Jakarta, Yogyakarta, Klaten, Banjarnegara, Purwokerto, Temanggung, Magelang dan akan terus mengembangkan diri ke kota-kota lain.

Salah satu kota yang jadi perluasan cabang TAMZIS dalam rangka melayani ummat adalah kota Bandung. Selain menjadi daya tarik objek wisata nasional, Bandung juga sebagai pusat mode Indonesia. Tidak heran perputaran uang yang berada di daerah ini sangat potensial Karena daya tarik tersebut penduduk kota bandung semakin padat yang ditandai dengan hijrahnya sebagian masyarakat pedesaan ke kota. Fokus TAMZIS yang bergerak dalam mendanai pembiayaan usaha mikro disambut baik oleh masyarakat yang khususnya berada di pasar-pasar tradisional. Pada tanggal 2 November 2009 kantor bandung yang terletak di pusat kota menjadi awal pilihan bagi pengusaha mikro untuk mendapatkan pembiayaan produktif dengan melepaskan cengkraman tengkulak. Pembiayaan yang digulirkan kepada masyarakat kecil diawali pada tanggal 15 November 2009. Pembiayaan ini sangat meringankan pengusaha kecil untuk mengakses dana yang mereka sulit untuk dapatkan melalui lembaga keuangan seperti Bank. Sampai saat ini jumlah anggota yang terdaftar di TAMZIS berjumlah 5910 jiwa. Pembiayaan ini telah dapat menyebar ke hampir seluruh kota bandung seperti : Pasar ITC, Kiara Condong, Astana Anyar, Cijerah, Cicadas, Pasar Suci, Kopo dan Ujung Berung.

4.1.1.1 Tujuan Perusahaan

1. Tujuan Umum

Ikut aktif dalam mengembangkan kehidupan berkoperasi dalam masyarakat sebagai perwujudan daripada partisipasi organisasi dalam melaksanakan program nasional.

2. Tujuan Khusus

    a. Meningkatkan kesejahteraan anggota agar mencapai Tri Sehat Koperasi yaitu :

        - Sehat Organisasi
        - Sehat Usaha
        - Sehat Mental

    b. Meningkatkan dan mengembangkan operasional dengan sistem syariah.

4.1.1.2 Visi dan Misi

Visi dan misi Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung adalah sebagai berikut :

Visi :

" Menjadi lembaga keuangan mikro syariah utama, terbaik dan terpercaya"

Misi :

1. Membantu dan memudahakan masyarakat mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya.
2. Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional dan bermartabat.
3. Menjaga kesucian ummat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama.

4. Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan sesuai syariah.
5. Menciptakan sistem kerja yang efesien dan inovatif.

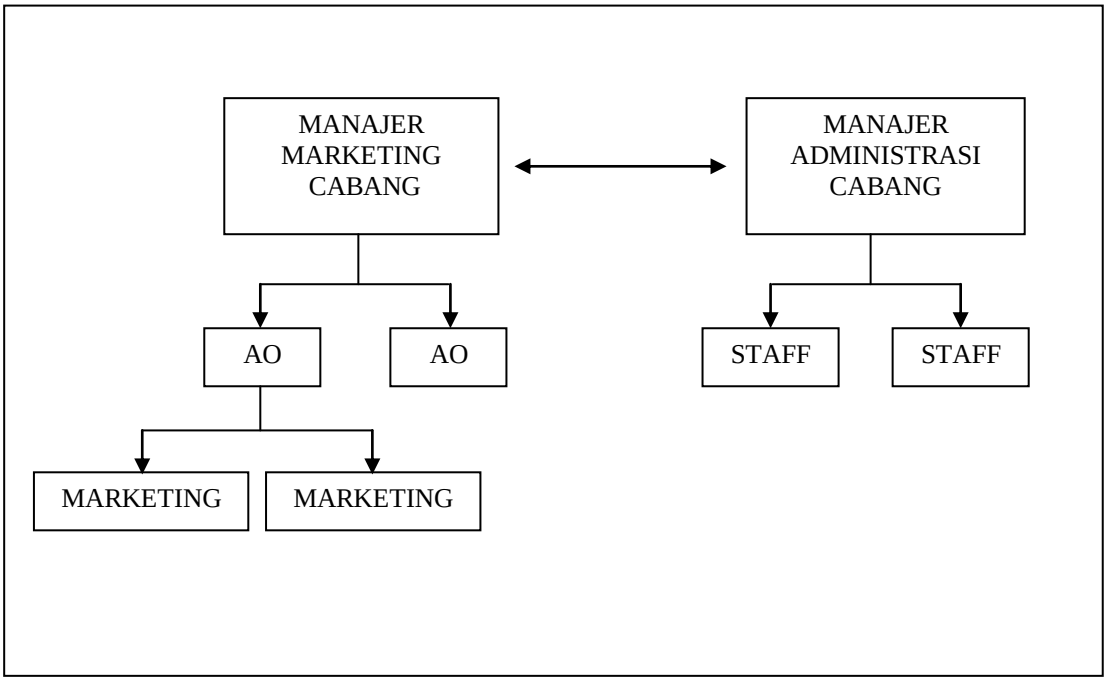
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur adalah cara sesuatu disusun dan dibangun.

Organisasi adalah suatu proses identifikasi dan pembentukan serta pengelompokan kerja, mendefinisikan dan mendelegasikan wewenang maupun tanggung jawab dan menetapkan hubungan-hubungan dengan maksud unutuk memungkinkan orang-orang bekerjasama secara efektif dalam menuju tujuan yang ditetapkan.

Struktur Organisasi adalah susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Dalam struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung berada di bawah kantor area jakarta. Kepemimpinan di koperasi ini dipegang oleh Manajer Marketing Cabang dan Manajer Administrasi Cabang yang dibantu oleh staff-staff marketing dan administrasi.



Gambar 4.1
Struktur Organisasi Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung

4.1.3 Job Description

1) Manajer Marketing Cabang

   a) Bersama-sama dengan MAC merancang programm kerja dan anggaran tahunan kantor cabang yang berkaitan dengan promosi, pemasaran, penjualan produk dan edukasi syariah terhadap masyarakat.

   b) Melakukan pendekatan terhadap tokoh masyarakat atau ormas yang potensial dalam memperluas market share TAMZIS.

   c) Bersama-sama dengan MAC mengelola likuiditas kantor cabang yang seimbang.

   d) Melakukan survey dan penilaian kelayakan atas pengajuan pembiayaan dari anggota sesuai dengan kewenangan yang telah diatur dalam SOP pembiayaan.

e) Mengklasifikasi kelancaran pembiyaan dan melakukan remediasi sesuai dengan jenjang dan klasifikasi yang telah diatur dlm SOP pembiayaan.

f) Menciptakan iklim kerja yang baik, melakukan bimbingan dan senantiasa memotivasi staf-stafnya agar terus meningkatkan pestasi.

g) Menciptakan suasana islami dan senantiasa berusaha agar prinsip-prinsip syariah dilakukan secara baik di lingkungan kantornya.

h) Bersama MAC membuat laporan keuangan dan kinerja kantor cabang ke manajemen pusat melalui area.

i) Bersama-sama deengan MAC melakukan bimbingan, arahan, motivasi dan evaluasi terhadap karyawan magang.

2) Manajer Administrasi Cabang

a) Melakukan pembagian kerja admin (koordinasi) berdasarkan fugsinya yaitu: admin teller, admin CSO, admin pembiayaan.

b) Melakukan pengawasan agar semua fungsi administrasinya berjalan dengan baik.

c) Memeriksa laporan harian dari staf-stafnya dan mengkomunikasikannya dengan MMC untuk dibuatkan laporan ke kantor pusat.

d) Memantau likuiitas kas kantor dan mengkomunikasikannya dengan kantor pusat dalam rangka mengelola likuiditas yang optimal.

e) Memenuhi kebutuhan likuiditas (kas kecil) admin teller dan memantau penggunaannya serta memeriksa laporannya setiap hari.

f) Bersama-sama dengan MMC dan admin pembiyaan mengatur jadwal pencarian.

g) Menerbitkan dan menndatangani buku simpanan mutiara dan sertifikat Ijabah.

h) Mengontrol outstanding pembiayaan dan simpanan setiap akhir bulan.

i) Mengeluarkan dan mengontrol biaya yang telah dianggarkan dalam RAB bersama-sama dengan MMC.

j) Melaksanakan administrasi kepersonaliaan non kebijakan seperti absensi, ijin atau cuti dan lain-lain.

k) Mengelola barang persediaan kantor dengan membuat data masing-masing stock barang kantor dan segera membuat daftar kebutuhan barang dan mengkomunikasikannya ke kantor pusat agar dapat segera dikirimkan atau ekspedisi barang keperluan terseut.

l) Melakukan teguran lisan dan atau tertulis jika melihat pnyimpangan dan atau perbuatan yang tidak pantas yang dilakukan oleh rekan kerja sekantor.

m) Membuat laporan bulanan ke manajemen pusat melalui manajer atau wakil manajemen Area yang berisi : Laporan performa kantor secara menyeluruh, laporan outstanding setiap bulan, persoalan dan penyelesaian permasalahan yang terjadi di kantor.

3) Marketing/Kolektor

a) Memasarkan dan mengenalkan produk-produk TAMZIS.

b) Menjelaskan kepada masyarakat prosedur dan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi anggota.

c) Menjelaskan kepada masyarakat prosedur dan syarat-syarat mendapatkan fasilitas pendanaan dan pembiayaan dari TAMZIS.

d) Melayani dan membantu anggota secara teknis yang akan melakukan transaksi (pembiayaan, simpanan, investasi, zakat, shadaqah, infaq, dan waqaf) dengan TAMZIS.

4) Administrasi Teller

a) Menjaga kerapihan, ketertiban ruang teller dan ruang pelayanan.

b) Menyiapkan semua informasi yang dibutuhkan anggota baik dalam bentuk banner, brosur, pengumuman dan papan informasi bagi hasil di ruang pelayanan.

c) Melakukan pelayanan penerimaan dan inpt setoran iuran pokok, iuran wajib dan iuran sukarela dari anggota.

d) Melakukan penerimaan dan input data setoran simpanan mutiara, investasi berjangka mudharabah, zakat, infaq, shadaqah dan wakaf.

e) Melaksanakan transaksi dan input data atas penarikan simpanan mutiara, pencairan ijabah dan pengeluaran uang lainnya.

f) Melaksanakan pelayanan EDC.

g) Melaksanakan input data atas semua transaksi kebutuhan marketing dan kebutuhan kantor lainnya.

h) Mengarsipkan semua buki transaksi dan laporan marketing setiap hari.

i) Melaporkan kepada MAC transaksi-transaksi atau data yang dianggap tidak wajar, mencurigakan atau kurang lengkap.

5) Administrasi Customer Service

a) Menjaga keindahan atau kerapihan dan mengatur kebersihan ruang kerja.
b) Melayani tamu yang datang ke kantor baik anggota, pejabat atau masyarakat umum.
c) Melayani kebutuhan masyarakat terhadap informasi perusahaan.
d) Melakukan proses pendaftaran anggota baru.
e) Mecatat jadwal, agenda, acara perusahaan (agenda tamu/ studi banding/ jadwal atau acara manajer dan wakil manajer dan lain-lain agenda perusahaan).
f) Mempersiiapkan dan mengkoordinir agenda atau acara perusahaan.
g) Melakukan konfirmasi ke anggota mengenai rekening ijabah yang akan jatuh tempo apakah akan diperpanjang atau dicairkan.

6) Administrasi Pembiayaan
   a) Memberi rekomendasi kepada MMC untuk menolak atau menrima sebuah pengajuan pmbiayaan seorang anggota berdasarkan kebenaran data, kelengkapan administrasi dan atau sejarah pembiayaan.
   b) Melaporkan kepada MAC dan atau MMC jika melihat adanya pelanggaran SOP dan atau keganjilan pada pengajuan pembiayaan yang berpotensi menyimpang yang dilakukan oleh anggota atau marketing.
   c) Menunda atau membatalkan pencairan pembiayaan (penyerahan dana) kepada anggota jika di lapangan terdapat perbedaan data dengan surat pengajuan pembiayaan.

4.1.4 Aktivitas Perusahaan

Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS menawarkan produk-produk bagi para nasabahnya, baik dari kalangan ekonomi bawah, menengah dan atas. Aktivitas Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung adalah sebagai berikut :

1. Produk Penghimpunan Dana (Funding)
    a. Simpanan Mutiara

        Prinsip operasional simpanan mutiara:

        1) Mudah
            - Setoran dan pengambilan dapat dilayani di semua kantor TAMZIS. Kemudahan yang diberikan kepada anggota dalam melakukan transaksi menyimpan maupun menarik dana dapat dilakukan di semua cabang TAMZIS.
            - Setoran dan pengambilan dapat dilayani di tempat anggota. Salah satu kelebihan TAMZIS dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya adalah pelayanan setoran dan pengambilan di tempat nasabah. Tugas itu diserahkan kepada marketing untuk mendatangi nasabah baik yang akan mengambil dana dari tabungan maupun menyimpan.

        2) Multiguna
            - Sangat cocok bagi yang memiliki usaha perdagangan di pasar maupun sentra usaha lainnya. Fokus utama dari Koperasi Jasa Keuangan Syariah TAMZIS yang berfokus pada sektor

mikro sangat cocok bagi kalangan kelas bawah yang kurang dapat mengakses perbankan.

- Dapat digunakan sebagai simpanan pendidikan, walimah, Qurban, Aqiqah dan Haji. Selain untuk sirkulasi kas suatu usaha, nasabah dapat menyimpan dana untuk keperluan lain seperti: pendidikan, walimah, qurban, aqiqah dan haji.

3) Barokah

- Menggunakan prinsip Wadiah Yad ad Dhamanah, yaitu TAMZIS menerima titipan dari anggota kemudian disalurkan ke usaha yang produktif. Prinsip ini sudah menjadi umum di berbagai lembaga keuangan syariah lainnya. Nasabah shahibul mal menitipkan dananya kepada TAMZIS untuk tujuan penyimpanan saja yang dapat diambil sewaktu-waktu. Tambahan yang diberikan pihak TAMZIS hanya berupa bonus atas titipan nasabah.

b. Simpanan Berjangka "Investasi Berjangka Mudharabah"

1) Dikelola berdasarkan prinsip yang adil.

Produk investasi yang ditawarkan TAMZIS kepada anggotanya dengan prinsip adil yaitu nisbah atas keuntungan sesuai dengan proporsi modal dan jangka waktu.

2) Disalurkan untuk membiayai para pedagang dan usaha kecil.

Dana yang telah di tampung dari investor akan disalurkan untuk pembiayaan para pedagang dan usaha kecil. Memberikan barokah dan peningkatan ekonomi secara efisien.

3) Disalurkan hany untuk kegiatan usaha yang halal.

   Sesuai denagn prinsip syariah yang memegang prinsip bahwa usaha yang akan nanti digulirkan pembiayaan harus sesuai dengan kaidah-kaidah syar'i. Diantara usaha yang dilarang adalah usaha perjuadian, minuman keras, klub malam, perdagangan bai dan lain-lain.

4) Perolehan bagi hasil yang kompetitif.

   Pendapatan bersih dari TAMZIS hasil dari operasional kantor digabungkan dari seluruh cabang kemudian dibagikan kepada anggota menurut proporsi. Bagi hasil ini sangat kompetitif dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya.

5) Mudah dalam bertransaksi, kami siap datang ketempat anda.

   Inilah ujung tombak TAMZIS dalam memberikan layanan prima kepada anggota. Marketing selalu melakukan jemput bola untuk mendatangi konsumen.

6) Berpengalaman lebih dari 16 tahun.

   Sejak berdiri 16 tahun silam, sudah banyak pengalaman yang membuktikan TAMZIS bisa bertahan dari krisis moneter dan keraguan-keraguan lainnya.

7) Memiliki jaringan tingkat nasional.

Sudah hampir 25 cabang yang tersebar ke hampir seluruh pulau jawa yang memberikan kemudahan bagi anggota untuk bertransaksi di seluruh cabang. Dengan banyaknya jaringan kantor, itu semua membuktikan kepercayaan dan loyalitas publik dan anggota terhadap TAMZIS serta kemampuan manajemen dalam pengelolaan.

c. Modal Penyertaan

1) Menggunakan Sistem musyarakah. Dimana kerjasama antara dua belah pihak sama-sama menyerahkan modal dan keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati.

2) TAMZIS menerima investasi dari anggota dan diputar untuk kegiatan TAMZIS, bagi hasilnya diberikan sesuai SHU.

3) Jangka waktu minimal 3 tahun, nominal minimal 100 juta.

4) Bagi hasil (SHU) diberikan setiap periode tutup buku.

2. Produk Pembiayaan (Financing)

a. Pembiayaan Mikro Syariah Mudharabah

1) Diutamakan untuk para pedagang di pasar. Sasaran utama dari produk ini adalah untuk membantu para pedagang kecil kecil dalam mengakses dana. Sehingga dapat terjadi sirkulasi perdagangan dan dana tidak hanya menumpuk pada suatu golongan saja.

2) Usaha yang dibiayai sudah berjalan minimal satu tahun. Untuk meminimalisir terjadinya kemacetan maka usaha yang dibiayai adalah usaha yang telah berjalan selama satu tahun. Dengan estimasi

bahwa usaha yang telah berjalan dikatakan sehat atau dapat ditekan sedemikian mungkin terjadi kemacetan.

3) Menggunakan prinsip mudharabah muqayyadah. Perjanjian atau akad yang terjadi antara anggota dan pihak TAMZIS denagn syarat bahwa dana yang digulirkan hanya untuk membiayai modal kerja dari suatu usaha.

4) Bagi hasil menurut revenue sharing (pendapatan kotor). Pendapatan kotor dari suatu usaha dijadikan acuan atau landasan pembagian hasil atas keuntungan.

5) Pembayaran anggusran harian dengan jangka waktu jatuh tempo rata-rata 100 hari. Dengan kemudahan tersebut memungkinkan bagi pengusaha kecil untuk mengembalikan pinjaman dan mengurangi terjadinya kemacetan.

b. TAMZIS Fast Service

Tidak terdapat perbedaan yang signifikan dari produk pembiayaan mudharabah hanya produk ini memberikan syarat dalam pengembalian yang relatif cepat yaitu 1 bulan.

c. Pembiayaan Mikro Syariah Murabahah

1) Prinsip yang dipakai adalah murabahah. Jual beli dengan sifat angsuran yang sesuai dengan prinsip syariah.

2) Margin ditentukan dari jumlah pembiayaan dan jangka waktu angsuran.

3) Anggota harus memberikan bukti invoice terhadap pembelian barang.
4) Pembiayaan diberikan kepada anggota untuk membeli peralatan yang tidak melanggar aturan-aturan syariah.
5) Persyaratan mudah, tanpa biaya administrasi dan provisi.

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Perkembangan Bagi Hasil Investasi Berjangka Mudharabah

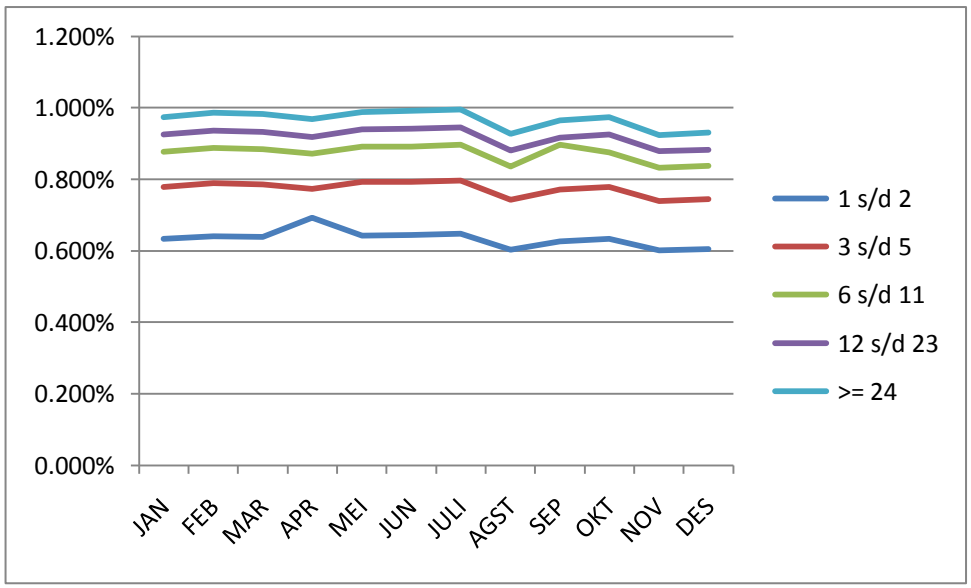
Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Secara syariah prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini, bank islam akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung, maupun dengan pengusaha meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* ‘pengelola’, sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* ’penyandang dana’. Antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak sesuai kesepakatan bank dan nasabah berikut perkembangan bagi hasil Investasi Berjangka Mudharabah (IJABAH).

Tabel 4.2
Distribusi Bagi Hasil *Investasi Berjangka Mudharabah* (IJABAH)
Periode bulan Januari – Desember 2011

NO	IJABAH (BULAN)	NISBAH % ANGGOTA:TAMZIS	BULAN % JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JULI	AGST	SEP	OKT	NOV	DES
1	1 - 2	32,50 : 67,50	0,633	0,641	0,638	0,692	0,643	0,644	0,647	0,603	0,627	0,633	0,601	0,604
2	3 - 5	40,00 : 60,00	0,779	0,789	0,785	0,774	0,792	0,793	0,796	0,742	0,772	0,779	0,739	0,744
3	6 - 11	45,00 : 55,00	0,877	0,888	0,884	0,871	0,891	0,892	0,896	0,835	0,896	0,876	0,832	0,837
4	12 - 23	47,50 : 52,50	0,925	0,937	0,933	0,919	0,940	0,941	0,946	0,881	0,917	0,925	0,878	0,883
5	>= 24	50,00 : 50,00	0,974	0,987	0,982	0,968	0,989	0,991	0,996	0,928	0,965	0,974	0,924	0,930

(Sumber: Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung yang diolah kembali)

Dari tabel di atas dapat di ketahui perkembangan bagi hasil Investasi Berjangka Mudharabah (IJABAH) sebagai berikut :



Gambar 4.3
Grafik Distribusi Bagi Hasil *Investasi Berjangka Mudharabah* (IJABAH)
Periode bulan Januari – Desember 2011

Berdasarkan perkembangan di atas Bagi hasil Investasi Berjangka Mudharabah (IJABAH). Sebagai berikut:

Pada Investasi Berjangka Mudharabah (IJABAH) diatas bahwa bagi hasil bergerak naik pesat dari ijabah bulan 1-2 pada bulan Maret ke April namun terjadi

penurunan dari bulan April ke Mei dan ijabah bulan 1 – 24 terjadi penurunan pada bulan juli ke agustus. Terjadi penurunan disebabkan jumlah hari yang kolektif, Tingkat kemacetan, jumlah dana yang ada.(sumber hasil wawancara Haendarsah Prijotomo,SE.Manager Area Bandung)

Bagi hasil deposito merupakan balas jasa yang diberikan bank kepada nasabah atas simpanan uang dalam bentuk deposito. Adapun tingkat suku bunga deposito yang diberikan oleh suatu bank berbeda-beda tiap tahun, makin besar Anggota menginvestasikan uangnya pada koperasi jasa keuangan syariah Baituttamwil Tamzis maka makin besar bagi hasil yang di dapatkan oleh Anggota walupun sering terjadi penurunan dalam setiap bagi hasil.

Berikut ini Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Bagi Hasil Investai Berjangka Mudharabah (IJABAH) pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS.

- Pendapatan Bank

Pendapatan koperasi yaitu dari pemberian pembiayaan yang di berikan kepada Anggota, setelah Anggota di berikan pembiayaan Anggota akan membayar Bagi Hasil kepada koperasi. Berbeda dengan teori yang di kemukakan oleh Safi'I Antonio (2011:143) adalah sebagai berikut:

Pendapatan Yang di bagikan merupakan perbandingan antara volume rata-rata dana pihak ketiga dan total volume rata – rata pembiayaan dikalikan dengan total pendapatan, dengan kata lain, jika seluruh pendapatan akan dialokasikan untuk perhitungan bagi hasil.

❖ Nisbah Bagi hasil antara nasabah dan Bank

Nisbah yang berlaku sekarang antara koperasi dan anggota adalah sebagai berikut:

- Investasi Bejangka Mudharabah (IJABAH)

– Ijabah 1 s/d 2 bulan 32,5 % : 67,5 %

– Ijabah 3 s/d 5 bulan 40,0 % : 60,0 %

– Ijabah 6 s/d 11 bulan 45,0 % : 55,0 %

– Ijabah 12 s/d 23 bulan 47,5 % : 52,5 %

– Ijabah >= 24 bulan 50,0 % : 50,0 %

Sedangkan menurut Teori Safi'I Antonio (2011:143) adalah sebagai berikut:

- Deposito

– 1 bulan 65% : 35 %

– 3 bulan 66 % : 34 %

– 6 bulan 66 % : 34 %

– 12 buan 63 % : 37 %

– Rekening Tabungan 45 % : 55 %

– Rekening Koran Bonus

❖ Nominal deposito nasabah

Dana yang di investasikan minimal Rp. 1000.000,- (satu juta rupiah) atau kelipatan satu juta ke atas.

Hasil analisis penulis Perkemebangan Investasi Berjangka Mudharabah (IJABAH) pada Koperasi yang sangat mempengaruhi perkembangan Berjangka Mudharabah (IJABAH) adalah pendapatan Bank atau pendapatan dari pemberian pembiayaan kepada Anggota. Sedangkan menurut teori sangat jauh berbeda

dengan pelaksanaan pada koperasi dari segi pendapatan dan nisbah bagi hasil antara nasabah dan bank.

4.2.2 Bagi Hasil Investasi Berjangka Mudharabah (IJABAH)

Investasi Berjangka Mudharabah (Ijabah) adalah fasilitas penghimpunan dana dengan prinsip Mudharabah Mutlaqoh dengan melakukan akad kerjasama kemitraan berdasarkan prinsip (profit sharing), di lakukan antara koprasi jasa keuangan syariah Baituttamwil TAMZIS cabang Bandung sebagai Mudharib atau pengelola dana dengan Nasabah atau Anggota sebagai Shaibul Mal sebagai pemilik dana dengan jangka waktu investasi sesuai kesepakatan kedua pihak.

Berikut ini Investasi Berjangka Mudharabah (IJABAH) pada koperasi adalah sebagai berikut :

- Rata – Rata Saldo Deposito Untuk Jangka Waktu Tertentu yang ada pada Bank

Investasi Berjangka Mudharabah (Ijabah) menggunakan akad mudharabah mutllaqoh.Bagi Hasil sesuai dengan nisbah bagi hasil sesuai bagi hasil yang telah disepakati kedua belah pihak.

Akadnya Mudharabah Mutlaqah dan hanya boleh diambil sesuai dengan perjanjian jangka waktunya.Bagi hasilnya dapat diambil setiap bulan.Semua dana yang terhimpun di TAMZIS pada prinsipnya untuk disalurkan kepada anggota lain.

Pengelolaan dana berdasarkan prinsip yang adil,disalurkan untuk membiayai para pedagang dan pengusaha kecil. Disalurkan hanya untuk kegiatan usaha yang halal, perolehan bagi hasil menguntungkan dan kompetitif, mudah

dalam berinteraksi, dan pelayanan dilakukan kesiapan untuk datang lansung ketempat anggota

Ketentuan umum yang diberlakukan terhadap anggota tetap sama dengan anggota lain dengan mengajukan permohonan / formulir dan menjadi anggota. Adapun syarat – syarat menjadi anggota:

a) Mengisi permohonan dan *from* data anggota TAMZIS
b) Photocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP)
c) Photocopy Kartu Keluarga Terakhir (KK)
d) Photocopy Surat Nikah
e) Sudah mendaftarkan diri sebagai anggota TAMZIS

Jangka waktu Investasi Berjangka Mudharabah sebagai berikut:

1. Dana yang di investasikan minimal Rp. 1000.000,- (satu juta rupiah) atau kelipatan satu juta ke atas.
2. Biaya yang dikenakan adalah hanya biaya materai.

❖ Jangka Waktu Deposito karena Berpengaruh pada lamanya Investasi

Jangka waktu Ijabah minimal satu bulan sampai berapa lama yang di sepakati antara anggota dan pihak TAMZIS.Adapun besar nisbah bagi hasil sesuai dengan ketetapan nisbah yang besar nya berdasarkan jangka waktu investasi yang dibutuhkan untuk berinvestasi.

Koprasi Jasa Keuangan Syari'ah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung melaporkan himpunan dana ijabah ke kantor pusat di wonosobo.Dana yang terkumpul di salurkan kepada pedagang kecil dan pengusaha kecil dalam bentuk produk – produk pembiayaan.

Perpanjangan akad akan secara otomatis di perpanjang jika setelah jatuh tempo Anggota tidak mengkonfirmasi atau melaporkan kepada pihak Koprasi Jasa Keuangan Syari'ah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung.

Penarikan Investasi Berjangka sama juga dengan produk sejenisnya di lembaga keuangan lain,di luar jadwal yang disepakati lazim dikenakan biaya administrasi dan penalty (denda).

Alasan penarikan denda dan administrasi adalah karena Anggota telah mengingkari akad yang telah di sepakati di awal dengan demikian pula perlakuan terhadap dana yang di bayarkan.Namun KJKS Baituttamwil tidak memasukan nya sebagai pendapatan.Dana tersebut tidak boleh diakui sebagai pendapatan tetapi menjadi dana kebajikan bisa berupa infaq atau shadaqoh. Biasanya pada saat akad berlangsung hal yang demikian sudah diberitahukan kepada calon investor sebagai konsekwensi dari akad yang di buat.

Di TAMZIS Baituttamwil sampai bulan ketentuan berapa dana yang harus dibayar oleh anggota masih beragam,tetapi semua kantor memasukan dana tersebut sebagai infaq Anggota dan di salurkan lewat Tamaddun (unit yang menangani masalah dana – dana sosial) yang laporanya secara rutin di publikasikan di majalah.