan produknya, diantaranya adalah:

1. Penyebaran Brosur

Brosur merupakan cara pemasaran melalui media cetak. Kegiatan ini biasanya dilakukan di pinggir jalan dan dibagikan kepada pengendara bermotor. Selain itu pendistribusian brosur (promosi) yaitu dengan mendatangi masyarakat sekitar melalui rumah-rumah yang dikunjungi sesuai dengan objek yang dijadikan pasar sasaran marketing KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan.

2. Media Sosial

Cara promosi melalui media sosial juga biasanya dilakukan oleh marketing KSPPS BINAMA Semarang, dengan memperkenalkan produk yang ada. Namun cara ini kurang begitu efektif, karena lingkungan media sosial itu mencakup banyak wilayah, sedangkan jangkauan dari KSPPS BINAMA Sendiri masih terbatas. Namun dalam strategi pemasaran melalui media sosial ini biasanya yang paling diminati dalam jasa pembiayaan.

3. Tatap Muka (*face to face*)

Kegiatan ini dilakukan oleh marketing funding untuk menjelaskan produk apa saja yang ditawarkan oleh KSPPS BINAMA Semarang, salah satunya ialah produk Thawaf. Dengan metode seperti ini di anggap cara yang paling efektif, karena dengan cara ini, karyawan dan calon anggota bisa berbincang langsung dengan marketing KSPPS BINAMA. Dengan proses seperti itulah pemahaman dari masyarakat lebih mendalam (berbeda) di banding hanya membagikan brosur saja. Dalam kegiatan ini marketing akan mengenalkan dan menjelaskan produk yang ditawarkan kepada masyarakat, dibantu dengan memperlihatkan brosur dan Katalog Produk KSPPS BINAMA Semarang. Dalam katalog tersebut berisikan tentang penjelasan produk-produk yang ditawarkan KSPPS BINAMA Semarang.

Hal yang dilakukan marketing dalam menjelaskan produk yang ditawarkan, disisi lain marketing juga menjelaskan sejarah, alamat kantor, baik itu pusat ataupun kantor cabang KSPPS BINAMA Semarang. Kegiatan ini bertujuan agar calon anggota bisa yakin terhadap KSPPS BINAMA Semarang, dan bisa dipercaya masyarakat umum, sehingga banyak masyarakat yang menggunakan produk yang ditawarkan.

4. Getok Tular

Getok Tular ini merupakan salah satu efek dari fasilitas yang diberikan KSPPS BINAMA Semarang. Yaitu dengan cara melayani anggota semaksimal mungkin, sehingga anggota tersebut selain dijadikan bahan acuan untuk meyakinkan calon anggota disisi lain anggota yang dilayani dengan baik dengan sendirinya akan menceritakan tentang KSPPS BINAMA kepada saudara ataupun tetangga-tetangganya. Dari pelayanan inilah masyarakat akan tahu melalui anggota KSPPS BINAMA yang menceritakan keberadaan dan produk-produk yang ditawarkan. Ketika anggota yang melakukan pengenalan tentang produk KSPPS BINAMA ini, maka masyarakat akan mudah dan percaya akan produk dan keberadaan KSPPS BINAMA, karena masyarakat memandang anggota tersebut orang yang ia dikenal dan anggota tersebut pun sudah ikut menggunakan produk KSPPS BINAMA.

Pada dasarnya strategi pemasaran untuk simpanan (*funding*) yang dilakukan oleh marketing KSPPS BINAMA Semarang Kantor Cabang Ngaliyan ini adalah sama. Dari cara pemasarannya tidak ada yang membedakan atau dikhususkan untuk membidik di pemasaran Thawaf (Tabungan Haji dan Umroh). Yang membedakan hanya dalam peruntukannya saja, yaitu niatan anggota untuk melakukan simpanan untuk haji atau umroh.