

4<sup>th</sup>

# ICONIES

The 4<sup>th</sup> International Conference  
On Islamic Economics and Business



## COLLECTION OF ABSTRACT

**“Build The Society Awarness And Culture  
In Strengthening Islamic Economics And Business”**

Ir. Soekarno Building (Rector Building) | Maulana Malik Ibrahim State Islamic University | Malang

October 25<sup>th</sup> - 27<sup>th</sup>, 2016

Supported by:



Faculty of Economics  
Maulana Malik Ibrahim  
State Islamic University  
Malang, Indonesia

	(Fitriyah & Anas Budiharjo)	
27.	Rekonstruksi Elemen Promosi Dalam Perspektif Islam Sebagai Instrumen Pemasaran Strategis Bagi Lembaga Keuangan Syariah: Sebuah Kerangka Konseptual (Nur Asnawi)	27
28.	Analisis Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Tingkat Kecukupan Modal Bank Syariah di Indonesia (Haqiqi Rafsanjani)	28
29.	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengungkapan Informasi Sosial Pada Perbankan Syariah Di Indonesia (Hanafi Affan Danuri, Arif Lukman Santoso & Wahyu Trinamingsih)	29
30.	Mengadopsi "Sistem Bagi Hasil" Sebagai Budaya Bangsa Menjadi Struktur dalam Sistem Keuangan dan Perbankan Syariah (Umrotul Khasanah)	30
31.	<i>Muslim Customer Perceived Value (MCPV)</i> Dan Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Nasabah Perbankan Syariah Di Kota Malang (Yayuk Sri Rahayu)	31
32.	Formulasi El Dinar Finance House Sebagai Pendukung Pembelajaran Di Jurusan Perbankan Syariah (S1) (Nihayatu A S & PutriKurnia W)	32

	(Rossy Angraini & Faebak Lan)	
37.	Implementasi Sukuk Ber Ritel Sebagai AlternatifS Indonesia (Indah Yuliana)	
38.	Bisnis Online dalam Kaji Penyedia Layanan Go-Je (Khusnoddin & Syahiral Alim)	

#### D. Islamic Economics

No	Title	Page
33.	<i>The Development Of Zakat Management Based On Social Entrepreneurship In Lazis Sabilillah Of Malang – Indonesia</i> (M. KhoirulFahmi)	33
34.	<i>Compassionate Marketing Toward a Stronger Positioning of Sharia Business</i> (Imama Zuchroh)	34
35.	<i>Masalah Kemiskinan: Antara Problematika Ekonomi And Persepsi Teologis</i> (Misbahul Munir)	35
36.	<i>Ekonomi Santri: Sebuah Rekonstruksi Kesejahteraan Ekonomi</i>	36

## FORMULASI EL DINAR FINANCE HOUSE SEBAGAI PENDUKUNG PEMBELAJARAN DI JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (SI)

**Nihayatu Aslamatis Solekah  
Putri Kurnia Widiati**

Economic Faculty of Islamic State University Maulana Malik Ibrahim Malang  
[nihayatuaslamatis@yahoo.co.id](mailto:nihayatuaslamatis@yahoo.co.id)  
[kurniawidiatiputri@gmail.com](mailto:kurniawidiatiputri@gmail.com)

### **Abstract**

Minibank Laboratory helpful to form SDI in accordance with the banking industry needs. A managing director is one of the leading Islamic Bank in Indonesia. Minibank lab is supporting facility of student learning in applying the theory obtained. The laboratory is expected not only giving an idea or a simulation on how the operation of Islamic financial institution go it alone, but it is expected student can apply some of the knowledge they have learned as contract design calculation of profit sharing, accounting, management and so forth. This specific formula is required in order to optimize the role of minibank laboratory. Based on FGD with El Dinar Finance House stakeholder, it concluded that for the requirement use of a uniform majoring in Islamic Banking in order to improve the lives of young professional on the board of El Dinar Finance House, holding school Fiqh to administrators El Dinar Finance House in an effort to strengthen knowledge in the field of contract that used in operating activities, holding of assessment and coordination carried out periodically, held a comparative study on other financial institution in order to attract inputs are positive, the formulation of the product which is the result of collaboration between El Dinar finance House and lecturer from the Faculty of Economics UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, in cooperation with the Student Association of Islamic Banking and formed a team of social fundraising "PBS Charity", held a fundraising "PBS Charity". Strategies that can be used for El Dinar Finance House is a market penetration strategy, product development strategy and the strategy of stability.

**Keywords:** El Dinar Finance House, Group Discussion, development strategy.

# Formulasi El Dinar Finance House Sebagai Pendukung Pembelajaran Di Jurusan Perbankan Syariah (S1)

Nihayatu Aslamatis Solekah

Economic Faculty of Islamic State University Maulana Malik Ibrahim Malang  
nihayatuaslamatis@yahoo.co.id

Putri Kurnia Widiati

Economic Faculty of Islamic State University Maulana Malik Ibrahim Malang  
kurniawidiatiputri@gmail.com

*Abstract : Laboratory minibank useful for forming SDI in accordance with the needs of the banking industry. A managing director of one of the leading Islamic banks in Indonesia. Minibank lab is a means of supporting learning for students in applying the theory obtained. The laboratory is expected not just to give an idea or a simulation of how the operations of Islamic financial institutions work alone. But is expected mahasiswa can apply some of the knowledge they have learned as contract design, calculation of profit sharing, accounting, management and so forth. Given this special formula is required in order to optimize the role of mini laboratories bank.*

*Based FGD with stakeholders El Dinar Finance House it can be concluded that for the required use of a uniform majoring in Islamic Banking in order to improve the lives of young professionals on the board of El Dinar Finance House, holding school Fiqh to administrators El Dinar Finance House in an effort to strengthen knowledge in the field of contract that used in operating activities, holding of assessment and coordination carried out periodically, held a comparative study on other financial institution in order to attract inputs are positive, the formulation of the product which is the result of collaboration between El Dinar finance House and lecturer at the Faculty of Economics UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, in cooperation with the Student Association of Islamic Banking and formed a team of social fundraising "PBS Charity", held a fundraising "PBS Charity". Strategies that can be used for El Dinar Finance House is a market penetration strategy, product development strategy and the strategy of stability.*

*Key words : El Dinar Finance House, Group Discussion, Strategy development.*

## LATAR BELAKANG

Jurusan perbankan syariah FE UIN Maliki telah memiliki kurikulum yang merupakan refleksi kebutuhan stakeholders dan laboratorium minibank sebagai media praktik mahasiswa. Namun, hal itu masih perlu dioptimalkan, terutama dalam bidang praktikum mini bank Syariah. Laboratorium mini bank merupakan ujung tombak bagi jurusan perbankan Syariah. Laboratorium mini bank merupakan tempat penggodokan bagi para kader perbankan Syariah agar mereka siap untuk terjun ke industri perbankan baik dari segi teori dan praktik sehingga menjadi SDI (Sumber Daya Insani) yang berdaya saing tinggi sesuai dengan visi jurusan.

Laboratorium minibank berguna untuk membentuk SDI yang sesuai dengan kebutuhan industri perbankan. Seorang direktur utama dari salah satu bank syariah terkemuka di Indonesia, Rizqullah menyatakan minibank dapat menjadi penghubung (link and match) lembaga praktis dan akademis. Laboratorium minibank ini merupakan sarana penunjang pembelajaran bagi mahasiswa dalam mengaplikasikan teori yang diperoleh. Laboratorium tersebut diharapkan tidak hanya sekedar memberi gambaran atau simulasi tentang bagaimana

operasional lembaga keuangan Syariah bekerja semata. Namun diharapkan mahasiswa dapat mengaplikasikan beberapa ilmu yang telah mereka pelajari seperti design akad, penghitungan bagi hasil, akuntansi, manajemen dan lain sebagainya. Adanya hal ini diperlukan formula khusus guna optimalisasi peran laboratorium mini bank.

Jurusan perbankan Syariah Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang telah melakukan langkah strategis dengan membuka sebuah unit transaksi riil bernama *El Dinar Finance House* di bawah laboratorium mini bank guna mengoptimalkan fungsi dan peran laboratorium. Dengan demikian diharapkan mulai membuka kesempatan bagi para peserta didik untuk mengaplikasikan ilmu mereka secara riil dengan melibatkan beberapa transaksi keuangan sebagaimana perbankan Syariah beroperasi, termasuk melibatkan risiko di dalamnya. Meskipun di masa awal hal ini harus dimulai secara perlahan dan berskala kecil yang hanya melibatkan pihak-pihak internal kampus.

Pendirian *El Dinar Finance House* merupakan angin segar baik bagi dosen dan mahasiswa. *El Dinar Finance House* sangat mendukung jalannya perkuliahan dan pembelajaran karena banyak sekali mata kuliah yang terkait dengan lembaga ini, sehingga para mahasiswa tidak hanya diajak untuk membayangkan saja tetapi mengalami dan merasakan. Namun demikian harus diakui bahwa lembaga riil ini belum menemukan formula dan sistem yang memadai. Hal ini adalah wajar karena tidak banyak sumber sebagai acuan dalam pembukaan unit transaksi riil di bawah laboratorium mini bank Syariah.

Oleh karena itu berdasarkan latar belakang di atas, terdapat gap (peluang) untuk melakukan riset, yakni untuk melakukan eksplorasi dan formulasi *El Dinar Finance House* di Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang dalam rangka menemukan formula dan sistem yang memadai guna mendukung pembelajaran di jurusan perbankan Syariah.

Fokus dan tujuan dari penelitian ini adalah Untuk menggagas formula dan sistem lembaga transaksi keuangan riil *El Dinar Finance House* di Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang berdasarkan persepsi para *stakeholder* yang meliputi praktisi, akademisi, dan mahasiswa Dan Menggagas formula dan sistem lembaga transaksi riil *El Dinar Finance House* berdasarkan kearifan lokal (*local wisdom*). Situs Penelitian adalah *El Dinar Finance House* Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Penelitian ini memiliki urgensi yang cukup mendesak dikarenakan belum adanya formula dan sistem yang memadai untuk lembaga transaksi riil *El Dinar Finance House* FE UIN Maliki. Hal ini dapat diketahui melalui observasi awal yang melibatkan persepsi pengelola dan persepsi mahasiswa. Demikian juga melalui kritikan dan saran tentang adanya upaya peningkatan kualitas layanan berupa sistem, program, maupun produk-produk yang berkenaan dengan kegiatan *El Dinar Finance House*.

Lebih jauh daripada itu, melalui formulasi ini diharapkan benar-benar mampu menjadi sarana *link and match* antara institusi praktis (industri perbankan syariah) dengan institusi pendidikan (jurusan perbankan syariah). Adanya *link and match* antara industri perbankan syariah dan institusi pendidikan akan diproyeksikan mampu memenuhi *gap* kebutuhan sumberdaya daya insani perbankan syariah yang rata-rata mencapai 20 ribu orang per tahun

Dari latar belakang di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini memiliki manfaat antara lain:

1. Memberikan formula dan sistem yang tepat bagi pengelolaan dan pengembangan *El Dinar Finance House*
2. Memberikan formula, sistem dan produk-produk yang sesuai dengan keadaan lingkungan kampus
3. Memberikan sebuah referensi bagi pendirian unit transaksi riil sejenis di luar Fakultas ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

## KAJIAN TEORITIS

### Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan sudah sangat dikenal oleh masyarakat Indonesia, karena kegiatan kredit sudah sangat biasa dilakukan oleh masyarakat Indonesia dalam setiap sendi kehidupan masyarakat. Definisi secara umum dari lembaga keuangan tersebut adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya. Lembaga keuangan dilihat dari jenisnya, terdiri dari lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan bukan Bank. Lembaga keuangan memiliki fungsi utama sebagai lembaga yang dapat menghimpun dana nasabah atau masyarakat ataupun sebagai lembaga yang menyalurkan dana pinjaman untuk nasabah atau masyarakat. Ayat al-qur'an yang menegaskan supaya berdiri sebuah lembaga keuangan seperti lembaga perbankan syariah dan lembaga syariah bukan bank yakni tertera dalam Q.S. Al-Baqarah :208 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

*“Hai orang-orang yang kepercayaannya kepada Allah benar, masuklah kedalam Islam (dengan mematuhi semua tuntunan Islam dan menjauhi larangan-Nya) Secara utuh (semua tingkah laku hidupnya dalam segala bidang termasuk bidang ekonomi harus Islami), karena sesungguhnya syaitan itu musuhmu yang nyata”*

Di Indonesia Bank Indonesia adalah yang berperan sebagai Bank Sentral yang memiliki tanggung jawab terhadap kebijakan moneter yang diberlakukan oleh setiap Negara yang memiliki lembaga ini. Bank umum merupakan bank yang bertugas melayani seluruh jasa – jasa perbankan dan melayani masyarakat, baik masyarakat perorangan maupun lembaga lainnya. Bank Perkreditan Rakyat merupakan bank yang khusus melayani masyarakat kecil dikecamatan dan pedesaan. Pasar Modal adalah pasar tempat pertemuan dan melakukan transaksi antara pencari dana (emiten) dengan para penanam modal (investor). Dalam pasar modal yang diperjualbelikan adalah efek-efek seperti saham dan obligasi (modal jangka panjang). Pasar uang (money market) sama halnya dengan pasar modal yaitu pasar tempat memperoleh dana dan investasi dana.

Sistem keuangan dalam perekonomian modern memiliki sekurang-kurangnya tujuh fungsi pokok antara lain fungsi tabungan, fungsi kekayaan, fungsi kredit, fungsi pembayaran, fungsi likuiditas, fungsi resiko dan fungsi kebijakan. Adapun secara umum fungsi utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat untuk berbagai tujuan atau sebagai *financial intermediary*. Secara lebih spesifik bank dapat berfungsi sebagai *agent of trust*, *agent of development*, dan *agent of services*.

Intermediasi keuangan adalah proses pembelian dana dari unit surplus (penabung) untuk selanjutnya disalurkan kembali kepada unit deficit (peminjam), yang terdiri dari sector usaha, pemerintah dan individu/rumah tangga. Dengan kata lain, intermediasi keuangan merupakan kegiatan pengalihan dana dari penabung kepada peminjam. Pengalihan ini dilakukan oleh lembaga keuangan sebagai lembaga intermediasi.

### Sumber Daya Manusia

Menurut Nawawi (2001) ada tiga pengertian Sumber Daya Manusia yaitu manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi (disebut juga personil, tenaga kerja, pekerja, atau karyawan), pengertian kedua adalah potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya, pengertian ketiga adalah potensi yang merupakan asset dan berfungsi sebagai modal (non material/non financial) didalam organisasi bisnis, yang dapat mewujudkan menjadi potensi nyata (real) secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sumber daya manusia adalah suatu proses mendayagunakan manusia sebagai tenaga kerja secara manusiawi afar potensi fisik dan psikis yang dimilikinya berfungsi maksimal bagi pencapaian tujuan organisasi (lembaga). Menurut Sayuti Hasibuan (2000;3) sumber daya manusia adalah

manusia yang terlibat di dalam suatu organisasi dalam mengupayakan terwujudnya tujuan organisasi tersebut.

Sumber daya manusia (SDM) mempunyai peranan yang sangat penting, terutama pada jalan system upaya mencapai sasaran yang ditetapkan. Sumber daya manusia merupakan asset organisasi yang sangat penting bagi perusahaan. Sehingga dalam pengelolaan Sumber Daya Manusia harus memiliki orientasi seperti visi, misi, tujuan dan sasaran organisasi. Untuk mencapai hal tersebut organisasi menetapkan agar Sumber Daya Manusia harus memiliki kompetensi yang mencakup 4 unsur yakni (IBI 2014: 172):

1. Knowledge (Pengetahuan) yang didapatkan seseorang dari proses edukasi maupun informasi yang sesuai dengannya;
2. Skill (Keterampilan) seseorang dalam menjalankan tugas sesuai tugas yang diberikan;
3. Attitude (Sikap kerja) seseorang dalam menjalankan tugasnya sesuai dengan norma aturan yang telah ditetapkan sesuai bidang;
4. Spirituality (Kesadaran) atas keterbatasan kemampuan dan ketergantungan diri seseorang pada Allah Swt dalam menjalankan amanah untuk memakmurkan alam ini.

Dalam pengelolaan Sumber Daya Manusia oleh organisasi haruslah ada hubungan yang harmonis antara pekerja dengan ketua atau pimpinannya, hal ini ditujukan agar pesan atau perintah yang disampaikan cepat terlaksanakan dan sesuai dengan keinginan. Pada aspek ini terdapat dalam ayat al-qur'an pada Surat al-maidah ayat 2

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَحْلُوْا شَعْبِرَ اَللّٰهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا اَهْدٰى وَلَا اَلْقَلْبَيْدَ وَلَا ءَامِيْنَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُوْنَ فَضْلًا مِّنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَّاِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوْا وَلَا تَجْرِمَنْكُمْ شَفَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ اَنْ تَعْتَدُوْا وَتَعَاوَنُوْا عَلٰى الْاِيْبِ وَالْتَقَوْا ۗ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

2. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah[389], dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram[390], jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya[391], dan binatang-binatang qalaa-id[392], dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya[393] dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

Dalam ayat yang lain Surat At Taubah ayat 71

وَالْمُؤْمِنُونَ . وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ اَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يٰۤاَمْرُوبٍ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُوْنَ الصَّلٰوةَ وَيُؤْتُوْنَ الزَّكٰوةَ وَيُطِيعُوْنَ اللّٰهَ وَرَسُوْلَهٗ ۗ اُولٰٓئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللّٰهُ ۗ اِنَّ اللّٰهَ عَزِيْزٌ حَكِيْمٌ ﴿٧١﴾

71. dan orang-orang yang beriman, lelaki dan perempuan, sebahagian mereka (adalah) menjadi penolong bagi sebahagian yang lain. mereka menyuruh (mengerjakan) yang ma'ruf, mencegah dari yang munkar, mendirikan shalat, menunaikan zakat dan mereka taat pada Allah dan Rasul-Nya. mereka itu akan diberi rahmat oleh Allah; Sesungguhnya Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana.

### Proses Pembelajaran

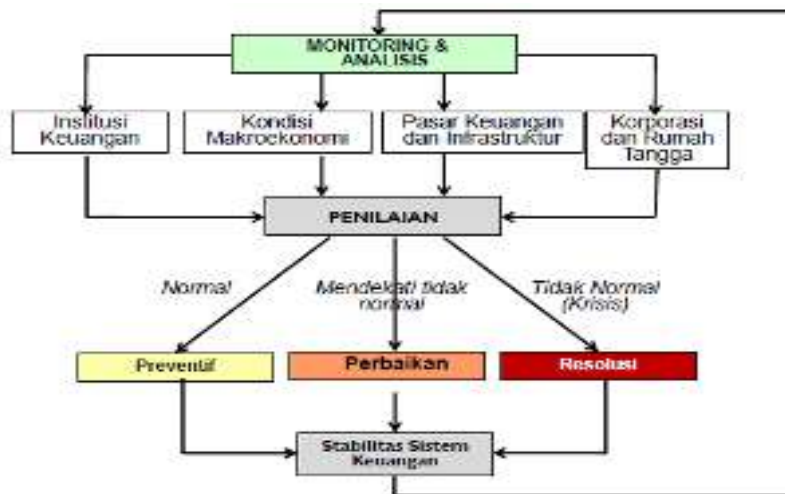
Pembelajaran merupakan proses kegiatan belajar mengajar yang juga berperan dalam menentukan keberhasilan belajar mahasiswa. Dari proses pembelajaran itu akan terjadi kegiatan timbale balik antara dosen dengan mahasiswa untuk menuju tujuan yang lebih baik. Pembelajaran dapat diartikan sebagai segala usaha atau proses belajar mengajar dalam rangka terciptanya proses belajar mengajar yang efektif dan efisien, sejalan dengan itu pembelajaran dapat didefinisikan sebagai suatu proses yang mana suatu kegiatan berasal atau berubah lewat reaksi suatu situasi yang dihadapi dan karakteristik dari perubahan aktivitas tersebut tidak dapat dijelaskan berdasarkan kecenderungan –kecederungan reaksi asli, kematangan atau perubahan sementara.

### Sistem dan Formulasi Lembaga Keuangan

Sistem keuangan Indonesia pada prinsipnya dibagi menjadi dua jenis yaitu system perbankan dan system lembaga keuangan bukan bank Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lemabga Keuangan Bukan Bank. Sistem keuangan adalah kumpulan institusi dan pasar yang mana terdapat interaksi didalamnya dengan tujuan mobilisasi dana dari surplus unit ke deficit unit, dengan menggunakan instrument keuangan. Adapun resiko yang dihadapi lembaga keuangan antara lain resiko kredit, resiko tingkat suku bunga, resiko nilai tukar mata uang, resiko likuiditas, resiko asset dan resiko pasar.

Bagan cara menuju stabilitas system keuangan dapat kita lihat pada gambar 1 dibawah ini :

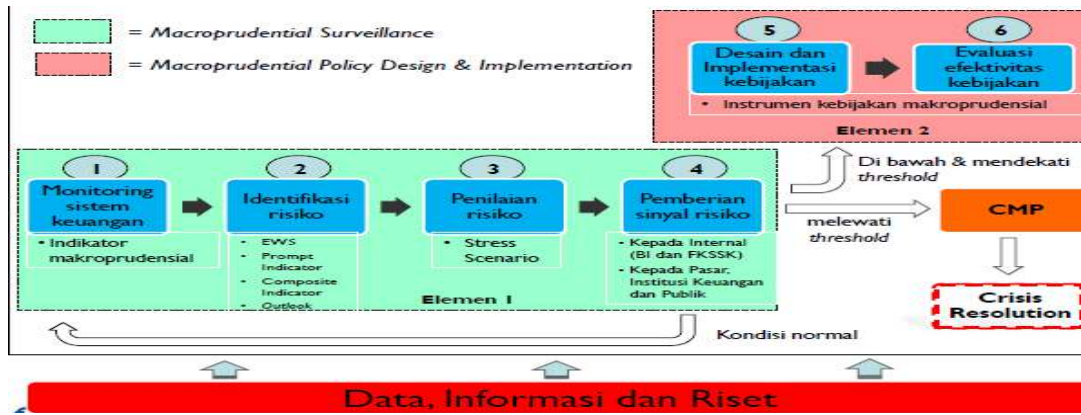
**Gambar. 1** Bagan menuju stabilitas system keuangan



Sumber : Houben (2004)

Hal yang mendukung target stabilitas system keuangan dapat kita lihat pada kerangka kebijakan makroprudensial pada gambar 2 berikut ini :

**Gambar 2** Kerangka Kebijakan Makroprudensial



Sumber : Harun, 2013

## METODE PENELITIAN

### Pendekatan Penelitian

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2007:6).

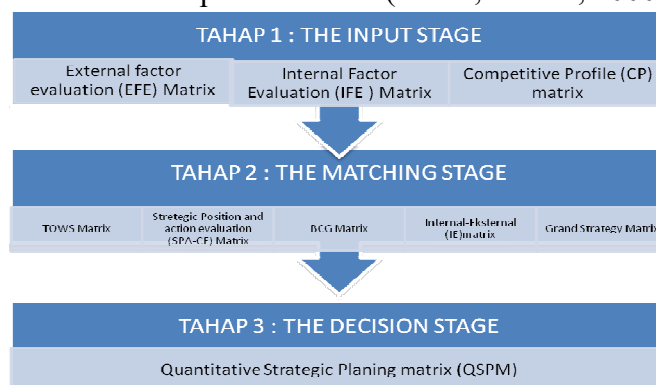
Adapun jenis pendekatan penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data.

Jenis penelitian deskriptif kualitatif yang digunakan pada penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh informasi mengenai permasalahan-permasalahan yang ada dalam operasional El Dinar Finance House sekaligus penyelesaiannya. Selain itu, dengan pendekatan kualitatif diharapkan dapat diformulasikan visi dan misi beserta standart operasional pada El Dinar Finance House.

### Proses Formulasi

Studi ini menggunakan pendekatan *treasure study* melalui strategi penelitian non positivistis dalam mengolah data guna menggagas formula dan sistem berbasis nilai-nilai kearifan lokal.

Penelitian ini berupaya menformulasikan El Dinar Finance House sebagai pendukung pembelajaran. Oleh karenanya pada penelitian ini berusaha mengungkap sampai tahap pertama sebelum memformulasikan standart operasional El Dinar Finance House sesuai dengan Three Stage yang dikemukakan oleh R Fred David dalam Gambar 3 Melalui EFE Matrik, IFE Matrik dan Competitive Profil (David, R Fred, 2000 : 219).



Gambar 3 Proses Formulasi Strategi Utama Menurut Fred R David melalui tiga tahapan (*THREE-STAGE*)

### **Objek Penelitian**

Obyek penelitian dapat dinyatakan sebagai situasi sosial penelitian yang ingin diketahui apa yang terjadi di dalamnya. Pada obyek penelitian ini, peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas (*activity*) orang-orang (*actors*) yang ada pada tempat (*place*) tertentu (Sugiyono, 2007:215). Obyek dari penelitian ini adalah partisipasi Stakeholder dalam kaitannya dengan operasional EL Dinar Finance House

### **Subjek Penelitian**

Subjek penelitian merupakan sumber data yang dimintai informasinya sesuai dengan masalah penelitian. Adapun yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh (Arikunto, Suharsimi, 2002:107). Untuk mendapat data yang tepat maka perlu ditentukan informan yang memiliki kompetensi dan sesuai dengan kebutuhan data (*purposive*). Penelitian ini bertujuan untuk merancang formulasi yang tepat berdasarkan permasalahan-permasalahan yang ada dalam El Dinar Finance House dan faktor yang mempengaruhi partisipasi dalam pembelajaran. Oleh karena itu, diperlukan subjek yang memenuhi parameter yang dapat mengungkap hal di atas sehingga memungkinkan data dapat diperoleh. Parameternya adalah sebagai berikut:

- 1) Mengetahui Sistem Operasional El Dinar Finance House
- 2) Terlibat langsung sebagai Supervisor/penanggung jawab Sistem Operasional El Dinar Finance House
- 3) Ikut terlibat pelaksanaan dalam kaitannya dengan Sistem Operasional El Dinar Finance House

Dari parameter di atas, subjek penelitian yang dianggap memenuhi karakteristik yaitu Supervisor (SPV) *El Dinar Finance House*, Training of Trainer (TOT) *El Dinar Finance House* dan Nasabah (Mahasiswa) yang berinteraksi langsung melalui transaksi maupun praktisi *El Dinar Finance House*

### **Metode Pengumpulan Data**

Proses mengumpulkan data merupakan serangkaian tindakan atau aktivitas yang dilakukan untuk mengumpulkan informasi dalam rangka mencapai tujuan penelitian. (Cresswell (2007: 118) memberikan penjelasan tentang aktivitas pengumpulan data dalam penelitian kualitatif. Rangkaian aktivitas tersebut meliputi, 1) Menentukan situs/individu sebagai informan, 2) Mendapatkan akses dan menjalin hubungan dengan informan, 3) menggunakan sampling *purposive*. 4) mengumpulkan data, 5) Mencatat informasi, 6) memecahkan permasalahan yang dihadapi di lapangan. 7) menyimpan data.

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif berupa kata-kata atau tindakan. Peneliti memperoleh data melalui beberapa cara. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data seperti yang dikemukakan oleh Cresswell (2007: 129) bahwa bentuk data kualitatif dapat diklasifikasikan menjadi empat tipe, yakni: 1) Wawancara 2) Observasi, 3) Dokumentasi, dan 4) Materi audiovisual (meliputi : alat perekam, fotografi). Untuk memperoleh hasil yang memadai dan dengan mempertimbangkan efisiensi dalam memperoleh informasi, maka peneliti menggunakan teknik *focus group discussion* (FGD)

### **HASIL PENELITIAN**

Berdasarkan FGD dengan stakeholder El Dinar Finance House maka dapat disimpulkan bahwa untuk Bidang pengembangan Sumber Daya Manusia diperlukan penggunaan seragam

jurusan Perbankan Syariah guna meningkatkan jiwa professional muda di kalangan pengurus El Dinar Finance House, diadakannya sekolah Fiqih untuk pengurus El Dinar Finance House sebagai usaha untuk penguatan keilmuan di bidang akad yang digunakan dalam kegiatan operasional, diadakannya kajian dan koordinasi yang dilaksanakan secara berkala dengan durasi satu bulan sekali pada setiap hari kamis, diadakan studi banding pada lembaga keuangan yang lain guna menarik masukan-masukan yang positif bagi El Dinar Finance House

Hasil FGD bidang pengembangan produk dengan dirumuskannya produk yang merupakan hasil dari kerjasama antara El Dinar Finance House dan dosen di Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Hasil FGD bidang kerjasama dengan melakukan kerjasama dengan Himpunan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah dan dibentuk tim pengumpulan dana social “PBS Beramal”

Hasil FGD Bidang social dengan diadakan penggalangan dana “PBS Beramal” yaitu penggalangan dana yang nantinya dana tersebut akan dilakukan setiap hari kamis dengan sasaran utama adalah mahasiswa/I (masuk ke dalam kelas perkuliahan sebelum waktu perkuliahan dimulai) S1 PBS tetapi tetap membuka bagi anggota keluarga Fakultas Ekonomi yang lain, dana tersebut nantinya akan diberikan pada pihak-pihak yang membutuhkan

### Formulasi Strategi *El Dinar Finance House*

#### a. Matrik IFE

Alat perumusan strategi ini meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area-area fungsional bisnis dan juga menjadi landasan untuk mengidentifikasi, serta mengevaluasi hubungan di antara area tersebut. Matriks IFE El Dinar Finance House, sebagai berikut:

**Tabel 1 Matrik Evaluasi Faktor Internal (*Internal factor Evaluation-IFE*)**

No	Kekuatan ( <i>Strenght</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Tersedianya Sumber Daya Manusia yang handal dalam menjalankan El Dinar Finance House	0.11	3	0.33
2	Peluang yang besar untuk penerapan aqad-aqad Syariah untuk produk jasa yang ditawarkan	0.09	2	0.18
3	Sejalan dengan tekad pemerintah untuk terus mengembangkan perekonomian Indonesia	0.07	2	0.14
4	Meningkatnya kebutuhan civitas akademik FE UIN Maulana Malik Ibrahim akan Laboratorium transaksi riil Lembaga Keuangan Syariah	0.15	3	0.45
5	Target pangsa pasar yang jelas	0.12	2	0.24
6	Munculnya UKM baru yang memerlukan pembiayaan untuk modal usaha	0.06	2	0.12
Total Kekuatan ( <i>Strenght</i> )		0.6		1.46

No	Kelemahan ( <i>Weakneses</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Belum maksimalnya pelayanan 24 jam atau <i>e banking</i>	0.03	2	0.06
2	Kemampuan promosi masih kurang, karena terbatasnya layanan yang diberikan hanya untuk kalangan sendiri.	0.10	4	0.4
3	Pemberian fasilitas produk dan jasa masih lemah.	0.06	3	0.18
4	Civitas Akedemik yang belum begitu familiar dengan <i>El Dinar Finance House</i> .	0.02	1	0.02
5	Minimnya sarana dan prasarana	0.12	3	0.36
6	Butuh peningkatan kualitas layanan dan pelatihan bagi TOT Baru.	0.07	3	0.21
Total Kelemahan ( <i>Weaknes</i> )		0.4		1.23
<b>TOTAL IFE</b>		<b>1</b>		<b>2.69</b>

Sumber : Data diolah 2016

Keterangan Bobot:

- 0 – 0,03 : tidak penting
- > 0,03 – 0,06 : kurang penting
- > 0,06 – 0,09 : cukup penting
- > 0,09 – 0,12 : penting
- > 0,12 – 0,15 : sangat penting

Keterangan Rating (Pengaruh):

- sangat lemah = 1
- lemah = 2
- kuat = 3
- sangat kuat = 4

Berdasarkan Tabel 1., matriks IFE *El Dinar Finance House* menghasilkan nilai 2,69, menunjukkan bahwa *El Dinar Finance House* berada di kuadran sedang dari keseluruhan posisi strategiknya dalam usaha memanfaatkan kekuatan yang memiliki skor 1,46 dan menyembunyi-kan kelemahan yang memiliki skor lebih rendah 1,23 jika perlu. Namun demikian, masih ada ruang cukup luas untuk peningkatan kekuatan.

Pada salah satu skor bobot dan rating faktor kekuatan tertinggi yang dimiliki oleh *El Dinar Finance House* meningkatnya kebutuhan civitas akademik FE UIN Maulana Malik Ibrahim akan Laboratorium transaksi riil Lembaga Keuangan Syariah, sehingga dapat mendukung penerapan strategi Agresif. Faktor ini merupakan skor tertinggi = 0,45 yang terletak pada bobot 0,15, yang berarti faktor yang penting dan menduduki peringkat 3 (kuat). Hal tersebut bermakna bahwa kebutuhan civitas akademik FE UIN Maulana Malik Ibrahim akan Laboratorium transaksi riil Lembaga Keuangan Syariah merupakan faktor yang penting dan kuat, maka dari itu *El Dinar Finance House* terus mengembangkan keberadaan *El Dinar Finance House*, serta melakukan perbaikan dan penyempurnaan bila diperlukan.

Pada salah satu skor bobot dan *rating* kekuatan terendah adalah Munculnya UKM baru yang memerlukan pembiayaan untuk modal usaha. Faktor tersebut memiliki skor terendah= 0,12, berada pada bobot 0,06, yang berarti cukup penting, tetapi berada pada peringkat 3 (kuat). Hal ini bermakna bahwa pembiayaan yang akan dilakukan oleh *El Dinar Finance House* sangat berpengaruh dalam simpati Nasabah. Hal ini selaras dengan munculnya UKM baru dari mahasiswa *Entrepreneurship* yang memang telah memulai merealisasikan business plan-nya sehingga memerlukan pembiayaan untuk modal awal dari *El Dinar Finance House*. Oleh karena itu, *El Dinar Finance house* harus menangkap peluang ini guna meningkatkan eksistensinya dalam proses pembelajaran di Jurusan Perbankan Syariah (S1)

Pada salah satu skor kelemahan tertinggi yang dimiliki oleh *El Dinar Finance House* adalah faktor adanya risiko produk utama *El Dinar Finance House* yang dihadapi, yaitu minimnya sarana dan prasarana dengan skor=0,36 memiliki bobot tertinggi 0,12= sangat penting dan berada pada peringkat 3= kuat. merupakan suatu faktor yang penting dan harus diperhatikan dan di penuhi guna berjalannya *El dinar Finance House*. Pembinaan dalam kelemahan adalah melengkapi sarana dan prasarana sesuai strandart layanan jasa keuangan Lembaga keuangan Syariah pada umumnya. Untuk itu, *El Dinar Finance House* harus mampu memperbaiki segala kekurangan dengan melihat strategi yang dipakai oleh *El Dinar Finance House*

Pada skore kelemahan terendah pada *El Dinar Finance House* yaitu Civitas Akedemik yang belum begitu familiar dengan *El Dinar Finance House* berada pada skor 0,04, dengan bobot 0,01, yang berarti tidak penting dan berada pada peringkat 1 (sangat lemah). Faktor kelemahan tersebut dapat dijelaskan bahwa Civitas Akademik belum begitu mengenal akan keberadaan *El Dinar Finance House*. Namun, dengan dilakukannya promosi pada setiap event yang melibatkan civitas akademika, maka semakin lama *El Dinar Finance House*

diharapkan mulai dikenal. Program yang disajikan adalah memberikan promosi yang lebih intensif, agar *El Dinar Finance House* dapat lebih dikenal di civitas akademika.

### b. Matriks EFE

Matriks EFE *El Dinar Finance House* memungkinkan para penyusun strategi untuk meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, teknologi dan kompetitif. Dalam Matriks EFE *El Dinar Finance House* dapat digambarkan dalam Tabel 2.

Tabel 2.

Matrik Evaluasi Faktor Eksternal (*Eksternal factor Evaluation-EFE*)

No	Peluang ( <i>Opportunities</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Memiliki lokasi strategis di Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang	0.15	4	0.60
2	Aktivitas pemasaran kearah <i>retail marketing</i>	0.03	2	0.06
3	Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak berkepentingan ( <i>stakeholders</i> )	0.06	2	0.12
4	Berkomitmen mematuhi seluruh ketentuan lembaga keuangan mikro syariah yang berlaku	0.05	1	0.05
5	Memposisikan TOT <i>El Dinar Finance House</i> lebih sebagai asset atau modal yang mampu menciptakan nilai berkesinambungan	0.09	3	0.27
6	<i>El Dinar Finance House</i> menerapkan budaya kearifan lokal ulul albab dalam mengembangkan bisnis <i>finance</i> nya	0.12	2	0.24
Total Peluang ( <i>Opportunities</i> )		0.5		1.34

Sumber Data Diolah 2016

No	Ancaman ( <i>Threats</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Banyak munculnya Lembaga Keuangan Syariah yang menyediakan produk dan jasa berkualitas tinggi.	0.05	2	0.10
2	Pesaing dari dalam maupun luar yang tidak hanya terdiri dari bank-bank konvensional, tapi juga bank syariah.	0.08	3	0.24
3	Kekuatan nasabah untuk memilih bank cukup tinggi	0.15	4	0.60
4	Pesaing mempunyai teknologi lebih canggih.	0.12	3	0.48
5	Banyaknya produk sejenis yang menawarkan banyak keunggulan	0.06	2	0.12
6	Banyaknya pilihan produk dari perbankan lain.	0.04	1	0.04
Total Ancaman ( <i>Threats</i> )		0.5		1.58
Total EFE		1		2.88

Sumber Data Diolah 2016

Berdasarkan Tabel 2. matriks EFE *El Dinar Finance House* menghasilkan nilai 2,92, menunjukkan bahwa *El Dinar Finance House* berada di kuadran sedang dari keseluruhan posisi strategi usaha untuk memanfaatkan peluang-peluang eksternal lebih rendah dengan skor 1,34 dan menghindari ancaman-ancaman yang memiliki skor lebih tinggi (1,58) yang mungkin timbul.

Pada salah satu skor faktor peluang tertinggi yang dimiliki oleh perusahaan adalah lokasi strategi pada *El Dinar Finance House* yang terletak di lingkungan Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Faktor peluang tersebut memiliki skor=0,60 dengan bobot 0,15 = sangat penting dan berada pada peringkat 4 = sangat kuat. Hal tersebut mengindikasikan bahwa peluang yang ada pada *El Dinar Finance House* sangat penting dan harus dimanfaatkan oleh *El Dinar Finance House*, karena peluang tersebut sangat kuat pengaruhnya.

Pada salah skor faktor peluang terendah adalah aktifitas pemasaran kearah *retail marketing*. Faktor kelemahan terendah memiliki skor= 0,06, dengan bobot 0,03 = kurang penting dan menduduki peringkat 2 = lemah. Hal tersebut dapat dijabarkan bahwa *El Dinar Finance House* dalam menggunakan peluang aktivitas pemasarannya kearah *retail marketing*.

Pada salah satu skor faktor ancaman tertinggi yang dimiliki oleh *El Dinar Finance House* adalah Kekuatan nasabah untuk memilih bank cukup tinggi. Faktor ancaman tersebut memiliki skor= 0,60, dengan bobot 0,15 = sangat penting dan berada pada peringkat 4 = sangat kuat. Faktor tersebut mengindikasikan bahwa loyalitas nasabah *El Dinar Finance House* sangat rendah. Mereka mau menjadi nasabah *El Dinar Finance House* karena memenuhi syarat dari Jurusan Perbankan Syariah dalam mengambil beberapa praktikum mata kuliah yang mahasiswa sedang tempuh.

Pada salah satu skor faktor ancaman terendah perusahaan adalah banyaknya pilihan produk dari perbankan lain. Faktor ancaman terendah yang memiliki skor= 0,04, dengan bobot 0,04 = kurang penting dan menduduki peringkat 1 = sangat lemah. Hal tersebut dapat dijabarkan bahwa pilihan produk dan jasa bank pesaing lebih kompetitif dan masih berada di bawah rata-rata dan dapat dikendalikan. Dalam hal ini, program kerja yang dilakukan *El Dinar Finance House* adalah berpikir inovatif dan *product development*, guna memberikan keselarasan antara permintaan konsumen.

### c. Tahap Penyesuaian (*Matching Stage*)

Tahap ini menyesuaikan sumber daya internal IHT dengan kondisi eksternal dan mengembangkan alternatif-alternatif strategi yang tepat. Pengembangan strategi dilakukan dengan menggunakan Matriks IE, seperti yang telah dijelaskan pada Gambar 3.

GAMBAR 3 Matriks IE

	KUAT 3,00-4,00	SEDANG 2,00-2,99	LEMAH 1,00-1,99
TINGGI 3,00-4,00	I	II	III
SEDANG 2,00-2,99	IV	V	VI
RENDAH 1,00-1,99	VII	VII	IX

Sumber : Data Diolah 2016

Hasil analisis dengan menggunakan Matriks EFE dan IFE masing-masing diperoleh skor EFE = 2,88 dan IFE = 2,69. Skor EFE dan IFE kemudian dimasukkan ke dalam Matriks IE dan kemudian ditarik garis vertikal dan horisontal, maka terjadi se-buah titik pertemuan pada kuadran V, di mana diper-oleh strategi "*Grow*" dan "*Stability*". Strategi tersebut cocok bagi perusahaan yang berada pada sel-sel berikut:

#### **Market penetration**

Penggunaan dasar penetrasi pasar adalah strategi yang dibuat untuk memperluas pasar dengan meningkatkan upaya-upaya pemasaran yang terdiri dari menyebarkan iklan dan penawaran produk jasa secara ekstensif, dimana *El Dinar Finance House* menyediakan informasi produk dan jasa untuk masyarakat melalui *web FE UIN Maulana Malik Ibrahim*

#### **Product development**

Sebuah strategi yang mengupayakan peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki atau me-modifikasi produk atau jasa yang ada saat ini. Pengembangan produk biasanya membutuhkan pengeluaran yang besar untuk penelitian dan pengembangan. Dalam hal ini, *El Dinar Finance House* memiliki kekuatan lingkungan internal sedang dan tinggi yang berpengaruh terhadap lingkungan eksternal. Untuk itu, penggunaan dasar strategi dalam

pengembangan produk adalah mengembangkan produk lama atau memberikan inovasi terbaru. Maka dari itu, *El Dinar Finance House* yang bergerak dalam bidang jasa keuangan harus mampu memberikan kualitas produk dan jasa menurut kepuasan nasabah.

### ***Strategy stability***

Kategori stabilitas paling tepat digunakan oleh perusahaan atau Lembaga keuangan Syariah yang sukses atau berhasil beroperasi pada daya tarik industry menengah, karena menghadapi pertumbuhan yang biasa saja atau bahkan tidak ada pertumbuhan. Hal yang yanpat dilakukan oleh *El Dinar Finance House* adalah *profit Strategy*. Dimana hal mendesak yang dilakukan adalah meningkatkan profitabilitas guna memenuhi biaya-biaya operasional El Dinar Finance House Tersebut.

## **KESIMPULAN**

1. Berdasarkan FGD dengan stakeholder El Dinar Finance House maka dapat disimpulkan bahwa untuk Bidang pengembangan Sumber Daya Manusia diperlukan penggunaan seragam jurusan Perbankan Syariah guna meningkatkan jiwa professional muda di kalangan pengurus El Dinar Finance House, diadakannya sekolah Fiqih untuk pengurus El Dinar Finance House sebagai usaha untuk penguatan keilmuan di bidang akad yang digunakan dalam kegiatan operasional, diadakannya kajian dan koordinasi yang dilaksanakan secara berkala dengan durasi satu bulan sekali pada setiap hari kamis, diadakan studi banding pada lembaga keuangan yang lain guna menarik masukan-masukan yang positif bagi El Dinar Finance House
2. Hasil FGD bidang pengembangan produk dengan dirumuskannya produk yang merupakan hasil dari kerjasama antara El Dinar Finance House dan dosen di Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Hasil FGD bidang kerjasama dengan melakukan kerjasama dengan Himpunan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah dan dibentuk tim pengumpulan dana social "PBS Beramal"
4. Hasil FGD Bidang social dengan diadakan penggalangan dana "PBS Beramal" yaitu penggalangan dana yang nantinya dana tersebut akan dilakukan setiap hari kamis dengan sasaran utama adalah mahasiswa/I (masuk ke dalam kelas perkuliahan sebelum waktu perkuliahan dimulai) S1 PBS tetapi tetap membuka bagi anggota keluarga Fakultas Ekonomi yang lain, dana tersebut nantinya akan diberikan pada pihak-pihak yang membutuhkan
5. Hasil analisis dengan menggunakan Matriks EFE dan IFE masing-masing diperoleh skor EFE = 2,88 dan IFE = 2,69. Skor EFE dan IFE kemudian dimasukkan ke dalam Matriks IE dan kemudian ditarik garis vertikal dan horisontal, maka terjadi se-buah titik pertemuan pada kuadran V, di mana diper-oleh strategi "*Grow*" dan "*Stability*".
6. Strategi yang bisa digunakan untuk El Dinar Finance House jika berada pada kuadran V adalah strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan produk dan Strategi stabilitas.

## **SARAN**

1. Dari pembahasan hasil penelitian maka disarankan untuk melakukan formulasi pengembangan yaitu pembiayaan dan payment point. Payment Point adalah system pembayaran online dengan memanfaatkan fasilitas perbankan seperti pembayaran tagihan PLN, TELKOM, PDAM, cicilan motor dan lain-lainnya.
2. Diperlukannya peningkatan sarana dan prasarana yang memadai seiring bertambahnya jumlah nasabah yang sering mengeluhkan sistem operasional yang sering bermasalah dikarenakan masalah teknis
3. Melihat hasil matrik IE yang ada pada kuadran V maka untuk menjaga keseimbangan antara Funding dan Landing maka bentuk pengembangan yang dapat dilakukan dengan

cara membuka produk pembiayaan sehingga dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dana untuk pengembangan usaha El Dinar Finance House.

## BIBLIOGRAPHY

- Arikunto, Suharsimi, 2002, *Prosedur Penelitian-Pendekatan Praktek*, Jakarta, PT Rineka Cipta
- Armendariz de Aghion, Beatriz and Jonathan Morduch, 2000, *Microfinance beyond group lending*, *Economics of Transition* 8, 401-420.
- Baydas, Mayada M., Richard L. Meyer, and Nelson Aguilera-Alfred, 1994a, *Credit rationing in small-scale enterprises: Special microenterprise programmes in Ecuador*, *The Journal of Development Studies* 31, 279-288.
- Copisarow, Rosalind, 2000, The application of microcredit technology to the UK: Key commercial and policy issues, *Journal of Microfinance* 2, 13-42.
- Cresswell, J.W.2007, *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approache*. Thousand Oaks, Sage Publication
- David, R. Fred. *Concepts in Strategic Management*, 8<sup>th</sup> edition, Prentice Hall College, 2000
- Moleong, Lexy, 2007, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya
- Robinson, M.S., 1996, Addressing some key questions on finance and poverty, *Journal of International Development* 8, 153-163.
- Sanders, Cynthia K, 2002, The impact of microenterprise assistance programs: A comparative study of program participants, nonparticipants, and other low-wage workers, *The Social Service Review* 76, 321-340.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis* Cetakan 12, Bandung: Penerbit Alfabeta
- Woller, Gary, Christopher Dunford, and Warner Woodworth, 1999a, Where to microfinance, *International Journal of Economic Development* 1, 29-64.