

BAB II

GAMBARAN UMUM BMT BISMILLAH

A. Sejarah Berdirinya BMT Bismillah

Pesatnya pertumbuhan ekonomi diwilayah kabupaten Kendal yang merupakan daerah pertanian dan industri kecil membuat semakin meningkat taraf hidup penduduk Kendal. Namun pada kenyataan kaum muslimin belum memperoleh berkah dari pertumbuhan ekonomi tersebut. Pemerataan ekonomi yang selama ini ditunggu belum kunjung tiba, akibat dari sistem yang tidak berjalan sebagaimana mestinya. Situasi ini membuat masyarakat dan para pengusaha kecil kesulitan mengembangkan potensi yang dimilikinya.

Para pengusaha kecil dalam mengembangkan potensinya banyak terbentur permasalahan yang rumit, diantaranya kekurangan modal serta lemahnya manajemen sudah saatnya diperlukan suatu bentuk pembiayaan yang menyalurkan dana dari yang mampu kepada yang membutuhkan dengan cara saling menguntungkan yaitu bentuk pembiayaan tanpa riba dan berlandaskan sistem syariah.

Sejak ditetapkannya Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan bagi hasil, telah memberikan peluang untuk berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah berdasarkan sistem bagi hasil. Kondisi tersebut telah dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh umat Islam dengan

didirikannya Perbankan Islam yang diberi nama Bank Muamalat Indonesia pada bulan Mei 1992, kemudian banyak didirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dan disusul dengan kehadiran asuransi berdasarkan syariah Islam atau *takaful* serta menjamurnya Baitul Mal wal Tamlik.

Lembaga-lembaga keuangan syariah seperti BMI, BPRS, dan Takaful lebih banyak diminati oleh umat Islam yang ekonominya tinggi. Sedangkan umat Islam yang ekonominya lemah dan kekurangan modal lebih banyak memilih BMT.¹

BMT merupakan salah satu alternatif yang paling menarik pelayanannya tidak terlalu birokrasi dan lebih fleksibel. BMT Bismillah didirikan atas dasar masyarakat yang cenderung kurang mampu dalam keuangan karena kesenjangan dan kekurangan pengetahuan masyarakat. Tepatnya berdiri pada tanggal 4 Februari 1996 dengan pendiri berjumlah 20 orang sedangkan secara hukum BMT Bismillah berdiri sejak tahun 1997 sesuai dengan badan hukum : 13149/BH/KWKII/VII/97. Tahun 2007 BMT Bismillah melakukan merger dengan BMT Ngudi Raharjo guna meningkatkan kualitas dan pelayanan kepada masyarakat sehingga peran BMT di wilayah Kendal khususnya Sukorejo lebih terfokus dan berjalannya dengan baik.²

BMT Bismillah mempunyai 2 tempat pelayanan kepada nasabah supaya nasabah tidak kesulitan dalam memperoleh pelayanan, yaitu di Jl.

¹ <http://bmtbismillah.blogspot.com/2014/03/23-Maret-2014-pukul:09.17>

² *ibid*

Bundaran No. 1 Sukorejo, Kendal dan Jl. Lingkar Pasar Blok C Sukorejo, Kendal. Sampai dengan 2008, BMT Bismillah telah menghimpun dari 11.000 orang anggota yang merupakan anggota penabung. BMT Bismillah selalu berusaha meningkatkan pelayanannya kepada masyarakat baik berupa layanan penghimpunan dan dari anggota penabung maupun penyaluran dana kepada para pengusaha ekonomi lemah dan masyarakat biasa. Total nasabah pembiayaan yang sudah dibiayai BMT Bismillah sejak tahun 1996 hingga 31 Mei 2008 mencapai lebih dari 6000 nasabah tersebut pada umumnya yang terbiayai adalah pedagang. Hal ini mengingat bahwa perputaran modal bagi pedagang sangat cepat dan mayoritas ekonomi lemah.³

B. Perkembangan BMT BISMILLAH

Modal awal BMT Bismillah sebesar Rp 2.000.000 yang diperoleh dari zakat, infaq, dan shodaqoh (ZIS) pada pendiri. Modal ini terus berkembang dari tahun ke tahun. Berdasarkan neraca jumlah modal BMT Bismillah dari tahun 2003 sebesar Rp 42.356.382.33 dan mengalami peningkatan cukup tinggi pada tahun 2004 menjadi Rp 146.506.813 tahun 2005 BMT mengalami penurunan modal menjadi Rp 129.456.090.29 pada tahun 2006 modal mengalami peningkatan kembali menjadi Rp 230.229.557.61 pada tahun 2007 jumlah modal menjadi Rp 437.192.992.20 tahun 2008 meningkat menjadi Rp 542.835.189.80 tahun 2009 jumlah modal mengalami penurunan menjadi Rp 496.829.340.21

³ *ibid*

tahun 2010 jumlah modal mengalami peningkatan cukup tinggi menjadi Rp 734.689.039.82 tahun 2011 meningkat menjadi Rp 912.992.964.32 dan pada tahun 2012 jumlah modal BMT menjadi Rp 833.026.431.10 dan kini tahun 2013 sekitar Rp 1.297.186.264.⁴

Sampai tahun 2012 BMT Bismillah telah beroperasi melayani 4 kantor yaitu :

- a. Jl. Raya Sapen No. 10 Sukorejo- Kendal didirikan tahun 1996
- b. Kantor kas Jl. Lingkar Pasar Sukorejo didirikan pada tahun 2008
- c. Jl. Raya Ngadirejo, Ruko Manggung no. 4 Ngadirejo-Temanggung didirikan pada tahun 2000
- d. Jl. Soekarno- Hatta Karangayu-Cepiring didirikan pada tahun 2011
- e. Jl. Stasiun (sebalah barat pasar) Weleri Kendal dirikan pada tahun 2013
- f. Jl. Pahlawan no. 10 Jubuk Parakan Temagung didirikan pada tahun 2013.

C. Visi Dan Misi BMTI BISMILLAH

- a. Visi:
 1. Menjadi lembaga keungan mikro terpercaya sesuai nilai Islam.
 2. Melayani anggota dan masyarakat lingkungannya mencapai kehidupan yang penuh rahmat dan kesejahteraan.

⁴ *ibid*

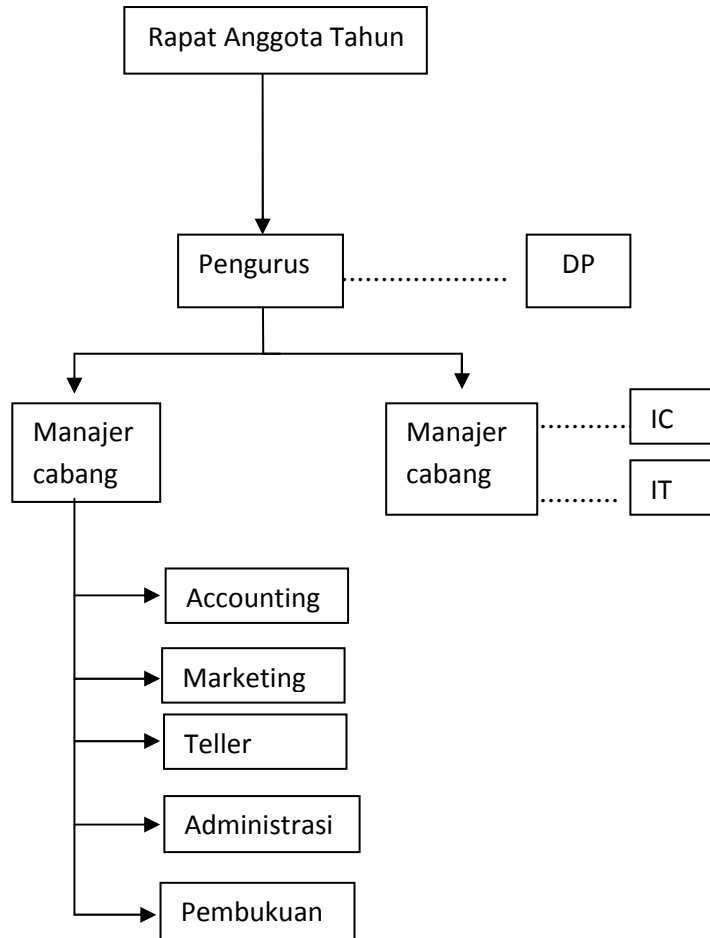
b. Misi:

1. Mengembangkan BMT sebagai gerakan pembebasan dari ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan masyarakat, dan gerakan keadilan.
2. Mewujudkan kualitas dalam masyarakat di sekitar BMT yang penuh rahmat dan kesejahteraan.⁵

⁵<http://bmtbismillah.blogspot.com/2013/02/visi-dan-misi-bmt-bismillah.html> diakses pada tanggal 23 Maret 2014 pukul 14:58

D. Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI BMT BISMILLAH SUKOREJO



Susunan Lembaga di BMT BISMILLAH⁶

1. Pendiri Bmt Bismillah

- a. H. Kasman Adullah. Alm
- b. H. Asril. Alm
- c. Djohlio Adi Susanto. Alm
- d. Masrun Dwiyono. Alm
- e. Drs. H. Iskhaq
- f. H. Sutiyono
- g. H. Syamsuddin
- h. H. Abdul Jamil
- i. H. Ibnu Sodiq
- j. Hj. Partiyem
- k. Ahmad Nur Umam
- l. Nur Aziz Jazim
- m. Nurudin
- n. Joko
- o. Harno
- p. H. Udin Wahyudi
- q. Hj. Siti Nur Markesi
- r. M. Yasin Hidayat
- s. Widi Mulyanta
- t. Bayu Suwarno

⁶ <http://www.bmtbismillah.com/susunan-lembaga.html> diakses pukul 13:57 sabtu , 15 Maret 2014

2. Badan Pengawas

- a. Drs. H. Iskhaq
- b. Darsono
- c. H. Sutiono

3. Susunan Penggurus

Ketua	: Widi Mulyanta
Sekretaris	: Bayu Suwarno
Bendahara	: Moyong Surono
Anggota 1	: H. Suwignyo
Anggota 2	: Ir. Hj. Baroroh Barit

4. Badan Pengelola Pusat

Manager Umum & SDI	: Widi Mulyanta
Manager Operasional	: Moyong Surono
Manager Bisnis	: Bayu Suwarno
Manager Maal	: Ir. Hj. Baroroh Barit
Staff Maal	: Naskhin
IT & Litbang	: Sigit Ari Widodo
Admin Umum	: Astri Purwani
Kesektarian	: Galih Enggar Widigda
IC	: N. Kurnistuti
ACC	: Sunarti

5. Susunan Pengelola Cabang Sukorejo

Manager	: M. Choirudin
---------	----------------

Akunting	: Puji Nasiatun
Teller	: Lavi Wiqoyatun, Tur Yanti
Inputing	: Eli Nurlaeli
Accounting Officer	: Susianto, Supriyanto, Kuswanto
Marketing	: Tarmono, Choirul Amin, Algon Ariyulianto, Ridwan Agung Ardiyanto, Rizqi Ayu Lestari, Aziz Arifieni
Administrasi Legal	: Salamah zulaidah
Baitul Mall	: Ahmad Basuni
FO	: Susanto
Customer Service	: Lilik Nadliroh

6. Susunan Pengelola Cabang Ngadirejo

Manager	: M. Yasin Hidayat
Akunting	: Sri Astuti
Teller	: Heni Apriliawati
Accounting Officer	: Edi Prayogo
Marketing	: Agung Nugroho, Ozy Kurniawan, Nur Hayati
Baitul Mall	: Erika Ubaina

7. Susunan Pengelola Cabang Parakan

Manager	: Elli Suryati
Teller	: Sulistiyani Dias. U
Accounting Officer	: Marsudi
Marketing	: Bagus Dwi Herdiyanto, Eko Setiasantosa

8. Susunan Pengelola Cabang Cepiring

Manager	: Agus Suhartadi
Kepala Kantor	: Untung Sujarwadi
Accounting Officer	: Paryono
Teller	: Ida Rochmana
Marketing	: Supeno

9. Susunan Pengelola Cabang Weleri

Manager	: Agus Suhartadi
Teller	: Dina Syarifah
Marketing	: Zulfikar Lukman. H, Fitriyanti, Wahyu Kurnianto

10. Susunan Pengelola Cabang Rowosari

Manajer	: Nur Rokhim
Accounting Officer	: Sigit. K
Teller	: Fitri Susanti, Muanah, Nurul Latifah
Marketing	: Makhsun

E. Fungsi, Tanggung jawab dan Wewenang Karyawan

Berikut adalah uraian pembagian fungsi, tanggung jawab dan wewenang masing-masing jabatan di BMT Bismillah.

1. Ketua Pengurus

Fungsi utama ketua pengurus adalah Melakukan kontrol/pengawasan secara keseluruhan atas aktivitas lembaga dalam rangka menjaga kekayaan

BMT dan memberikan arahan dalam upaya lebih mengembangkan dan meningkatkan kualitas BMT. Tanggung jawab ketua pengurus antara lain:

- a. Bertanggung jawab atas aktivitas BMT dan melaporkan perkembangan BMT kepada seluruh anggota melalui mekanisme rapat yang disepakati.
- b. Menyeleksi calon karyawan sesuai dengan formasi yang dibutuhkan dan mengeluarkan Surat keputusan Pengangkatan atau Pemberhentian Karyawan.
- c. Terkendalinya aktivitas simpan pinjam di BMT.
- d. Terjaganya kondisi kerja yang aman, nyaman di BMT.
- e. Terbukanya hubungan kerjasama dengan pihak-pihak luar dalam rangka mengembangkan usaha BMT.
- f. Menjaga BMT agar dalam aktivitasnya senantiasa tidak lari dari visi dan misinya.
- g. Meningkatkan kualitas SDM BMT.

2. Sekretaris Badan Pengurus

Fungsi utama sekretaris pengurus adalah melakukan pengelolaan pengadministrasian segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas Badan Pengurus. Tanggung jawab dan wewenang Sekretaris Badan Pengurus antara lain :

- a. Mengadiministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan BMT.

- b. Semua surat-surat masuk dan keluar, khususnya yang berkaitan dengan Badan Pengurus.
- c. Merencanakan rapat rutin koordinasi dan evaluasi kegiatan Badan Pengurus.
- d. Mendistribusikan setiap hasil rapat Pengurus atau anggota kepada pihak-pihak yang berkepentingan.
- e. Menandatangani undangan rapat.
- f. Mendistribusikan hasil notulasi rapat pada seluruh pihak yang berkepentingan.

3. Bendahara Pengurus

Fungsi Utama bendahara pengurus adalah melakukan pengelolaan BMT secara keseluruhan diluar unit-unit yang ada. Tanggung jawab dan wewenang bendahara pengurus antara lain :

- a. Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan
- b. Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.
- c. Mengeluarkan laporan keuangan BMT untuk keperluan intern
- d. Melakukan analisis keuangan BMT.

4. Manajer Cabang

Fungsi utama manajer cabang adalah merencanakan, mengkoordinasi dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dana dari pihak ketiga serta penyaluran dana

yang merupakan kegiatan utama lembaga serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target di kantor cabang yang diampunya. Tanggung jawab manajer cabang antara lain :

- a. Tersusunnya sasaran, rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi (finansial maupun non finansial) di kantor cabang yang diampunya.
- b. Tercapainya target yang telah ditetapkan.
- c. Tersenggaranya penilaian prestasi kerja karyawan.
- d. menentukan strategi – strategi baru dalam upaya mencapai target.
- e. Terjalannya kerjasama dengan pihak lain dalam rangka memenuhi kebutuhan lembaga.
- f. Terjaganya keamanan dana-dana masyarakat yang dihimpun dan pembiayaan yang diberikan serta seluruh asset BMT.
- g. Menjaga BMT agar dalam aktifitasnya senantiasa tidak lari dari visi dan misinya

5. Kepala Baitul Maal

Fungsi utama kepala bagian maal adalah merencanakan, mengarahkan, mengontrol, serta mengevaluasi seluruh aktivitas dibidang Maal baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun external yang dapat meningkatkan profesionalisme pengelolaan Zakat, Infaq, Shodaqoh. Kepala bagian maal bertanggung jawab atas seluruh aspek

operasioanlisasi Unit Baitut Maal, baik secara syari'ah, normatif, formatif, moral, material, administratif, maupun hukum kepada manajer umum.

Tugas-Tugas Pokok Kepala Baitul Maal antara lain :

- a. Tercapainya target Baitul Maal baik secara financial maupun non finansial.
- b. Terselenggaranya rapat maal dan terselesaikanya permasalahan di divisi baitul maal.
- c. Menilai dan mengevaluasi kinerja staff maal.
- d. Melakukan penilaian terhadap potensi dan pengembangan masyarakat dan atau kelompok binaan.

6. Teller dan Customer Service

Tanggung Jawab teller antara lain :

- a. Terselasaikannya laporan kas harian.
- b. Terjaganya keamanan kas.
- c. Tersedianya laporan cashfolw pada akhir bulan untuk keperluan evaluasi.

Wewenang teller antara lain :

- a. Menerima transaksi tunai dari transaksi-transaksi yang terjadi di BMT.
- b. Memegang kas tunai sesuai dengan kebijakan yang ada.
- c. Mengeluarkan transaksi tunai pada batas nominal yang diberikan atau atas persetujuan yang berwenang.
- d. Menolak pengeluaran kas apabila tidak ada bukti-bukti pendukung yang kuat.

- e. Meminta pertanggung jawaban keuangan kas kecil jika batas waktu pertanggung jawaban telah tiba.

Fungsi Utama Customer Servis adalah Memberikan pelayanan prima kepada mitra sehubungan dengan peroduk funding (penghimpunan dana) yang dimiliki oleh BMT, dalam hal ini simpanan(simpanan lancar) dan Simpanan Berjangka (simpanan berjangka). Tanggung jawab Customer Servis antara lain :

- a. Pelayanan terhadap pembukaan dan penutupan rekening simpanan dan Simpanan Berjangka serta mutasinya.
- b. Pengarsipan simpanan dan Simpanan Berjangka
- c. Penghitungan bagi hasil dan pembukuannya.
- d. Pelaporan tentang perkembangan dan masyarakat.

Wewenang Customer Servis antara lain :

- a. Memotong biaya administrasi bagi simpananyang tidak bermutasi (6 bulan atau sesuai dengan kebijakan)
- b. Menutup rekening secara otomatis untuk rekening-rekening yang saldo nominalnya dibawah saldo minimum.
- c. Melakukan pemindah bukuan untuk kasus-kasus tertentu yang telah ada kebijakannya.

7. Pembukuan

Fungsi Utama staff pembukuan adalah mengelola administrasi keuangan hingga ke pelaporan keuangan. Tanggung jawab staff pembukuan antara lain :

- a. Membuat laporan keuangan harian meliputi neraca dan laba rugi
- b. Membuat laporan keuangan akhir bulan, cashflow dan buku besar
- c. Menyediakan data-data yang dibutuhkan untuk kebutuhan analisis perusahaan.

Wewenang staff pembukuan, antara lain :

- a. Mengarsipkan dan mengamankan bukti-bukti pembukuan/transaksi.
- b. Meminta kelengkapan administrasi pada pertanggung jawaban keuangan.
- c. Tidak memberikan berkas atau arsip kepada pihak-pihak yang tidak bekepentingan.
- d. Menerbitkan laporan keuangan atas persetujuan manajer untuk keperluan publikasi.

8. Marketing

Fungsi Utama marketing adalah Merencanakan serta mengevaluasi target lending dan funding serta memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Tanggung Jawab marketing, antara lain :

- a. Tercapainya target marketing baik funding maupun lending
- b. terselesaikan permasalahan ditingkat marketing.
- c. Melakukan penilaian terhadap potensi pasar dan pengembangan pasar.

9. Account Officer (AO)

Fungsi Utama Account Officer adalah melayani pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan. Tanggung Jawab Account Officer antara lain :

- a. Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya.
- b. Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite.
- c. terselesaikannya pembiayaan bermasalah.
- d. Melihat peluang dan potensi yang ada dalam upaya pengembangan pasar.
- e. Melakukan monitoring atas ketepatan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan mitra.

Wewenang Account Officer antara lain :

Memberikan usulan untuk pengembangan pasar kepada manajer

- a. Mensoialisasikan produk lending guna optimalisasi penyaluran dana BMT
- b. Memberikan pertimbangan atas pengajuan pembiayaan atau pelembaran dana
- c. Mengajukan penghapusan buku atas pinjaman bermasalah kepada manajer.

10. Administrasi Legal

Fungsi utama administrasi legal adalah mengelola administrasi pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan dan membuat surat-surat perjanjian lain. Tanggung jawab administrasi legal antara lain :

- a. Penyiapan administrasi pencairan pembiayaan (dropping).
- b. Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan.
- c. Pengarsipan jaminan pembiayaan.
- d. Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan.
- e. Penyiapan kupon dan kontrol terhadap kupon.
- f. Pembuatan laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.
- g. Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra yang akan dan telah jatuh tempo.
- h. Membuat surat-surat perjanjian dengan pihak lain.⁷

F. Produk – Produk BMT BISMILLAH

Adapun produk- produk yang ditawarkan terbagi menjadi dua, yaitu produk penghimpunan dana (*Funding*), dan produk penyaluran dana (*Lending*).⁸

1. Produk-Produk Untuk Funding (Penghimpunan Dana)

a. Simpanan Bismillah

⁷ Dewi mutiara yunita, *Analisis Operasional Kegiatan Baitul Maal Melalui Program Senyum Dhuafa* di BMT Bismillah Sekorejo, (Semarang: TA, 2013) hlm 19.

⁸ Brosur BMT Bismillah

Simpanan bismillah adalah produk simpanan yang dikemas sesuai kebutuhan perencanaan keuangan Anda. Dengan menggunakan prinsip wadi'ah, dana yang disimpan akan diinvestasikan ke berbagai sektor usaha. Simpanan Bismillah dapat diambil setiap saat sesuai kebutuhan Anda. Dengan setoran awal minimal Rp. 10.000 dan batas saldo pengambilan Rp. 10.000.

b. Simpanan Qurban

Simpanan Qurban adalah simpanan yang khusus diperuntukkan bagi Anda yang berencana melaksanakan ibadah Qurban. Dengan bagi hasil brsaing, Insya Allah meningkatkan Andan dalam berqurban. Dengan setoran minimal Rp. 10.000 dan batas saldo pengambilan minimal Rp. 100.000

c. Simpanan Haji dan Umrah

Simpanan haji dan umrah adalah simpanan yang diperuntukkan bagi nasabah yang berkeinginan untuk menunaikan haji dan umrah. Dengan setoran awal minimal Rp. 100.000 dan batas setoran pengambilan minimal Rp. 10.000.

d. Simpanan Pendidikan

Simpanan pendidikan adalah simpanan untuk masa depan yang cerah bagi generasi penerus, perencanaan hari depan seharusnya dimulai dari sekarang. Rencanakan masa depan

dengan simpanan pendidikan. Dengan setoran minimal Rp. 10.000 dan batas saldo pengambilan minimal Rp. 10.000. Simpanan dapat diambil dengan jangka waktu minimal 1 tahun atau kelipatannya.

e. Simpanan Wisata

Simpanan wisata adalah simpanan dengan setoran bulanan dalam jangka waktu tertentu. Dalam 1 periode peserta akan mendapatkan paket wisata gratis. Menggunakan akad wadi'ah yad dhomanah. Dengan biaya pendaftaran Rp. 25.000 dan setoran Rp.150.000 perbulan dalam jangka waktu 20 bulan dan dapat diambil pada bulan ke-21.

f. Simpanan berjangka

Simpanan berjangka adalah simpanan yang bisa ditarik dan diambil berdasarkan jangka waktu 3, 6, atau 12 bulan. Insya Allah dana Anda akan lebih bermanfaat dan menggunakan akad mudharabah mutlaqoh. Warkat simpanan berjangka minimal Rp. 50.000. Bagi hasil simpanan akan disalurkan melalui program santunan *dhuafa* dan pemberdayaan umat.

2. Produk Lending

Adapun produk-produk penyaluran dana yang dilakukan BMT Bismillah antara lain:

a. Mitra Usaha

Pembiayaan yang dengan konsep musyarakah, mudharabah dan ijarah BMT Bismillah berupaya membantu Anda dalam mengembangkan usahanya.

1) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan masing – masing pihak, bekerja dan memiliki hak untuk turut serta mewakili atau menggugurkan haknya dalam manajemen usaha tersebut. Keuntungan dibagi sesuai dengan porsi modal berdasarkan kesepakatan.

2) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dimana BMT memberikan modal sepenuhnya kepada nasabah untuk mendirikan usaha. Keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan.

3) Ijarah

Ijarah adalah pembiayaan sewa dengan kesepakatan bersama tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang tersebut.

b. Pembelian Barang

Pembiayaan yang Anda ingin memiliki barang atau peralatan usaha, namun belum memiliki dana yang mencukupi. BMT Bismillah siap membantu mewujudkan.

c. Piutang Murabahah

Piutang murabahah adalah pembiayaan yang berupa barang dimana pembayaran dilakukan pada saat jatuh tempo beserta mark-up keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama.

d. Piutang Qardul Hasan

Piutang qardul hasan adalah pembiayaan yang disediakan BMT yang bersifat sosial. Nasabah hanya mengembalikan pokok pinjamannya.

G. Permasalahan yang Dihadapi BMT BISMILLAH

1. Bidang Operasional

Masalah yang dihadapi adalah medan yang dihadapi dan belum mengenal kondisi pasar. Apabila Jaringan internet yang terganggu mengakibatkan transaksi transfer data tertunda dan menghambat pekerjaan menjadi lama.

2. Bidang Pemasaran

- a. Daerah nasabah dari satu ke lainnya terlalu jauh, medan juga buruk.
- b. Kesadaran untuk menabung relatif kecil.

3. Bidang Sosialisasi

Dalam hal ini tidak ada tokoh setempat yang mendukung atau memback up secara penuh kemajuan BMT. Masyarakat setempat pengetahuannya masih kurang tentang produk - produk perbankan syari'ah karena pengetahuan masyarakat yang masih minim dan yang terpenting bagi masyarakat Sukorejo pelayanan yang cepat dan mudah. Hal ini yang menjadi kendala BMT Bismillah tetapi BMT Bismillah mempunyai solusi yaitu dengan diadakan kegiatan sosialisasi setiap hari minggu di desa-desa diadakan pengajian dan sekaligus memberikan pengetahuan tentang produk - produk yang ada dalam perbankan syari'ah.

4. Bidang SDM

- a. Pegawainya sedikit .
- b. karyawan yang masih minim pengalaman dalam menjalankan tugas-tugasnya serta kurangnya pelatihan yang diterima karyawan mengakibatkan kendala tersendiri untuk bersaing dalam mengembangkan kemampuannya dalam dunia perbankan syari'ah.
- c. Kurangnya produk tentang akad yang digunakan dalam pembiayaan.

5. Bidang Keuangan

Dalam bidang keuangan yang dihadapi yaitu uang tabungan dijadikan uang pelemparan pembiayaan tidak bisa yang dihimpun jadi permodalan masih tergantung pada kontor pusat.⁹

⁹ Wawancara Bpk Untung Sujarwadi kepala kantor BMT Bismillah cabang Cepring pada tanggal 15 Februari 2014.