

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)

Simpanan Sukarela Lancar merupakan simpanan syari'ah yang sangat terjangkau bagi anggota dari semua kalangan. Produk SIRELA menggunakan akad *Wadi'ah* yang berarti titipan. Simpanan ini merupakan implementasi dari akad *Wadi'ah*, yang mana akad ini menggunakan akad *Wadi'ah yad dhamanah*.

Simpanan Sukarela Lancar merupakan simpanan yang wajib dimiliki oleh anggota baru bagi yang akan mengajukan pembiayaan dan akan menyimpan dananya. Jadi semua anggota berkewajiban untuk memiliki rekening simpanan sukarela.

#### 4.2 Karakteristik Simpanan Sukarela Lancar (Sirela)

Simpanan Sirela merupakan simpanan dari pihak ketiga yang dikhususkan bagi anggota masyarakat di semua kalangan serta bebas biaya administrasi.

Simpanan ini memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Nama Produk : Simpanan Sukarela (Sirela)
2. Jenis Produk : Simpanan
3. Akad : *Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah*
4. Target : Menengah kebawah
5. Keuntungan : Bagi Hasil
6. Setoran Awal : Rp 10.000,00
7. Setoran selanjutnya minimal : Rp 10.000,00
8. Saldo Minimum : Rp 10.000,00
9. Biaya Administrasi : Tidak ada
10. Waktu Pemberian Bagi Hasil : Akhir Bulan
11. Biaya Penutupan Rekening : Rp 10.000,00

#### **4.3 Prosedur Pembukaan Rekening Sirela**

Beberapa prosedur yang harus dilakukan dalam pembuatan rekening

Sirela, antara lain:

- a. Calon anggota datang ke kantor BMT Al-Hikmah atau lewat marketer.

- b. Customer Service atau teller memberikan penjelasan kepada calon anggota tentang syarat-syarat umum tabungan (misalnya: setoran awal, saldo minimum dan lain sebagainya).
- c. Menyerahkan fotokopi identitas diri KTP/SIM.
- d. Mengisi formulir permohonan menjadi anggota.
- e. Catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada formulir pembukaan rekening tabungan, kemudian fotocopy dan cocokkan tanda tangannya dengan tanda tangan yang tertera di formulir apakah tanda tangan tersebut sesuai dengan aslinya.
- f. Mengisi aplikasi pembukaan rekening Sirela.
- g. Pembukaan simpanan (pengisian slip setoran dan tanda tangan).
- h. Teller menginput data ke komputer dan mencetak buku tabungan.
- i. Menyerahkan sejumlah uang yang tertulis dalam slip setoran kepada teller.
- j. Teller meminta tanda tangan di kolom *signature* pada buku rekening dan meminta anggota untuk cap jempol jari kiri dan tanda tangan di buku anggota koperasi.
- k. Memeriksa kecocokan tanda tangan anggota dengan kartu identitas diri.

- l. Teller memproses data dan menyerahkan buku tabungan kepada anggota.<sup>14</sup>

#### **4.4 Prosedur Penutupan Rekening Sirela**

Beberapa prosedur yang harus dilakukan dalam penutupan rekening Sirela, antara lain:

- a. Anggota datang ke kantor BMT Al-Hikmah.
- b. Anggota mengisi formulir permohonan penutupan rekening.
- c. Customer service memproses data anggota dan membuat arsip dokumen.
- d. Meminta Anggota untuk mengisi dan menandatangani permohonan penutupan tabungan dan slip penarikan saldo rekening tabungan.
- e. Meminta kepada anggota untuk mengembalikan slip penarikan yang masih ada pada anggota.
- f. Meneruskan permohonan tersebut kepada pejabat yang berwenang untuk persetujuan.
- g. Mengeluarkan permohonan membuka rekening tabungan dari file tabungan dan letakkan pada permohonan penutupan rekening tabungan.

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Teller KJKS BMT Al-Hikmah Mijen, Heni Fajar Rukiyat, S.Pd, pada tanggal 20 Maret 2013.

- h. Mempersilahkan anggota untuk mengambil saldo tabungannya setelah dipotong biaya administrasi.
- i. Setelah selesai transaksi kemudian diberikan stempel “rekening tutup”.<sup>15</sup>

#### 4.5 Perhitungan Bagi Hasil

Di dalam penelitian ini penulis menemukan sedikit kerancuan dalam hal pemberian bonus. Di BMT Al-Hikmah akad yang digunakan dalam tabungan Sirela menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* maka tabungan ini mendapatkan bonus. Bonus dalam akad *wadi'ah yad dhamanah* tidak boleh diperjanjikan dan bonus tersebut merupakan hak progresif dari BMT Al-Hikmah. Akan tetapi dalam praktek implementasinya, tabungan ini menggunakan akad *Mudharabah*, yang mana anggotanya akan mendapatkan pembagian hasil setiap bulan.

Tabungan Sirela merupakan titipan dari anggota yang dapat ditarik setiap saat dan Sirela merupakan tabungan harian. Secara teori, tabungan Sirela dapat dikatakan sudah benar dalam menggunakan akad *wadi'ah* karena merupakan titipan murni yang harus di jaga sepenuhnya oleh BMT dan titipan harus dikembalikan sepenuhnya kepada anggota yang menghendaki.

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Costumer Service KJKS BMT Al-Hikmah Mijen, Isna Ira Setyawati, pada tanggal 20 Maret 2013.

Tabungan sirela bisa dimanfaatkan oleh BMT asalkan dari pihak BMT bertanggungjawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja kepada anggota. Risiko yang dimiliki oleh akad *wadi'ah* dalam tabungan sirela kecil karena BMT menjaga harta titipan anggota dan hanya melakukan pemeliharaan. Oleh karena itu BMT tidak harus memberikan bonus. Beda dengan akad yang mana akad ini adalah akad simpanan investasi yang bisa dimanfaatkan untuk dikelola pihak BMT, jadi dalam akad *mudharabah* BMT bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dan anggota sebagai *shahibul maal* (pemilik dana).

Karena akad *mudharabah* ini mengandung risiko yang lebih besar<sup>16</sup>, maka BMT harus memberikan nisbah bagi hasil, sesuai dengan nisbah yang disepakati antara *shahibul maal* dengan *mudharib*. Nisbah yang disepakati sudah dipatok dengan ketentuan 70 : 30, yaitu 70% untuk BMT dan 30% untuk anggota.

Akad *Mudharabah* yaitu penyimpanan dana bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan BMT sebagai pengelola (*mudharib*).<sup>17</sup> Apabila

---

<sup>16</sup> Akad ini mengandung risiko yang lebih besar karena dana dari anggota dimanfaatkan dan dikelola oleh pihak *mudharib* (pengelola).

<sup>17</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Op. Cit.*, hlm. 140.

mendapatkan keuntungan maka dibagi kepada anggota dan BMT, begitu pula sebaliknya, apabila rugi juga ditanggung dari kedua belah pihak tersebut. *Mudharabah* mempunyai dua bentuk yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Perbedaan utama di antara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada pihak BMT dalam mengelola hartanya.<sup>18</sup>

Bagi hasil biasa dikenal juga dengan istilah *profit sharing*. Menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba. Namun secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu BMT. Kemudian Nisbah merupakan proporsi pembagian hasil. Nisbah ini akan ditetapkan dalam akad atau perjanjian.<sup>19</sup>

Misalnya:

1. Catatan saldo rata-rata bulanan BMT Al-Hikmah sebagai berikut :

SIMPANAN	Total SRR	Porsi BH	Nsb	BH Nasabah	Poin BH	BMT	BH BMT
Si Rela	6212666.667	118870.8608	0.30	35661.25824	0.00574	0.70	83209.60256
Si Suka							
-6 B1	0	0	0.4	0	#DIV/0!	0.6	0
- 9 B1	6833333.333	130746.4667	0.45	58835.91	0.0086101	0.55	71910.55666

<sup>18</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam: analisis fiqih dan keuangan Ed.2 Cet 3*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006, hlm. 299.

<sup>19</sup> Muhammad Ridwan, *Op. cit.*, hlm. 123.

- 12 B1	14200000	271697.5356	0.5	135848.7678	0.0095668	0.5	135848.7678
Si Suqur	1150000	22003.67366	0.4	8801.469463	0.0076535	0.6	13202.20419
Modal	50000000	956681.4633	0	0	0	1	956681.4633
	78396000	1500000		239147.405503			1124953.82671

## 2. Catatan simpanan Bapak Adi pada bulan Juli

No	Nama	Tgl	Edp	Saldo	Saldo Rata2	Total Saldo Rata2	Poin BH	Bagi Hasil
1	Adi	1	3	200,000.00	20,000.00			
		4	17	300,000.00	170,000.00			
		21	10	700,000.00	233,333.33			
		31	-30		-	423,333.33	0.00574	2429.9333142

Alasan mengapa BMT Al-Hikmah menggunakan sistem bagi hasil karena perhitungan yang dilakukan harus berdasarkan pada simpanan sisuka yang berkaitan. Sisuka sejak dari dulu sudah menggunakan prosentase bagi hasil dan anggotanya tidak mau seandainya menggunakan sistem bagi hasil yang lain.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Wawancara dengan ketua pengawas KJKS BMT AL-Hikmah Bapak Gatot Indratmoko, SE, pada tanggal 22 Maret 2013.

#### 4.6 Risiko Dalam Implementasi Akad *Wadi'ah* Dan Kiat-kiat Penangan

##### Risiko

Dalam implementasi akad *Wadi'ah* terdapat risiko sebagai berikut :

- a) Kehilangan dana atau barang yang disebabkan penerima titipan lalai dalam penjagaanya.
- b) Kehilangan disebabkan penerima titipan memakai/menggunakan dana atau barang tanpa izin penitip.
- c) Kehilangan karna uang atau barang yang dititipkan tidak disimpan ditempat yang dikehendaki oleh penitip.
- d) Penerima titipan mengingkari dan enggan mengembalikan uang atau barang kepada penitip.

Kemudian untuk menimalisir terjadinya risiko penulis memberikan kiat-kiat dalam risiko implementasi akad *Wadi'ah* :

- a) Penerima titipan harus mempunyai manajemen yang baik untuk mengelola dana atau barang yang dititipkan.
- b) Kepercayaan dari masing-masing penitip dan penerima titipan.
- c) Kemudian apabila penitip akan menitipkan dana atau barangnya maka carilah lembaga keuangan syari'ah yang belegalitas hukum.

- d) Ketika terjadi transaksi masing-masing pihak penitip dan penerima titipan dalam ijab qabul harus ada bukti berupa surat untuk menyetujui menyimpan dana atau barang kepada penerima titipan agar di kembalikan sesuai dengan perjanjian.

#### **4.7 Risiko Operasional Akad *Wadi'ah* Pada Produk Sirela**

Dalam praktiknya simpanan sukarela lancar (Sirela) memiliki anggota sekitar 1076 orang. Kemampuan BMT Al-Hikmah dalam menjalankan usahanya sudah memuaskan. Pertumbuhannya dapat dibilang sangat pesat karena sudah memiliki lima kantor kas. Hal ini dapat di lihat dari pertumbuhan volume usaha dan sejumlah dana dari pihak ketiga yang meningkat sangat cepat dari bulan ke bulan. Pengembangan industri BMT dewasa ini masih menghadapi banyak tantangan. Tantangan global harus dihadapi dengan segala risiko yang ada. Namun yang menjadi prioritas utama adalah bagaimana caranya agar BMT AL-Hikmah terus tumbuh berkembang dan secara dinamis mampu merespon kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks. Selama praktek kerja lapangan di BMT Al-Hikmah ditemukan beberapa risiko yang menjadi kendala, antara lain:

#### A. Risiko dalam operasional kerja

Risiko operasioal (*operational risk*) adalah risiko yang antara lain disebabkan oleh ketidakcukupan atau tidak berfungsinya proses internal, *human error*, kegagalan sistem atau adanya problem eksternal yang mempengaruhi operasional BMT.<sup>21</sup> Ada tiga faktor yang menjadi timbulnya risiko ini, yaitu:

- a. Infrastruktur, seperti teknologi, kebijakan, lingkungan, pengamanan, perselisihan, dan sarana informasi.
- b. Proses dan Sumber daya.

#### B. Risiko di bidang Sumber Daya Manusia

Risiko yang berhubungan dengan SDM adalah masalah kesejahteraan karyawan yang seringkali menyebabkan krisis dalam BMT. BMT akan menghadapi risiko yang berat jika manajemennya lemah, misalnya:

- a. Memiliki manajer eksekutif yang kurang memiliki naluri kepemimpinan (*sense of leadership*), kemampuan berpikir, dan pengetahuan yang luas.

---

<sup>21</sup> *Ibid*, hlm. 275.

- b. Ketidakmampuan manajemen untuk menjawab perubahan lingkungan usaha dengan cepat dan tepat.
- c. Struktur organisasi yang tidak efektif sehingga tenaga tingkat manajerial sering mengerjakan hal-hal yang sifatnya teknis yang seharusnya dikerjakan oleh tenaga staf.

### C. Risiko di bidang Pemasaran

Menurut pendapatan, susutnya *market share*, serta kurangnya distribusi barang merupakan sebagian tanda-tanda kegagalan pemasaran. Kegagalan pemasaran disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain kebijakan pemerintah, siklus kehidupan produk, persaingan, pemalsuan, performa produk yang lemah, promosi yang kurang baik, kegagalan dalam mengembangkan produk baru, dan ketergantungan pada segelintir anggota.

Promosi hendaknya dilakukan secara berencana dan terus menerus agar efektif sesuai dengan sasaran yang hendak dicapai.<sup>22</sup> Perlu diingat bahwa anggota potensial membutuhkan informasi yang tepat, sedangkan calon anggota yang telah menjadi anggota dalam BMT perlu terus dibina agar

---

<sup>22</sup> Tony Pramana, *Manajemen Risiko Bisnis*, Perpustakaan Nasional: catalog Dalam terbitan (KDT) : Sinar Ilmu Publishing, 2011, hlm.107.

mereka dapat menjadi pemasar yang tidak langsung karena kepuasan yang mereka terima bisa diinformasikan kepada orang lain.

#### **4.8 Sebab-sebab Risiko Operasional dan Kiat-kiat Penanganan Risiko**

Dalam sub bab ini dipaparkan sebab-sebab terjadinya risiko operasional BMT dari hasil pengamatan dan wawancara selama melakukan Praktek Kerja Lapangan di BMT Al-Hikmah serta dipaparkan pula kiat-kiat penanganan risiko menurut teori manajemen risiko, antara lain sebagai berikut:

- a. Untuk Risiko pada operasional kerja, Penulis selama melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di BMT Al-Hikmah menemukan risiko di dalam operasional kerja yaitu lemahnya teknologi yang dipakai. Teknologi yang dimaksud disini adalah belum terintegrasinya *system online database* yang memadai. Pada akhirnya menimbulkan kurangnya pengawasan dari pihak pusat BMT. Pihak pusat belum dapat mengawasi dengan cepat setiap hari sistem kerja di cabang-cabangnya.

- b. Risiko yang ditemukan penulis dalam risiko sumber daya manusia, yaitu salah satu dari teller melipatkan gandakan nominal di sejumlah rekening. Ini akibat dari kurang pengawasan dan SDM yang rendah. Menurut argumen penulis, bahwa dalam suatu tindakan yang tidak benar dalam BMT yang khususnya dalam keuangan akan berhubungan dengan hukum. SDM di BMT rata-rata lulusan SMA dan usianya kira-kira masih 18 tahun. Salah satu kemungkinan terjadi risiko kecurangan yaitu *clerical workers* yang melakukan pemalsuan-pemalsuan angka .

Di pusat BMT Al-Hikmah Mijen, anggota Sirela yang menabung setiap hari banyak sekali. Sistem BMT Antar jemput bola setiap pagi harus di transaksikan teller yang kadang terjadi selisih uang, pada akhirnya harus menombok. Hal tersebut dapat terjadi karena kurangnya tenaga kerja di teller maka kadang teller kewalahan dan dikejar dengan waktu.

- c. Risiko dibidang pemasaran yaitu pemasaran atau marketing di dalam BMT Al-hikmah begitu aktif. Dalam posisi seperti ini, mereka (marketer) harus mengambil setoran dari anggota baik setoran

pembiayaan atau tabungan sirela dan harus mencari anggota baru setiap hari. Hal ini yang membuat banyak risiko dari setoran pembiayaan dan setoran tabungan sirela yang kadang nominalnya banyak dan tak menentu, apalagi penjual warung kadang menabung dengan uang logam maka dari pihak marketer kurang teliti dalam menghitung uang. Semisal menyetorkan uang Rp. 20.000,- padahal uang logam itu hanya berisi Rp. 17.500,- jadi marketer yang nombok. Selain itu, marketer kadang berbenturan jadwal penarikan uang dan tidak jarang pula ada anggota yang minta diambilkan uang ke kantor, marketer pada akhirnya mau tidak mau harus bolak balik. Tugas seorang marketer pada umumnya adalah memasarkan produk. Dalam kasus ini terjadi penumpukan tugas seorang marketer yang mengakibatkan pemenuhan target pemasaran tidak dapat terpenuhi dengan baik. Di sisi lain, terjadi kemungkinan adanya kehilangan uang anggota maka marketerpun yang menanggung serta kemungkinan yang sering terjadi yaitu kehilangan buku rekening, karena masing-masing marketer membawa buku rekening setiap hari kadang bisa hilang buku rekening anggotanya, pada akhirnya yang

menanggung juga pihak marketer. Kemungkinan yang lain yang ditanggung pihak marketer adalah apabila menariki uang dipasar tidak jarang pula mendapat uang palsu dan marketer yang harus menanggungnya.

Dari pengamatan dan wawancara yang ada, penulis ingin memberikan kontribusi kiat untuk penanganan risiko diatas dengan teori manajemen risiko.

a. Risiko di bidang operasional kerja

Dalam hal ini terdapat beberapa upaya untuk mengatasi terjadinya risiko operasional, yaitu: Sarana informasi yang digunakan harus terkendali sehingga menghasilkan informasi yang akurat dan *Up to date*.<sup>23</sup>

b. Risiko di bidang Sumber Daya Manusia

Dalam hal ini terdapat beberapa upaya untuk mengatasi terjadinya risiko di bidang SDM, yaitu:

- 1) Memiliki tim manajemen yang kuat.
- 2) Menyiapkan SDM untuk suksesi.

---

<sup>23</sup> Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001, hlm. 177.

- 3) Melarang eksekutif untuk bekerja rangkap.
- 4) System instensif atau penghargaan dan hukuman (*punishment*) yang efektif.
- 5) Menyiapkan deskripsi pekerjaan (*job description*), spesifikasi pekerjaan (*job specification*), dan *performance appraisal* yang baik.
- 6) Komunikasi yang efektif di antara pemimpin dan bawahan.
- 7) Pelayanan kesehatan dan system keselamatan kerja yang memadai.<sup>24</sup>
- 8) Melakukan pengembangan karyawan yang bertujuan untuk meningkatkan teknis, teoritis, konseptual, dan moral karyawan supaya prestasi kerjanya baik dan mencapai hasil yang optimal.<sup>25</sup>
- 9) Melakukan pengadaan pegawai untuk mendapatkan orang-orang yang kompeten, serasi, serta efektif.

c. Risiko di bidang pemasaran

Dalam hal ini terdapat beberapa upaya untuk mengatasi terjadinya risiko di bidang pemasaran, yaitu

- 1) BMT harus membangun visi pemasaran.
- 2) Aktivitas pemasaran harus berada pada pasar yang tepat.

---

<sup>24</sup> Tony Pramana, *Op. cit.*, hlm. 105.

<sup>25</sup> Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000, hlm. 68.

- 3) Menawarkan produk unggulan dan servis unggulan.<sup>26</sup>
- 4) Lebih diteliti dalam hal penerimaan uang dari anggota.

#### **4.9 Analisis Terhadap Implementasi Akad Wadi'ah Pada Sirela**

Akad *Wadi'ah* dilakukan oleh BMT Al-Hikmah sebagai penyimpan titipan (*muda'/mustawda'*) dan nasabah sebagai penitip (*mudi'/muwaddi*). Dalam akad *Wadi'ah* di BMT Al-Hikmah anggota bersepakat mengenai simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan pokok khusus.

Yang hendaknya dicantumkan dalam akad *wadi'ah* pada simpanan sukarela adalah :

- a. Identitas yang diperlukan sudah ada dalam akad *wadi'ah*.
- b. Pihak-pihak dalam akad hendaknya dijelaskan pihak pertama sebagai penitip dan pihak kedua sebagai penyimpan titipan.
- c. Pihak BMT harus memberikan penjelasan sejelas-jelasnya kepada anggota mengingat masyarakat masih awam pengetahuan tentang akad *Wadi'ah*.
- d. Memberikan kesempatan bertanya kepada nasabah jika dirasa ada yang belum paham.

---

<sup>26</sup> *Ibid*, hlm. 108.

e. Dalam akad pihak BMT harus memberikan penjelasan mengenai bonus dan bonus insentif dari pihak BMT. Jika bonus maupun bagi hasil di sebut dengan bunga maka cenderung condong ke konvensional. Di BMT Al-hikmah untuk pemberian bonus kepada anggota menggunakan bagi hasil, dan diterima setiap bulan.

Dengan demikian penulis dapat menyimpulkan bahwa akad *wadi'ah* simpanan sukarela yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah belum memenuhi standar akad *wadi'ah* pada umumnya, karena pada pemberian bonus pihak BMT menggunakan bagi hasil yang setiap bulan dibagikan kepada anggota. Dari pihak BMT sudah mematok nisbah yang di berikan kepada anggota setiap bulan 70 % : 30 %.

#### **4.10 Analisis SWOT pada Akad Wadi'ah Sirela**

Dari pembahasan yang telah dibahas, penulis mencoba menganalisis dengan menggunakan metode analisis SWOT ( *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* ). Yaitu suatu metode penelaahan tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu satuan organisasi.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: Pt. Bumi Aksara, 2005, Hlm. 172.

**a. Strengths ( kekuatan )**

Pada BMT Al-Hikmah kekuatan dalam Simpanan Sukarela (Sirela) sebagai berikut :

1. Dalam Simpanan Sukarela (Sirela) tidak ada pemotongan biaya administrasi bulanan. Sehingga dana anggota tidak akan berkurang karenanya.
2. Simpanan Sukarela ( Sirela) bisa di ambil sewaktu-waktu. Maksudnya apabila ada anggota membutuhkan dana waktu itu, maka anggota bisa melakukan penarikan ke kantor atau menghubungi call center.
3. Menggunakan strategi jemput bola untuk melayani anggota, sehingga memudahkan anggota yang ingin bertransaksi tanpa harus ke BMT.

**b. Weaknesses ( kelemahan )**

Pada BMT Al-Hikmah kelemahan dalam Simpanan Sukarela (Sirela) sebagai berikut :

1. Ketika anggota membutuhkan dana maka tidak bisa melakukan penarikan menggunakan ATM.
2. Walaupun BMT Al-Hikmah sudah mempunyai 5 cabang tetapi belum menggunakan sistem *on line* jadi ketika anggota di salah satu cabang

menabung tidak bisa diketahui oleh pusat, dan hanya bisa dilakukan di satu cabang itu tidak bisa menabung di cabang lain.

**c. *Opportunities (peluang)***

Pada BMT Al-Hikmah peluang dalam Simpanan Sukarela (Sirela) yaitu : Letak yang Strategis BMT Al-Hikmah maka memudahkan anggota baru untuk melakukan transaksi, hal itu memberikan peluang yang besar dengan dukungan pemasaran yang optimal.

**d. *Threats (ancaman)***

Pada BMT Al-Hikmah ancaman dalam Simpanan Sukarela (Sirela) sebagai berikut :

1. Adanya produk-produk dari lembaga keuangan syari'ah lain yang sejenis dengan Simpanan Sukarela sehingga menimbulkan persaingan.
2. Kurangnya pemahaman dengan KJKS BMT Al-Hikmah serta produk-produknya sehingga menimbulkan persepsi bagi masyarakat bahwa KJKS BMT Al-hikmah sama dengan Lembaga Keuangan Konvensional.
3. Masyarakat masih ragu untuk menyimpan dananya di BMT karena alasan keamanan.