

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT TAMZIS

1. Sejarah Berdirinya BMT TAMZIS

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Baituttamwil TAMZIS dibentuk oleh sekelompok anak muda terdidik pada tahun 1992 di kecamatan Kertek Wonosobo Jawa Tengah. Modal yang kecil, pengalaman yang minim serta letak geografis yang relatif berada bukan di sentra kegiatan ekonomi tidak menyurutkan tekad anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah.

Pada tanggal 14 November 1994, KJKS TAMZIS mendapat status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi. Alamat kantor pusat KJKS BMT TAMZIS berada di Jl. S Parman 46 Wonosobo, dan memiliki Motto “Berkembang Penuh Barokah”. Dengan NPWP 1.606.549.2-524 No. Telp. 0286-325303, dan No Fax.0286-3250. Berkat izin Allah SWT melalui ketekunan, keyakinan dan kemampuannya berkomunikasi dengan masyarakat dan berbagai pihak, TAMZIS kini memiliki lebih dari dua puluh ribu anggota. Pelayanan kepada masyarakat yang semula hanya di garasi pengurusnya, kini telah memiliki kantor pusat yang representatif dengan beberapa kantor cabang dan kantor pembantu.

Pada tahun 2003 dengan prestasi dan kinerja yang terus meningkat, TAMZIS mendapat izin dari Departemen Koperasi Republik Indonesia untuk membangun cabang di berbagai kota di Indonesia. Selain di Wonosobo Jawa Tengah (kota asal didirikan), TAMZIS saat ini memiliki kantor di beberapa area, antara lain: Yogyakarta, Jakarta, Bandung, Banyumas, Magelang, Klaten, Semarang dan akan terus mengembangkan diri ke kota-kota lain.

Indonesia adalah sebuah negara yang memiliki sumberdaya alam yang kaya dan letak geografi yang sangat strategis berada di persimpangan lalu lintas perdagangan dunia. Jika dikelola dengan baik Indonesia akan menjadi negara dengan kekuatan ekonomi yang luar biasa. Sayangnya hal itu masih jauh dari kenyataan. Kesenjangan ekonomi terjadi di mana-mana. Sedikit orang memiliki banyak kekayaan dan banyak orang memiliki sedikit kekayaan.

Penyebab utama dari kesenjangan ini adalah kebijakan ekonomi yang tidak berpihak kepada rakyat dan menempatkannya hanya sebagai sasaran pasar (*marketing target*). Lembaga keuangan yang ada hanya memperhatikan kalangan tertentu dengan proyek-proyek besarnya sehingga masyarakat menghadapi berbagai kendala untuk mengakses permodalan. Pemberlakuan ekonomi sistem riba juga telah melahirkan ketidakadilan di masyarakat dan keraguan di kalangan umat Islam yang ingin tetap menjaga kesuciannya.

Seiring munculnya kesadaran untuk menolong diri sendiri (*self-help*) dan meningkatnya tekad menciptakan sistem ekonomi yang lebih adil, bersih dan sesuai syariah, maka pada awal dekade sembilan puluhan muncul lembaga-lembaga keuangan syariah yang mengutamakan pelayanan kepada masyarakat kecil. TAMZIS adalah satu diantaranya.

Krisis moneter yang berlanjut menjadi krisis ekonomi berkepanjangan tahun 1998 telah membuktikan bahwa ekonomi rakyat lebih mampu bertahan dari hempasan badai krisis. Dan ekonomi syariah telah memberi inspirasi kepada bank dan lembaga-lembaga keuangan besar untuk menerapkan sistem syariah. Menciptakan iklim yang kondusif bagi TAMZIS untuk maju dan berkembang.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Tamzis memiliki Visi untuk menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang utama terbaik terpercaya.

b. Misi

- 1) Membantu dan memudahkan masyarakat mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya.
- 2) Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional dan bermartabat.
- 3) Menjaga kesucian umat 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 efisien dan inovatif.

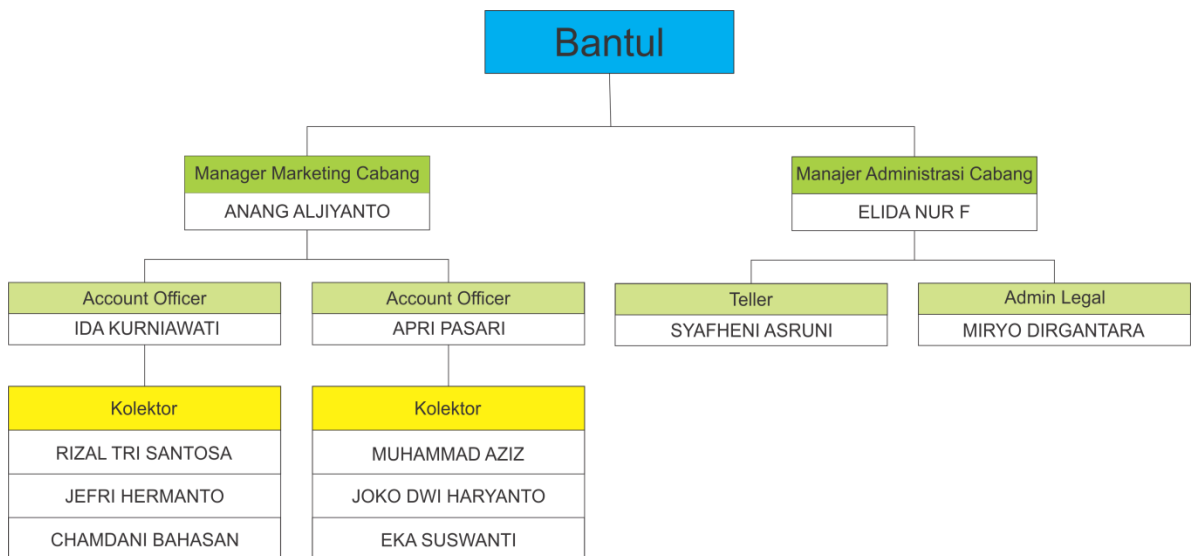
3. Struktur Organisasi

a. Susunan Pengurus

Ketua Pengurus	: Ir. Saat Suharto
Ketua Bidang Pengawasan Organisasi	: M. Teguh Ridwan
Ketua Bidang Pengawasan Usaha	: Ir. H. Sholeh yahya
Ketua Bidang Pengawasan Syariah	: H. Teguh Ridwan BA
Wakil Ketua Bidang Pengawasan Syariah	: H. Habib Maufur
Sekretaris	: Yusuf S.Ag
Bendahara	: H. Aswandi Danoe A. S.Sos.MM
Wakil Bendahara	: H. Subakdo

b. Struktur Organisasi BMT TAMZIS Cabang Bantul

Gambar 1.1 Struktur Organisasi BMT TAMZIS Cabang Bantul



4. Produk-produk BMT TAMZIS

a. Simpanan MUTIARA

Mudah:

- 1) Setoran dan pengambilan dapat dilayani di semua kantor TAMZIS.
- 2) Setoran dan pengambilan dapat dilayani di tempat anggota.

Multiguna:

- 1) Sangat cocok bagi yang memiliki usaha perdagangan di pasar maupun sentra usaha lainnya.
- 2) Dapat digunakan sebagai simpanan untuk pendidikan, Walimah, Qurban, Aqiqah dan Haji.

Barokah:

Menggunakan prinsip Wadiah yad Dhamanah, yaitu TAMZIS menerima titipan dari anggota kemudian disalurkan ke usaha yang produktif.

b. IJABAH (Investasi Berjangka Mudharabah)

- 1) Dikelola berdasarkan prinsip yang adil.
- 2) Disalurkan untuk membiayai pedagang dan pengusaha kecil.
- 3) Disalurkan hanya untuk kegiatan usaha yang halal.
- 4) Perolehan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.
- 5) Mudah dalam bertransaksi, kami siap datang ketempat Anda.
- 6) Berpengalaman lebih dari 16 tahun.

7) Memiliki jaringan tingkat nasional.

c. Pembiayaan Mikro Syariah

- 1) Pembiayaan diperuntukkan bagi pengusaha mikro sebagai tambahan modal usaha dan investasi.
- 2) Diutamakan untuk para pedagang di pasar.
- 3) Usaha yang dibiayai sudah berjalan minimal satu tahun.
- 4) Menggunakan prinsip mudharabah Muqayadah dan Murabahah.
- 5) Persyaratan mudah, tanpa biaya Administrasi dan Provisi.

5. Program-program BMT TAMZIS

a. Program Divisi Tamaddun

1) Bina Siswa Cerdas (BSC)

Tidak semua anak-anak Indonesia bisa menamatkan pendidikan dasar. Kondisi ekonomi orang tua merupakan faktor utama gagalnya anak-anak miskin Indonesia melanjutkan sekolah. Dalam jangka pendek, memberikan beasiswa sangat berarti bagi mereka. Namun dalam jangka panjang perlu didirikan lembaga pendidikan alternatif yang tidak memungut biaya di luar jangkauan orang miskin, serta bisa memberikan jaminan pekerjaan bagi kelulusannya.

2) Sanggar Remaja Inovatif

Usia remaja masa yang sensitif terhadap berbagai pengaruh/tawaran-tawaran yang bersifat negatif. Kerawanan ini lebih nyata terjadi pada remaja yang orang tuanya miskin. Kegiatan

untuk remaja berupa sanggar perlu diwujudkan untuk membina kepribadian/ kedewasaan intelektual, emosional serta spiritualnya. Lewat kemasan yang *happy/ funny*, beberapa alternatif kegiatan remaja bisa dipilih misalnya kelompok musik, kursus-kursus bahasa asing, ketrampilan komputer, kerajinan, automotif, pertukangan dan sebagainya.

3) Wanita Produktif

Di negara sedang berkembang seperti Indonesia, banyak wanita yang menjadi korban akibat kemiskinan. Wanita harus mengandung, melahirkan dan mengurus anak. Namun, karena penghasilan sang suami yang rendah, terpaksa mereka juga ikut menanggung beban ekonomi keluarga. Di sisi lain banyak potensi alam yang belum dikelola optimal. Didukung dengan jiwa lembut wanita, alam Indonesia bisa dieksplorasi secara optimal. Batik, tenun, terakota, anyaman serat merupakan sebagian contoh produk yang bisa menambah penghasilan wanita miskin.

4) Desa Integral

Pembangunan masyarakat pedesaan belum berjalan optimal dan banyak yang bersifat parsial. Masyarakat desa sering hanya menjadi obyek pembangunan serta kurang diberi kesempatan menentukan nasibnya. Masyarakat desa punya hak untuk cerdas, kreatif, maju dan makmur. Program ini bermaksud untuk

mengajak masyarakat menjadi subjek atas dirinya sendiri. Pendekatan partisipatif mutlak diperlukan. Membangun masyarakat dilakukan menyeluruh dan terintegrasi, meliputi aspek spiritual, intelektual, fisik dan ekonomi.

b. Divisi Pendukung *Tamaddun*

1) Majalah *Tamaddun*

Sebagai media publikasi dan edukasi ekonomi syariah yang memuat beberapa artikel tentang ekonomi syariah, lembaga keuangan mikro syariah, Pandangan para tokoh Ekonomi syariah dan lain-lain. Target majalah *tamaddun* ini masyarakat Indonesia keseluruhan. Majalah terbit sejak tahun 2006 dengan jumlah mencapai 5.000 exemplar terbit 2 bulanan, dan distribusinya ke seluruh wilayah kerja TAMZIS, dan beberapa kota besar di Jawa dan Luar Jawa.

2) PUJASERA (Pusat Jajan Selama Ramadhan)

PUJASERA sudah berjalan sejak tahun 2006 dan pesertanya selalu meningkat tiap tahunnya. Bertempat di sepanjang Jl. Veteran Wonosobo, hadir setiap bulan Ramadhan sebagai bentuk pemberdayaan para pedagang mikro dan kecil yang menyediakan hidangan buka puasa. TAMZIS memfasilitasi peralatan berdagang secara gratis selama bulan ramadhan. Diisi pula dengan berbagai kegiatan lainnya, seperti aneka lomba bagi anak-anak, pengajian menjelang berbuka puasa dan pengajian.

3) Edukasi dan Pelatihan

- a) Pelatihan khutbah jum'at bagi para pengelola TAMZIS. Khususnya terkait dengan tema ekonomi syariah.
- b) Edukasi dan pelatihan ekonomi syariah di tingkat guru-guru ekonomi SLTA sekabupaten Wonosobo, banjarnegara, sebagai wujud peranan TAMZIS memberikan edukasi kepada masyarakat lewat para pendidik di sekolah.
- c) TAMZIS kerjasama dengan Tim Penanggulangan Flu Burung Muhammadiyah Wilayah Yogyakarta mengadakan edukasi pentingnya menjaga kebersihan sebagai upaya pencegahan meluasnya flu burung.
- d) Aksi tanggap bencana ini TAMZIS bekerjasama dengan beberapa lembaga sosial seperti dompet dhuafa, LAZISMU dan Asosiasi BMT di Jawa Tengah.

4) Divisi Penjamin *Ta'awun*

Divisi Penjaminan TAMZIS mengelola dana yang diperuntukkan khusus untuk menjamin beberapa resiko yang timbul dari proses pembiayaan anggota. Misalnya ada anggota yang kena bencana, kebakaran, meninggal dunia dan sakit keras yang mengakibatkan tidak bisa beraktifitas, maka divisi penjaminan ini akan membebaskan sisa pembiayaan sesuai dengan saldo pembiayaan, sebagai sebuah konsekuensi

kerjasama usaha dengan TAMZIS khususnya yang berakad Mudharabah yang fokus kepada :

- a) Kesejahteraan karyawan
- b) Kesejahteraan anggota

B. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha BMT TAMZIS Cabang Bantul

Lokasi usaha merupakan salah satu faktor yang paling menentukan di dalam perkembangan perusahaan. Lokasi usaha ini pada umumnya dianggap sebagai barang yang sudah jadi, sehingga tidak ada atau sedikit sekali perusahaan yang berfikir efek dari lokasi usaha tersebut. Masalah lokasi usaha, pada dewasa ini sudah merupakan suatu hal yang perlu direncanakan dengan baik. Faktor-faktor pemilihan lokasi memang perlu dipertimbangkan oleh pemilik usaha dalam menentukan lokasi usahanya, karena lokasi usaha merupakan salah satu strategi bisnis.

Lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul yang berada di Jl. Jend. Sudirman Plaza A-6, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta memang memiliki letak geografis di pusat kota Bantul apalagi dengan posisinya di jalan raya utama Bantul tentunya sudah direncanakan secara matang oleh pihak BMT agar bisa menjangkau pangsa pasar secara luas.

Sebuah usaha dalam memilih lokasi usahanya akan memperhatikan beberapa faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha tersebut. BMT TAMZIS sendiri memiliki pertimbangan tertentu dalam memilih lokasi

usaha yang akan dilakukannya. Sesuai dengan latar belakang dari penelitian ini, faktor-faktor tersebut yaitu aksesibilitas, visibilitas, lalu lintas (*traffic*), tempat parkir, ekspansi, lingkungan, persaingan dan peraturan pemerintah.

Dalam pemilihan lokasi usaha, faktor pertama yang menjadi pertimbangan yaitu mengenai aksesibilitas. Aksesibilitas adalah konsep yang menggabungkan sistem pengaturan tata guna lahan secara geografis dengan sistem jaringan transportasi yang menghubungkannya. Aksesibilitas merupakan suatu ukuran kenyamanan atau kemudahan mengenai cara lokasi tata guna lahan berinteraksi satu sama lain dan mudah atau susahya lokasi tersebut dicapai melalui sistem jaringan transportasi. Klasifikasi tingkat aksesibilitas dapat diukur dengan menggunakan jarak tempuh dan kondisi prasarana yang meliputi akses jalan maupun transportasi. Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai aksesibilitas dari BMT TAMZIS cabang Bantul :

BMT TAMZIS

Manajer Wilayah *Marketing* BMT TAMZIS, Bapak Ridwan Edi Nugroho yang diwawancarai pada hari Senin, 7 Agustus 2017 mengatakan bahwa lokasi awal menentukan kantor itu tidak diukur dari jarak terhadap pemukiman atau jarak terhadap kawasan pedagang orang-orang kampung, tetapi terhadap komunitas para pelaku ekonomi. Tidak perlu menginduk pada pasar tertentu dikarenakan jika terlalu dekat malah tidak kelihatan dan tidak potensi dari segi ekonomi, maka dari itu dipilih jalan Jendral Sudirman. Salah

satu alasannya karena berada di titik pusat kota, memilih di titik keramaian kota yang mudah dijangkau dari berbagai arah.

Pak Ridwan juga menyebutkan bahwa kondisi prasarana yang meliputi akses jalan maupun transportasi sudah baik dan tidak ada kendala. Melihat BMT TAMZIS cabang Bantul sendiri yang berada di jalan utama Bantul. Akses jalan dikatakan baik dan tidak ada kendala apabila jalan yang dilalui rata tidak bergelombang, tidak ada lubang kerusakan, terdapat rambu lalu lintas, petunjuk arah maupun pos penjagaan dari kepolisian dan juga terdapat sarana transportasi publik seperti bus, mini bus maupun ojek.

“anggota paling jauh kita di pasar grumulan dari srandakan ke selatan, pasar celep, pasar ngangkrung utaranya pasar kretek. Dengan jarak yang jauh kita tetap layani dengan jemput bola untuk memudahkan anggota”.

Pak Ridwan menambahkan, dari pihak BMT TAMZIS juga menyediakan layanan jemput bola, sehingga dapat memudahkan anggota dengan jarak dekat maupun jauh ketika ingin melakukan transaksi.

Hal ini diperkuat dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nabasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Anggota yang bernama Ibu Tyas Pujiastuti, beralamatkan di Bandung Kulon Rt 09 Pendowoharjo Sewon Bantul yang di wawancarai pada hari Senin, 7 Agustus 2017 mengatakan bahwa jarak dari rumah ke BMT

TAMZIS cabang Bantul terbilang dekat, sekitar 3 kilometer. Kondisi prasarana di jalan sudah bagus apalagi termasuk di pusat kota Bantul.

2. Anggota yang bernama Ibu Siwi Pertiwi, beralamatkan di Patangpuluhan WB 2 274 yang diwawancarai pada hari Senin, 7 Agustus 2017 mengatakan bahwa jika diukur dari rumahnya yang sekarang jaraknya dekat dengan kantor BMT TAMZIS cabang Bantul, sekitar 2 kilometer. Beliau menjelaskan akses jalannya juga tidak rumit tidak terlalu macet, tidak ada kendala. Ibu Siwi juga menceritakan kegelisahannya.

“tapi kalau pedagang tidak mau jika disuru jalan (datang langsung ke kantor BMT), maunya disamperin mas dari BMTnya biar gampang”.

3. Anggota yang bernama Ibu Nurmiyasih, beralamatkan di Duwuran Parangtritis Kretek Bantul yang di wawancarai pada hari Senin, 7 Agustus 2017 mengatakan bahwa jarak dari rumahnya ke BMT TAMZIS cabang Bantul sangat jauh, namun meskipun jauh kondisi jalan yang dilewatinya sudah bagus, lurus dan tidak ada kendala.
4. Anggota yang bernama Ibu Usni Khotimah, beralamatkan di Bejen Rt 06 Bantul yang diwawancarai pada hari Selasa, tanggal 8 Agustus 2017 mengatakan bahwa jarak dari rumahnya ke BMT TAMZIS cabang Bantul tidak terlalu jauh, hanya sekitar 2 kilometer. Kondisi prasarana di jalan sudah bagus, jika menaiki kendaraan cukup.
5. Anggota yang bernama Ibu Jumirah, beralamatkan di Karang Gede yang diwawancarai pada hari Selasa, tanggal 8 Agustus 2017 mengatakan bahwa jarak BMT TAMZIS cabang Bantul dari rumahnya terbilang jauh,

ada 5 kilometer. Kondisi prasarana di jalan juga sudah bagus tidak pernah ada kendala, karena beliau hanya menggunakan sepeda tidak memakai mobil atau motor.

6. Anggota yang bernama Ibu Jumini, beralamatkan di Menden Babatan Bantul yang diwawancarai pada hari Selasa, 8 Agustus 2017 mengatakan bahwa jarak antara tempat tinggal dengan BMT TAMZIS cabang Bantul tidaklah jauh, hanya sekitar 1 kilometer. Tempat tinggalnya hanya barat pasar Bantul, jadi tidak terlalu mempengaruhi minat. Kondisi jalan menuju BMT TAMZIS juga sudah bagus tidak ada yang bolong-bolong.
7. Anggota yang bernama Ibu Mursuhartinah, beralamatkan di Dagen Gumuk Ringinharjo yang diwawancarai pada hari Selasa, 8 Agustus 2017 mengatakan bahwa jarak BMT TAMZIS cabang Bantul dari rumah terbilang dekat karena hanya sekitar 3,5 sampai 4 kilometer.

“Dengan jarak seperti itu tidak akan berpengaruh terhadap keinginan nasabah untuk melakukan transaksi”.

Kondisi jalan juga sudah bagus, halus dan belum pernah terdapat kendala.

8. Anggota yang bernama Ibu Sarini, beralamatkan di Tegal Urung yang diwawancarai pada hari Selasa, tanggal 8 Agustus 2017 mengatakan bahwa jarak dari rumah ke BMT TAMZIS cabang Bantul sekitar 7 kilometer. Karena memang sudah terbiasa jadi tidak terlalu jauh. Akses jalannya sudah bagus dan belum pernah ada kendala ketika ingin datang ke BMT.

Dari hasil wawancara dengan beberapa anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, maka dapat dirangkum dalam tabel berikut :

Tabel 1.5 Hasil Wawancara Aksesibilitas.

No	Nama	Jarak			Kondisi Prasarana	
		Jarak	Jauh	Dekat	Baik	Buruk
1	Tyas Pujiastuti	3 km		√	√	
2	Siwi Pertiwi	2 km		√	√	
3	Nurmiyasih	17 km	√		√	
4	Usni Khotimah	2km		√	√	
5	Jumirah	5 km	√		√	
6	Jumini	1 km		√	√	
7	Mursuhartinah	4 km		√	√	
8	Sarini	7 km		√	√	

Berdasarkan tabel hasil wawancara di atas, dapat kita lihat bahwa jarak tempuh tiap anggota memang berbeda-beda, ada yang jauh ada pula yang dekat. Dari 8 anggota kita bisa melihat bahwa 2 anggota mengatakan lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul jauh, sedangkan 6 anggota menganggap lokasi BMT dekat. Memang tidak dapat dipungkiri akses prasarana di jalan sudah baik dan memadai di berbagai tempat sehingga dari 8 anggota seluruhnya mengatakan kondisi jalan sudah baik dan memadai.

Penjelasan ini juga ditambahkan oleh Ibu Miftakhul Khasanah sebagai ahli ekonomi yang diwawancarai pada hari Kamis tanggal 10 Agustus 2017 pada pukul 12.27 WIB menjelaskan bahwa untuk memilih lokasi usaha jasa keuangan yang tepat perlu memperhatikan jarak dengan konsumen. Apabila

jarak terlalu jauh akan memaksa konsumen untuk jarang datang ke kantor, sebaliknya jika jaraknya dekat, mudah dijangkau dan pelayanan bagus akan semakin menarik minat konsumen.

Berdasarkan keterangan dari manager, anggota BMT dan ahli ekonomi, dapat dijelaskan bahwa lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul adalah dekat dan mudah dijangkau oleh masyarakat khususnya oleh anggota, karena memiliki lokasi yang berada di pusat kota Bantul di jalan Jendral Sudirman Plaza A-6 Bantul, yang dekat dengan komunitas para pelaku ekonomi. Akses menuju BMT TAMZIS cabang Bantul juga memiliki kondisi prasarana jalan yang sudah baik dan sesuai dengan kriteria akses jalan yang memadai.

Kemudian untuk mempermudah anggota dengan jarak yang jauh maupun dekat, pihak BMT TAMZIS menawarkan pelayanan jemput bola yang akan mendatangi setiap pedagang di sela kegiatan berdagangnya.

Faktor kedua yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha yaitu mengenai visibilitas. Visibilitas adalah keadaan di mana dapat dilihat maupun diamati. Dalam dunia bisnis visibilitas merupakan salah satu cara untuk menjangkau pelanggan, yang tujuannya untuk jelas untuk menarik dan mengikat perhatian pelanggan. Yang menjadi ukuran visibilitas adalah lokasi yang mudah dilihat dari jalan raya dan petunjuk atau arah yang jelas menuju lokasi. Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai visibilitas dari BMT TAMZIS cabang Bantul :

BMT TAMZIS

Pak Ridwan Edi Nugroho menjelaskan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul sudah jelas dan mudah jika dilihat dari jalan raya, anggota yang datang dari arah utara maupun selatan juga mudah untuk melihat lokasi kantor. Hanya kendalanya waktu itu jalan Bantul rindang banyak pohon di tepi jalan, namun sekarang sudah lebih mudah lagi untuk dilihat karena pepohonan sudah di tebang karena ada perluasan jalan. BMT TAMZIS cabang Bantul mudah jika dilihat dari jalan raya karena :

1. Terdapat *neon box* BMT TAMZIS yang berada di tepi jalan depan BMT yang mudah dilihat dari jalan raya, di mana ketika sudah malam hari akan menyala terang.
2. Kantor BMT TAMZIS memiliki ciri-ciri warna bangunan yang khas yaitu biru, hijau, dan kuning yang akan mudah diingat oleh masyarakat khususnya anggota BMT TAMZIS.
3. Di momen tertentu terdapat spanduk-spanduk perayaan hari raya seperti hari raya idul fitri dan idul adha di depan kantor BMT.

Adapun petunjuk yang jelas untuk menuju ke BMT TAMZIS cabang Bantul, yaitu :

1. Ruko-ruko selatan Masjid Agung Bantul.
2. Selatan PMI Bantul.
3. Utara Teras BRI Bantul.
4. Lokasi dapat di cari melalui internet maupun menggunakan google maps.

Hal ini dibenarkan dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Ibu Tyas Pujiastuti mengatakan bahwa lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul dapat terlihat jelas dari jalan raya. Benda yang terlihat yaitu plakat BMT TAMZIS. Beliau biasa mengingat-ingat lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul dari cat temboknya warna hijau jelas, pelayanan bagus, karyawannya memakai jilbab dan satpamnya juga baik.

“kalau dari utara jelas karena memang rumahku dari arah utara, kalau dari arah selatan gak pernah mas karena saya kan di pasar niten jualannya”.

2. Ibu Siwi Pertiwi mengatakan bahwa mudah jika melihat BMT TAMZIS dari jalan raya, jika dari selatan atau utara enak. Beliau menyebutkan bahwa patokannya ialah dari PMI Bantul ke arah selatan sedikit atau dari BRI ke utara sedikit. Untuk mengingat-ingat lokasi BMT beliau juga mengingat-ingat hutang yang masih ada di BMT, pasti ingat jika masih memiliki hutang karena memang sebuah tanggung jawab.

3. Ibu Nurmiyasih mengatakan bahwa lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul kelihatan dari jalan raya, petunjuk yang jelas ada plang BMT TAMZIS di tepi jalan. Untuk ancer-ancernya paling mudah dari pasar Bantul ke utara terus kiri jalan ada plang BMT TAMZIS.

“ya kalo dah biasa mungkin dah hafal mas, kalo yang baru mungkin harus mencari”.

4. Ibu Usni Khotimah mengatakan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul mudah dilihat dari jalan raya, dari arah selatan maupun arah utara. Beliau bahkan tidak memerlukan petunjuk karena saking hafalnya lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul. Beliau hafal jalannya dikarenakan memang sering lewat dan datang ke BMT. Tinggal ke utara sedikit dari pasar Bantul imbuhnya.
5. Ibu Jumirah mengatakan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul mudah untuk dilihat dari jalan raya, ada tulisan TAMZISnya. Untuk mengingat lokasinya beliau sama seperti Ibu Usni Khotimah yaitu karena sering lewat di depan BMT.
6. Ibu Jumini mengatakan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul jika dilihat dari arah selatan sudah jelas, namun sebaliknya dari arah utara malah tidak kelihatan. Yang paling kelihatan dari arah selatan itu ada platnya tulisannya BMT TAMZIS.
7. Ibu Mursuhartinah mengatakan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul mudah jika dilihat dari arah selatan maupun utara, untuk ancer-ancernya ruko-ruko yang ada plakat BMT TAMZIS.
8. Ibu Sarini mengatakan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul kelihatan dari jalan raya, namun papan namanya BMT TAMZIS kurang keluar sehingga membuat beliau kebingungan bahkan keablasan.

“ancer-ancernya selatan PMI Bantul sama utara perempatan”

Dari hasil wawancara dengan beberapa anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, maka dapat dirangkum dalam tabel berikut :

Tabel 1.6 Hasil Wawancara Visibilitas

No	Nama	Dilihat dari jalan		Petunjuk
		Mudah	Sulit	
1	Tyas Pujiastuti	√		Plakat BMT, warna cat
2	Siwi Pertiwi	√		Hutang
3	Nurmiyasih	√		Plang BMT
4	Usni Khotimah	√		Sudah hafal
5	Jumirah	√		Sudah hafal
6	Jumini	√		Plang BMT
7	Mursuhartinah	√		Ruko-ruko, plakat
8	Sarini	√		Papan nama BMT

Berdasarkan tabel hasil wawancara di atas, dapat kita ketahui bahwa dari 8 anggota yang sudah diwawancarai, mereka kompak mengatakan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul mudah untuk dilihat dari jalan raya. Untuk petunjuk menuju BMT pun tiap anggota berbeda-beda, ada yang dari plang BMT/ *neon box*, ada juga yang dari warna cat, ruko-ruko, ada yang sudah hafal, dan ada pula yang menjadikan hutang sebagai bahan petunjuk untuk mengingat-ingat lokasi BMT. Secara keseluruhan hasil wawancara dengan anggota sudah sesuai dengan apa yang dikatakan oleh manager.

Hal ini diperkuat dengan wawancara Ibu Miftakhul Khasanah sebagai ahli ekonomi yang menyebutkan bahwa BMT TAMZIS cabang Bantul sudah sesuai dengan kriteria pemilihan lokasi jasa keuangan yang bagus, mudah dilihat dan berada di pusat kota.

Berdasarkan keterangan dari manager, anggota BMT dan ahli ekonomi, dapat dijelaskan bahwa lokasi BMT TAMZIS cabang Bantul mudah untuk dilihat dari jalan raya, dari arah utara maupun selatan. Adapun petunjuk yang jelas memperlihatkan keberadaan kantor BMT yaitu, *neon box* BMT TAMZIS, warna khas bangunannya, ruko-ruko selatan Masjid Agung Bantul, selatan PMI Bantul, dan utara Teras BRI.

Faktor ketiga yang perlu dipertimbangkan untuk pemilihan lokasi usaha yaitu lalu lintas (*traffic*). Pada faktor lalu lintas (*traffic*), di mana ada dua hal yang perlu dipertimbangkan, yaitu:

1. Banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang besar terjadinya *impulse buying*, yaitu proses pembelian yang sering tanpa terencana atau tanpa melalui usaha-usaha khusus. Biasanya konsumen tertarik untuk membeli setelah melihat-lihat toko maupun produknya.
2. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa pula menjadi hambatan, misalnya terhadap pelayanan kepolisian, pemadam kebakaran, atau ambulans.

Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai lalu lintas di depan BMT TAMZIS cabang Bantul :

BMT TAMZIS

Pak Ridwan Edi Nugroho menjelaskan bahwa jalan Jendral Sudirman termasuk jalan utama di Bantul cukup strategis, karena memang berada di pusat kota Bantul. Banyak masyarakat yang berlalu lalang melewati kantor

BMT TAMZIS, banyak juga yang datang masuk ke dalam kantor, biasanya untuk pencairan atau meminta syarat-syarat pembiayaan.

“ada yang memang mampir karena tertarik dengan lembaga, ada juga yang tanya-tanya produk sama lihat-lihat. Sebagian besar yang namanya nasabah/ anggota lembaga keuangan agar bisa menjadi anggota atau ikut karena memang ditawarkan, ada yang promosi, jadi marketing kita pasti muter nawarin produk. Nggak bisa ada kantor tiba-tiba ada yang mau ikut, pasti ada yang nawarin.”

Pak Ridwan menambahkan untuk menarik perhatian masyarakat yang lewat lalu lalang bisa dari warna standar bangunan BMT TAMZIS yaitu biru hijau kuning, *neon box*, spanduk-spanduk momentum idul fitri idul adha. Kemudian untuk kondisi lalu lintasnya ramai lancar namun tidak pernah sampai terjadi kemacetan parah.

“kalau misalkan jalannya jadi macet berkelanjutan, pasti akan membuat suatu usaha jadi tidak potensial tidak prospek dari sisi promosi, karena padat hanya untuk orang-orang yang mengantri kemacetan dan membuat aksesnya para konsumen lama atau anggota menjadi susah, tapi kalo cuman isidentil pas ditutup itu tidak masalah”.

Hal ini dibenarkan dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Ibu Tyas Pujiastuti mengatakan bahwa beliau jarang datang ke BMT, kadang-kadang datang jikalau petugas dari BMT yang biasa jemput bola sedang berada di jarak yang jauh, meskipun jarang ke BMT beliau sering melakukan pembiayaan. Di BMT TAMZIS juga kadang menanyakan majalah *tamaddun* dan program yang menarik. Ibu Tyas menambahkan

jika tidak terpengaruh jika suatu ketika jalan Bantul mengalami kemacetan.

“ya kalau jam 7 jam 8 ramai mas banyak orang kerja sekolah, saya ke sana cari waktu yang selo mas, jam bukanya sampai jam 3 jadi bisa milih waktu. Kalau macet petugasnya yang tak suruh ke sini”.

2. Ibu Siwi Pertiwi mengatakan bahwa beliau sangat sering masuk dan lewat lalu lalang di depan BMT TAMZIS, ketika ingin mengajukan pinjaman namun jika bertanya-tanya malah tidak. Beliau juga tidak masalah jika terjadi kemacetan di jalan utama Bantul, karena menepi lewat jalan jalur lambat.
3. Ibu Nurmiyasih mengatakan bahwa beliau jarang datang ke kantor BMT TAMZIS cabang Bantul karena memang jaraknya yang jauh, beliau biasanya sebulan sekali ke BMT waktu ingin angsuran atau biasanya juga dititipkan ke petugas, jarang tanya-tanya juga. Beliau menambahkan kalau semisalkan jalan menuju BMT TAMZIS cabang Bantul macet, biasa melewati jalan lain yang lebih mudah.
4. Ibu Usni Khotimah mengatakan bahwa sering jika lewat di depan TAMZIS, namun jika masuk mungkin hanya sebulan sekali. Di sana melakukan pinjaman pernah juga tanya-tanya produk. Menurut beliau kondisi jalan di sana sudah bagus, ramai tapi lancar, jarang macet juga.
5. Ibu Jumirah mengatakan bahwa beliau sering lewat di depan BMT TAMZIS cabang Bantul, namun malah belum pernah masuk ke dalam, jadi semua pelayanannya di pasar dari awal buku tabungan sama nabungnya. Meskipun sering hampir setiap hari melewati kantor BMT

beliau sampai saat ini belum pernah meminta pinjaman, hanya menabung saja. Beliau juga menjelaskan bahwa meski jalan Bantul ramai lancar padat macet namun bukanlah menjadi masalah, karena hanya memakai sepeda.

6. Ibu Jumini mengatakan bahwa beliau sering melewati BMT TAMZIS cabang Bantul, namun malah belum pernah masuk ke dalam.

“tapi kalau masuk ya belum pernah, lah mau ngapain lah transaksinya udah di sini selalu di pasar kok”.

Beliau menambahkan kondisi jalan Bantul memang ramai, namun tidak pernah melewati di sana karena ada jalan alternatif lain.

7. Ibu Mursuhatinah mengatakan bahwa beliau sering melewati BMT TAMZIS cabang Bantul, namun beliau juga belum pernah masuk karena transaksinya selalu di pasar dengan petugas BMT TAMZIS. Kalau pagi hari jalan di sana ramai, kalau siang tidak dan tidak sampai macet.

8. Ibu Sarini mengatakan bahwa beliau sering melewati BMT TAMZIS cabang Bantul, sering melakukan peminjaman, namun belum pernah menanyakan mengenai produk-produknya. Jalannya juga ramai lancar.

“tiap malem ya saya lewat soalnya kulakan di giwangan, tapi ya gak mampir kan tutup”.

Dari hasil wawancara dengan beberapa anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, maka dapat dirangkum dalam tabel berikut :

Tabel 1.7 Hasil Wawancara Lalu Lintas

No	Nama	BMT TAMZIS			Lalu Lintas	
		Lewat	Masuk	Bertanya	Kondisi	Keterangan

1	Tyas Pujiastuti	Jarang	Jarang	Pernah	Ramai	Di jam-jam tertentu pagi & siang
2	Siwi Pertiwi	Sering	Sering	Belum pernah	Ramai	Tidak masalah, karena menepi di jalur lambat
3	Nurmiyasih	Jarang	Jarang	Jarang	Lancar	Banyak jalur yang bisa dilewati
4	Usni Khotimah	Sering	Jarang	Pernah	Ramai Lancar	Jarang macet
5	Jumirah	Sering	Belum pernah	Belum pernah	Ramai Lancar	Tidak masalah karena naik sepeda
6	Jumini	Sering	Belum pernah	Belum pernah	Ramai	Tidak masalah, lewat jalur lain
7	Mursuhartinah	Sering	Belum pernah	Jarang	Ramai	Tidak sampai macet
8	Sarini	Sering	Jarang	Belum pernah	Ramai Lancar	Lancar

Berdasarkan tabel hasil wawancara di atas, dapat kita ketahui bahwa dari 8 anggota terlihat 6 anggota yang sering berlalu lalang di depan BMT TAMZIS cabang Bantul, sedangkan 2 anggota jarang lewat. Rata-rata dari 8 anggota yang diwawancarai hanya 1 anggota yang sering masuk ke BMT, 4 anggota juga jarang masuk ke dalam kantor BMT mungkin hanya 1 bulan sekali karena ada keperluan, dan bahkan 3 orang sama sekali belum pernah masuk ke dalam kantor BMT TAMZIS cabang Bantul. Hal ini terjadi karena dari pihak BMT TAMZIS memberikan pelayanan jemput bola yang seluruh transaksinya dilakukan di pasar/ rumah, yang bertujuan untuk memudahkan anggota dengan kesibukan berdagang mereka. Rata-rata dari 8 anggota juga jarang dan belum pernah bertanya-tanya mengenai produk BMT.

Berbicara mengenai kondisi lalu lintas menuju BMT TAMZIS cabang Bantul, dari 8 anggota yang diwawancarai menyebutkan bahwa kondisi jalan utama di Bantul memang ramai padat, ada yang mengatakan ramai lancar

hingga tidak pernah sampai macet. Tidak ada yang komplain terkait lalu lintas karena memang banyak jalur yang bisa dilalui.

Dari faktor lalu lintas (*traffic*) memiliki korelasi negatif, yaitu banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peluang *impulse buying*, namun disisi lain kepadatan dan kemacetan dapat menjadi suatu hambatan. Meskipun begitu, berdasarkan wawancara dengan manager dan anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, dapat kita ketahui bahwa memang jalan untuk akses menuju BMT memang padat ramai lancar banyak kendaraan yang lewat lalu lalang, namun tidak sampai hingga menyebabkan kemacetan yang dapat merugikan anggota maupun pihak BMT.

Faktor keempat yang perlu dipertimbangkan untuk pemilihan lokasi usaha yaitu tempat parkir. Tempat parkir adalah tempat khusus bagi kendaraan untuk berhenti demi keselamatan. Ruang atau halaman kosong cenderung dapat digunakan untuk tempat parkir. Parkir mempunyai tujuan yang baik akses yang mudah, jika seseorang tidak dapat memarkir kendaraannya, dia tidak bisa membuat perjalanan. Jika parkir terlalu jauh dari tujuan, orang akan beralih pergi ke tempat lain. Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai tempat parkir dari BMT TAMZIS cabang Bantul :

BMT TAMZIS

Pak Ridwan Edi Nugroho menjelaskan bahwa kondisi tempat parkir BMT TAMZIS cabang Bantul mengikuti lahan ruko, yaitu sedikit naik 15 cm

masuk ke bagian trotoar, jadi bisa dikatakan agak miring. Lahan parkirnya sendiri yang berada di depan kantor BMT sudah cukup luas untuk menampung kendaraan bermotor roda dua karena memang belinya 2 ruko sekaligus, akan tetapi untuk parkir mobil berada di tepi jalan jalur lambat. Terdapat sarana penunjang seperti tempat sampah yang berada di luar kantor, sedangkan untuk tempat duduknya berada di dalam, karena ditakutkan jika tempat duduk diluar akan menjadi risiko orang luar ikut-ikutan nongkrong. Beliau juga menambahkan terdapat pengawasan langsung dari satpamnya namun dari dalam, karena juga bertugas untuk membukakan pintu bagi anggota yang datang, tempat duduk satpamnya juga ada di dalam.

Hal ini dibenarkan dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Ibu Tyas Pujiastuti mengatakan bahwa tempat parkir BMT TAMZIS cabang Bantul lahan parkirnya agak naik tidak lurus dikarenakan jalannya juga agak naik. Untuk ukurannya tidak terlalu luas, kecil dan jika membawa mobil pasti parkir di jalur lambat, tapi jika sampai penuh beliau belum pernah. Beliau menambahkan, arah keluar masuk kendaraan sudah terarah, satpamnya juga ada di dalam, namun parkirnya diparkirkan sendiri.
2. Ibu Siwi Pertiwi mengatakan bahwa tempat parkir BMT TAMZIS cabang Bantul miring, kurang luas tetapi anggota TAMZIS selalu datang

dan pergi sehingga tidak kelihatan penuh. Beliau menambahkan untuk arah keluar masuk sudah jelas, satpamnya ada menertibkan helm.

3. Ibu Nurmiyasih mengatakan bahwa tempat parkirnya agak naik sedikit, agak miring. Kurang luas, namun waktu beliau datang ke kantor jarang penuh. Menurut beliau arah keluar masuk sudah enak karena langsung di depan jalan raya dan satpamnya ada tetapi hanya membukakan pintu.
4. Ibu Usni Khotimah mengatakan bahwa tempat parkir BMT TAMZIS cabang Bantul sudah enak dan memadai, lahannya lurus tetapi agak naik. Luasnya sudah cukup, yang penting bisa untuk parkir motor. Arah keluar masuk juga menurut beliau sudah baik, di jalur lambat juga sudah aman. Ada juga satpam yang menertibkan motor.
5. Ibu Jumirah beliau tidak mengetahui kondisi tempat parkir dikarenakan memang belum pernah datang ke BMT TAMZIS cabang Bantul.
6. Ibu Jumini tidak mengetahui kondisi tempat parkir dikarenakan memang belum pernah datang ke BMT TAMZIS cabang Bantul.
7. Ibu Mursuhartinah juga tidak mengetahui kondisi tempat parkir dikarenakan memang belum pernah datang ke BMT TAMZIS cabang Bantul.
8. Ibu Sarini mengatakan bahwa tempat parkirnya aman dan lahannya sedikit miring. Lahannya juga cukup luas namun hanya bisa untuk sepeda motor, arah keluar masuknya juga sudah jelas. Satpam juga ada mengawasi dari dalam.

“satpamnya ada, dia ngawasin tempat parkir dari dalam, kalau datang sama pergi disapa sama satpam”.

Dari hasil wawancara dengan beberapa anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, maka dapat dirangkum dalam tabel berikut :

Tabel 1.8 Hasil Wawancara Tempat Parkir

No	Nama	Tempat Parkir			
		Permukaan	Ukuran	Arah	Satpam
1	Tyas Pujiastuti	Miring	Kecil	Jelas	Ada
2	Siwi Pertiwi	Miring	Kurang luas	Jelas	Ada
3	Nurmiyasih	Miring	Kurang luas	Jelas	Ada
4	Usni Khotimah	Miring	Cukup	Jelas	Ada
5	Jumirah	-	-	-	-
6	Jumini	-	-	-	-
7	Mursuhartinah	-	-	-	-
8	Sarini	Miring	Cukup luas	Jelas	Ada

Berdasarkan tabel hasil wawancara di atas, dapat kita ketahui bahwa dari 8 anggota terlihat 3 anggota tidak berkomentar karena memang belum pernah datang ke BMT langsung. 5 anggota secara kompak menyebutkan bahwa permukaan tempat parkir BMT TAMZIS cabang Bantul adalah miring, ini sama seperti keterangan dari Pak Ridwan Edi Nugroho selaku Manajer Wilayah Marketing yang mengatakan bahwa permukaan parkirnya miring. Ini dikarenakan dari awal dulu beli ruko sudah seperti sedia kala.

Dari 5 orang anggota yang sudah pernah datang ke kantor BMT, 2 anggota mengatakan ukurannya cukup luas, dan 3 orang lainnya mengatakan

kecil. Kemudian untuk arah keluar masuk kendaraan dari ke 5 anggota yang sudah pernah datang ke kantor BMT sama-sama menyebutkan bahwa arahnya sudah bagus dan jelas, tidak ada masalah dan untuk satpamnya ada untuk mengawasi kendaraan dari dalam kantor, terkadang juga merapikan helm.

Dari hasil wawancara oleh nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, maka diperoleh menurut Ibu Tyas Pujiastuti, Ibu Siwi Pertiwi, dan Ibu Nurmiyasih tempat parkir BMT TAMZIS cabang Bantul masih kecil belum terlalu luas, cukup untuk parkir motor tetapi mobil parkir di jalur lambat. Sedangkan menurut Ibu Usni Khotimah sudah cukup luas yang penting bisa parkir motor. Secara keseluruhan arah keluar masuk juga sudah mudah, ada satpam yang mengawasi dari dalam dan ikut membantu merapikan helm. Dan untuk Ibu Jumirah beliau belum pernah ke BMT.

Faktor kelima yang perlu dipertimbangkan untuk pemilihan lokasi usaha adalah ekspansi. Ekspansi adalah aktivitas memperbesar/ memperluas usaha yang ditandai dengan penciptaan pasar baru, perluasan modal, fasilitas, perekrutan pegawai, dan lain-lain. Yang menjadi indikator dalam ekspansi di sini ada dua, yaitu :

1. Bertambahnya modal kerja

Modal kerja adalah dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari.

2. Bertambahnya modal tetap

Modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam waktu lama, misalkan tanah, mesin dan gendung.

Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai ekspansi dari BMT TAMZIS cabang Bantul :

BMT TAMZIS

Pak Ridwan Edi Nugroho menjelaskan bahwa untuk modal tetap atau aktiva tetap BMT TAMZIS cabang Bantul langsung dikirim dari BMT TAMZIS Pusat, modal tetapnya seperti brankas, mesin uang, jenset, meja kursi, dan lain-lain, tetapi ada juga yang membeli sendiri melalui persetujuan BMT TAMZIS pusat seperti meja, kursi, brosur, dan lain sebagainya. Kemudian dalam perluasan jaringannya untuk menambah modal kerja, dilakukan oleh marketing dan AO yang menyasar ke pasar-pasar maupun komunitas perdagangan lainnya.

“kalo Tamzis cabang Bantul belum punya kantor kas, perluasan jaringannya dilakukan dengan cara tertutup. Konsep satu orang bisa mengcover beberapa anggota di pasar, satu karyawan marketing memegang 1 sampai 3 pasar, kalau AO bisa memegang 5 sampai 10 pasar. Secara perluasan di luar pasar seperti toko-toko tepi jalan, mitra kita kerja sama dengan bank syariah terkait dengan produk haji”

Pak Ridwan juga menambahkan dulu BMT TAMZIS cabang Bantul membeli ruko kosong, dari BMT ada inovasi bangunan seperti ada ruang pelayanan seperti teller, pelayanan *input data*, ruang tunggu, ada *dealing*

room. Ada pintu khasanah untuk menaruh brankas, jaminan, uang-uang, ada juga cctv.

Hal ini dibenarkan dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Ibu Tyas Pujiastuti mengatakan bahwa beliau mengetahui bangunan BMT TAMZIS cabang Bantul, namun hanya sampai di depan teller belum pernah sampai naik. Untuk inovasi bangunannya, beliau menganggap sama saja dari dahulu, dan kurang memperhatikan perubahan-perubahan benda kecil.
2. Ibu Siwi Pertiwi mengatakan bahwa mengetahui tentang bangunannya tetapi hanya sampai lobi teller saja, belum pernah masuk ke dalam. Menurut beliau juga belum ada perubahan masih sama seperti dahulu.
3. Ibu Nurmiyasih mengatakan bahwa beliau tahu bangunan kantornya, namun hanya sampai lobi teller.

“saya kan jadi anggota dari awal 2015 jujur belum pernah ke sana, 2015/2016 saya transaksi di pasar terus. Jadi baru ke sana tahun 2017”.

Jadi menurut beliau, dari 2015 sampai sekarang tidak tahu sudah berubah atau belum karena di tahun 2017 bangunannya juga masih sama.

4. Ibu Usni Khotimah mengatakan bahwa beliau tahu bangunan kantornya, sering masuk tapi hanya sampai di ruang tunggu teller. Menurut beliau

sudah ada perubahan sejak awal didirikan dulu, sekarang sudah besar, kalau dulu masih kecil imbuhnya.

5. Ibu Jumirah mengatakan bahwa beliau belum pernah masuk ke kantor BMT TAMIS cabang Bantul.
6. Ibu Jumini mengatakan bahwa beliau mengetahui bangunan kantornya, namun hanya dari luar saja dikarenakan belum pernah masuk kantor BMT TAMZIS cabang Bantul.

“sampai sekarang belum pernah ada yang diganti-ganti, paling cuman spanduk-spanduk hari-hari nasional”.

7. Ibu Mursuhartinah mengatakan bahwa beliau juga mengetahui bangunan kantor BMT TAMZIS cabang Bantul, namun hanya dari luar. Beliau menambahkan belum pernah ada perubahan bagian depan kantor.
8. Ibu Sarini mengatakan bahwa beliau mengetahui kantor BMT TAMZIS cabang Bantul, dan menyebutkan bahwa sudah pernah ada perubahan di ruangan bagian selatan.

Dari hasil wawancara dengan beberapa anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, maka dapat dirangkum dalam tabel berikut :

Tabel 1.9 Hasil Wawancara Ekspansi

No	Nama	Kantor BMT TAMZIS		
		Ruang	Perubahan	Keterangan
1	Tyas Pujiastuti	Teller	Belum ada	-
2	Siwi Pertiwi	Teller	Belum ada	-
3	Nurmiyasih	Teller	Belum ada	-

4	Usni Khotimah	Teller	Sudah ada	Dulu masih kecil sekarang sudah besar
5	Jumirah	-	Belum ada	-
6	Jumini	-	Sudah ada	Spanduk-spanduk hari nasional
7	Mursuhartinah	-	Belum ada	-
8	Sarini	Teller	Sudah ada	Ruangan bagian selatan

Berdasarkan tabel hasil wawancara di atas, dapat kita ketahui bahwa dari 8 anggota, 5 anggota sudah pernah masuk BMT TAMZIS cabang Bantul namun hanya sebatas sampai di ruang lobi teller, 3 lainnya belum pernah masuk. Dari 5 anggota yang pernah masuk, 3 anggota memberikan keterangan bahwa belum pernah melihat ada perubahan, namun 2 anggota lainnya yang pernah masuk menjelaskan sudah ada perubahan yang dulunya masih kecil sekarang sudah besar, kemudian ada yang cermat melihat perubahan pada ruangan bagian selatan. Kemudian ada satu anggota bernama Ibu Jumini, meskipun belum pernah memasuki kantor BMT TAMZIS cabang Bantul namun beliau pernah melihat dari luar berganti-ganti spanduk hari-hari nasional.

Faktor keenam yang perlu dipertimbangkan untuk pemilihan lokasi usaha adalah lingkungan. Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan. Indikator lingkungan dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Lingkungan eksternal merupakan elemen-elemen di luar perusahaan yang relevan terhadap kegiatan operasional sehari-hari yang meliputi sosial budaya, politik dan alam.

2. Lingkungan internal berada di dalam perusahaan yang meliputi tenaga kerja, modal dan manajemen.

Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai lingkungan dari BMT TAMZIS cabang Bantul :

BMT TAMZIS

Pak Ridwan Edi Nugroho menjelaskan bahwa dulu ketika awal-awal BMT berdiri memang relatif familiar dengan masyarakat. Masyarakat awalnya masih bertanya-tanya beradaptasi dengan kehadiran BMT atau lembaga keuangan syariah, tapi sekarang sudah tidak apa-apa sudah biasa. Kondisi sosial masyarakat Bantul masih kondusif jarang sekali terjadi kerusuhan, rata-rata baik dan masih aman. Misalkan ada kegiatan kampanye pun aman-aman saja, tertib dan tidak ada yang mengganggu. Kondisi alamnya musiman, sekarang panas berangin, akhir tahun hujan ditambah angin, namun tidak ada masalah tidak mengganggu kegiatan operasional BMT TAMZIS cabang Bantul.

Pemilihan karyawan BMT TAMZIS diseleksi agar mendapat tenaga kerja yang berkualitas, rekrutmen diutamakan dari masyarakat Bantul untuk memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar. Untuk pengelolaannya ada rolling karyawan setiap 2 tahun jika memang diperlukan. Manajemen pembiayaannya sesuai SOP, pelayanan cepat dan mudah. Modal BMT TAMZIS wilayah sendiri itu keseluruhan awalnya dari pusat.

“kalo masyarakat memang rata-rata sudah berpendidikan, kita rekruken biasanya ambil yang dekat-dekat kantor soalnya supaya aksesnya mudah. Kadang kita juga ada rolling karyawan setiap 2 tahun jika diperlukan.”

Hal ini dibenarkan dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Ibu Tyas Pujiastuti mengatakan bahwa masyarakat sekitar baik-baik saja, dari petugas TAMZISnya juga ramah-ramah. Menurut beliau juga kondisi alam di Bantul kadang panas kadang hujan, untuk jualan cuacanya masih bisa. Ketika pembiayaan juga dilayani dengan baik.
2. Ibu Siwi Pertiwi mengatakan bahwa kondisi masyarakat Bantul baik-baik saja tidak ada yang aneh-aneh, kondisi alamnya juga masih biasa tidak terlalu ekstrem cocok untuk jualan. Menurut beliau karyawannya juga ramah-ramah dan pembiayaannya mudah dan cepat.
3. Ibu Nurmiyasih mengatakan bahwa terkait kondisi masyarakat kurang memperhatikan, kondisi alamnya juga tidak panas karena banyak pepohonan. Karyawan BMT ramah-ramah dan pelayanan pinjaman langsung diproses, belum pernah ada kendala.
4. Ibu Usni Khotimah mengatakan bahwa orang-orangnya ramah-ramah baik-baik tidak ada yang jelek. Kondisi alamnya panas kalau siang, kalau malam kedinginan. Petugas BMTnya ramah. Untuk pembiayaan sudah baik, kalau hari ini mengajukan besuk sudah langsung cair.

5. Ibu Jumirah mengatakan bahwa orang-orangnya baik-baik, kondisi alamnya berubah-ubah, tadi pagi dingin teduh kalau sekarang panas. Karyawannya ramah dan kalau mau nabung mudah.
6. Ibu Jumini mengatakan bahwa kondisi sosial budaya masyarakat Bantul tidak apa-apa, biasa saja. Kondisi alamnya pun kadang panas, berangin dan hujan, namun untuk berjualan tidak masalah. Untuk karyawan sebagian sudah baik, manajemen pembiayaannya juga sudah baik, kalau hari ini mengajukan besuk sudah langsung cair.
7. Ibu Mursuhartinah mengatakan bahwa kondisi sosial budaya masyarakat sekitar sudah bagus, baik-baik saja. Kondisi alamnya juga biasa tidak terlalu ekstrem, untuk berjualan pun bisa lancar. Untuk petugas BMT TAMZIS baik dan ramah tidak pernah galak. Manajemen pembiayaan BMT TAMZIS juga sudah bagus, jarang ada kekeliruan.
8. Ibu Sarini mengatakan bahwa beliau hanya mengetahui kondisi sosial budaya di lingkungan pasar Bantul, beliau menyebutkan orangnya sopan-sopan, baik dan tidak ada masalah. Kondisi alamnya juga standar panas, untuk jualan masih bisa dan cocok, beliau juga menambahkan kalau BMT TAMZIS berada di tengah kota Bantul ya cocok. Petugas BMT juga sudah ramah sekali seperti teman sendiri, dan manajemen pembiayaannya sudah bagus.

Dari hasil wawancara dengan beberapa anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, maka dapat dirangkum dalam tabel berikut :

Tabel 2.1 Hasil Wawancara Lingkungan

No	Nama	Lingkungan Eksternal		Lingkungan Internal	
		Sosial	Alam	Karyawan	Manajemen
1	Tyas Pujiastuti	Orangnya baik-baik	Panas, hujan	Ramah	Dilayani dengan baik
2	Siwi Pertiwi	Baik-baik, tidak aneh	Cocok untuk jualan	Ramah	Mudah dan cepat
3	Nurmiyasih	Kurang tahu	Tidak panas	Ramah	Langsung diproses
4	Usni Khotimah	baik-baik, tidak jelek	Panas, dingin	Ramah	Cepat langsung cair
5	Jumirah	Orangnya baik-baik	Berubah-ubah	Ramah	Nabung mudah
6	Jumini	Biasa saja	Panas, berangin, hujan	Baik	Cepat langsung cair
7	Mursuhartinah	Bagus, baik-baik saja	Cocok untuk jualan	Baik, ramah	Bagus, jarang keliru
8	Sarini	Sopan, baik	Cocok untuk jualan	Ramah	Sudah bagus

Berdasarkan tabel hasil wawancara di atas, dapat kita ketahui bahwa respon dari anggota terhadap kondisi sosial budaya masyarakat Bantul adalah berbeda-beda, ada yang baik, sopan, tidak aneh, tidak, jelek, biasa saja, dan ada yang kurang bersosial sehingga tidak tahu. Namun secara mayoritas anggota menganggap sosial budaya masyarakat Bantul baik. Berdasarkan wawancara anggota terkait dengan alam pun mereka melihat Bantul kondisinya panas, dingin, berangin, hujan, kondisinya berubah-ubah, namun masih cocok untuk berjualan melakukan aktivitas sehari-hari.

Melihat sisi dari karyawan BMT TAMZIS cabang Bantul, secara keseluruhan anggota mengatakan kalau karyawannya baik dan ramah. Untuk manajemen pembiayaannya sendiri juga mudah dan dilayani dengan cepat,

tidak pernah ada kendala. Dengan ini membuktikan bahwa karyawan yang direkrut memang memiliki kualifikasi standar yang bagus dan berkualitas.

Faktor ketujuh yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha adalah persaingan. Yang menjadi indikator dalam persaingan jasa keuangan merupakan strategi yang diterapkan, seperti :

1. *Competitive positioning*, yaitu metode yang digunakan agar perusahaan dapat mengembangkan posisi relatifnya dibanding para pesaing.
2. Manajemen Permintaan, melihat bagaimana kondisi pasar.
3. Fokus, sesuai dengan tujuan awal didirikan.

Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai persaingan dari BMT TAMZIS cabang Bantul :

BMT TAMZIS

Pak Ridwan Edi Nugroho menjelaskan bahwa BMT TAMZIS menggunakan strategi bauran *marketing*, di mana mengedepankan peningkatan kualitas pelayanan, serta memberikan harga yang tidak terlalu mahal untuk bersaing merebut pangsa pasar. Fokus ke pedagang masyarakat mikro, atau pedagang tradisional. BMT TAMZIS punya produk yang bisa diunggulkan, seperti produk mudharabah yang punya kelebihan jika berhenti di tengah jalan tidak terkena pinalti. Untuk produk-produk yang lain juga jarang ada pinalti, untuk memberi kemudahan kepada anggota.

“dulu BMT lahir itu bank muamalat juga belum lahir mas, tujuan awalnya dakwah mengenalkan ekonomi syariah, memberikan kesempatan untuk masyarakat kecil untuk berusaha. Kalau dulu kan memang susah sekali untuk masyarakat kecil untuk meminjam uang terutama di rentenir, nah kita memberikan kemudahan.”

Hal ini dibenarkan dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Ibu Tyas Pujiastuti mengatakan bahwa beliau juga bertransaksi di lembaga keuangan lain, seperti Bank Mandiri, BRI, ada juga tabungan sekolah yang kerjasama dengan BPR. Beliau lebih memilih BMT TAMZIS dari pada lembaga keuangan lain karena menurut beliau BMT TAMZIS itu syariah, kalau bank lain belum tahu pedomannya apa, sehingga beliau yakin yang halal itu berkah. Kemudahan transaksi di BMT TAMZIS dibandingkan lembaga keuangan lainnya, ada layanan jemput bola, tabungan bisa diambil sewaktu-waktu, bagi hasilnya jelas, dan yang jelas bukan riba.
2. Ibu Siwi Pertiwi mengatakan bahwa beliau bertransaksi di lembaga keuangan lain hanya di BRI, namun sudah lama bilanginya. Menurut Ibu Siwi lebih mudah dan enak transaksi di BMT TAMZIS walaupun bungannya besar tapi pelayanan jemput bolanya bagus, angsuran juga dipermudah.
3. Ibu Nurmiyasih mengatakan bahwa pernah bertransaksi kur di BRI, namun bertransaksi di BMT TAMZIS lebih mudah, keunggulannya

dibandingkan lembaga lain yaitu sewaktu-waktu butuh modal berapapun kalau ada jaminannya bisa langsung cair.

4. Ibu Usni Khotimah mengatakan bahwa beliau tidak ada transaksi di lembaga keuangan lain, sudah enak di BMT TAMZIS, tabungannya bisa diambil sewaktu-waktu. Keunggulannya dibandingkan yang lain lebih mudah, pembiayaan bisa langsung cair.
5. Ibu Jumirah mengatakan bahwa beliau tidak ada nabung di lembaga keuangan lain, hanya di BMT TAMZIS. Mudahnya karena petugasnya selalu datang terus jika ingin nabung, nabung berapapun bisa.
6. Ibu Jumini mengatakan bahwa beliau tidak ada menabung di lembaga keuangan selain BMT TAMZIS, beliau beranggapan bahwa memiliki banyak pinjaman di lembaga lain ditakutkan tidak bisa untuk mengembalikan. Keunggulan BMT TAMZIS menurut beliau transaksinya cepat, selalu dilayani dan pencairannya hanya 1 hari.
7. Ibu Mursuhartinah mengatakan bahwa selain BMT TAMZIS, beliau juga pernah bertransaksi di BMT Lohjinawi dan Bank BRI. Beliau menjelaskan bahwa beliau memang belum lama bertransaksi di BMT TAMZIS baru sekitar 1 tahun, kalau di BMT Lohjinawi sudah sekitar 6 tahun. Untuk kemudahannya di BMT TAMZIS hampir sama dengan di BMT Lohjinawi, saat mengambil tabungan mudah dan saat peminjaman beliau berharap di BMT TAMZIS juga mudah.
8. Ibu Sarini mengatakah bahwa selain BMT TAMZIS, beliau juga pernah bertransaksi di BMT Artha Amanah, Bank BRI dan BPD. Untuk

layanannya di BMT TAMZIS sama-sama ramah dan mudah jika dibandingkan BMT Artha Amanah. Keunggulan di BMT TAMZIS pelayanannya ramah dan pencairan pinjaman mudah.

Dari hasil wawancara dengan anggota BMT TAMZIS cabang Bantul, diperoleh dari 8 orang anggota ada 5 orang yang pernah melakukan transaksi di lembaga keuangan lain, namun hanya 3 orang yang aktif bertransaksi, 2 orang tidak intensif. Dan 3 orang lainnya hanya melakukan transaksi di BMT TAMZIS. Jika dilihat dari data di atas, menunjukkan bahwa persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar cukup sengit, dilihat 5 dari 8 anggota BMT TAMZIS cabang Bantul yang juga melakukan transaksi di lembaga keuangan lain. Namun secara keseluruhan tanggapan anggota menunjukkan bahwa mereka lebih memilih untuk bertransaksi di BMT TAMZIS karena kemudahan dari pelayanan yang diberikan, cepat, murah dan bebas dari yang namanya riba.

Faktor kedelapan yang perlu dipertimbangkan untuk pemilihan lokasi usaha adalah peraturan pemerintah. Kewajiban setiap orang atau badan yang akan mendirikan bangunan untuk memiliki Izin Mendirikan Bangunan diatur pada Pasal 5 ayat 1 Perda 7 Tahun 2009 yang berbunyi “Setiap orang atau badan yang akan mendirikan bangunan wajib memiliki Izin Mendirikan Bangunan”. Prosedur mengurus Izin Mendirikan Bangunan dengan melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Pemohon mengajukan permohonan IMB kepada bupati/ walikota.

2. Permohonan IMB meliputi: Bangunan gedung atau bangunan bukan gedung.
3. IMB bangunan gedung atau bangunan bukan gedung dapat berupa pembangunan baru, merehabilitasi/ renovasi, atau pelestarian.
4. Bupati/ wali kota memeriksa kelengkapan dokumen administrasi dan dokumen rencana teknis dan melakukan penilaian/ evaluasi untuk dijadikan bahan persetujuan pemberian IMB.
5. Jika IMB disetujui, bupati/ wali kota menetapkan retribusi IMB.
6. Pemohon membayar retribusi IMB ke kas daerah.
7. Pemohon menyerahkan tanda bukti pembayaran retribusi IMB kepada bupati/ wali kota melalui instansi yang ditunjuk.
8. Bupati/ wali kota menerbitkan IMB.

Berikut hasil wawancara dari pihak BMT TAMZIS mengenai peraturan pemerintah dari BMT TAMZIS cabang Bantul:

BMT TAMZIS

Pak Ridwan Edi Nugroho menjelaskan waktu dulu BMT TAMZIS beli ruko di Bantul itu pihak BMT tidak mengurus Izin Mendirikan Bangunan, dulu terima langsung jadi. Jadi IMB yang mengurus yang punya kelurahan, BMT TAMZIS tinggal memakai, ada hak sewa bangunan ada juga izin gangguan. Prosedurnya seperti sewa bangunan ruko pada umumnya, untuk 7 tahun atau 20 tahun. Beliau menambahkan ada pengawasan usahanya, kemudian pengawasan tempatnya dari satpol pp apakah *neon*

*box*nya sudah habis masa reklamenya atau belum, apakah izin gangguan sudah selesai, jika masa diperbarui akan diingatkan.

Hal ini dibenarkan dengan konfirmasi dari nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul, adapun wawancaranya sebagai berikut :

Nasabah BMT TAMZIS cabang Bantul

1. Ibu Tyas Pujiastuti mengatakan bahwa beliau pernah mendirikan bangunan, mengerti IMBnya tapi tidak tahu tentang syarat-syaratnya karena yang mengurus suaminya. Prosedur mendirikan bangunan, harus memiliki tanah, kalau di desa tidak ada izin. Yang jelas disaksikan tetangga dan tanahnya dibuktikan dengan surat tidak masalah.
2. Ibu Siwi Pertiwi mengatakan bahwa beliau belum pernah mendirikan bangunan, sekarang tinggal di rumah orang tua. Tidak tahu IMB maupun prosedurnya.
3. Ibu Nurmiyasih mengatakan bahwa bahwa beliau belum pernah mendirikan bangunan, sekarang tinggal di rumah orang tua. Beliau juga tidak tahu IMB maupun prosedurnya.
4. Ibu Usni Khotimah mengatakan bahwa beliau pernah mendirikan rumah, kios, tapi tidak tahu izin mendirikan bangunannya, dikarenakan ada orang yang membantu mengurus.
5. Ibu Jumirah mengatakan bahwa beliau belum pernah mendirikan bangunan, beliau rumah apa adanya asal teduh saja untuk beristirahat.

6. Ibu Jumini mengatakan bahwa beliau belum pernah mendirikan bangunan, sudah punya rumah namun yang mendirikan dan tahu izinnya adalah suami.
7. Ibu Mursuhartinah mengatakan bahwa beliau sudah pernah mendirikan bangunan. Untuk Izin Mendirikan Bangunan dulu waktu gempa diurus semuanya oleh pak Dukuh, jadi beliau tidak mengetahui jalur-jalurnya.
8. Ibu Sarini mengatakan bahwa sudah pernah mendirikan rumah, tapi untuk masalah izinnya malah tidak tahu. Dikarenakan menurut beliau jika di desa bisa langsung membangun rumah tidak perlu izin-izin, yang penting ada surat tanahnya.

Dari hasil wawancara dengan anggota BMT TAMZIS cabang Bantul diperoleh data bahwa dari 8 anggota ada 3 orang anggota yang sudah pernah mendirikan bangunan, 5 anggota belum pernah. Namun secara keseluruhan dari 8 anggota belum mengetahui tentang izin mendirikan bangunan, dikarenakan ada yang di urus oleh suami, diurus oleh pak Dukuh waktu dulu gempa, maupun mendirikan bangunan yang tanpa izin asalkan punya tanah dan surat tanah. Bangunan BMT TAMZIS cabang Bantul pun ternyata membeli ruko, jadi tidak sampai mengurus izin mendirikan bangunannya karena sudah dibuatkan oleh pihak kelurahan.

Berdasarkan dari 8 faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha yang sudah dibahas, peneliti dapat mengetahui bahwa faktor yang paling dominan mempengaruhi pemilihan lokasi usaha adalah aksesibilitas. Alasannya karena untuk pemilihan lokasi lembaga keuangan

haruslah mudah dijangkau oleh masyarakat khususnya anggota, yang dapat diukur dengan jarak dan kondisi prasarana di jalan. Apabila jaraknya dekat dan kondisi prasarana di jalan baik sudah memadai, maka akan mempermudah masyarakat khususnya anggota untuk datang ke BMT TAMZIS. Sebaliknya, apabila jarak lokasinya jauh dan prasarana di jalan kurang baik maka akan mempersulit masyarakat atau anggota yang datang. Maka dari itu dipilihlah lokasi usaha BMT TAMZIS cabang Bantul di pusat kota Bantul yang berada di jalan Jendral Sudirman Plaza A-6 Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta.