

BAB II

GAMBARAN UMUM KJKS BMT AL-HIKMAH UNGARAN

A. Sejarah Singkat KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran

KJKS BMT Al-Hikmah adalah sebuah lembaga ekonomi swadaya masyarakat yang tumbuh dan berkembang di wilayah Kecamatan Ungaran. Lahirnya KJKS BMT diawali dengan pertemuan tokoh-tokoh masyarakat Babadan dan sekitarnya pada tanggal 24 September 1996 di Masjid Wahyu Langensari melalui rapat yang dihadiri 30 orang yang siap menjadi anggota pendiri.¹ Tujuan KJKS BMT ini untuk menciptakan sebuah lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi umat Islam, dengan sasaran utama para pedagang dan pengusaha kecil serta masyarakat umum lapisan bawah di Kecamatan Ungaran. Salah satu unit usahanya ialah Unit Simpan Pinjam dengan sistem bagi hasil, adapun target yang hendak dicapai adalah terbukanya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha mencapai kesejahteraan hidup umat.

Meniti keberangkatan KJKS BMT Al-Hikmah mulai beroperasi di kompleks pasar Babadan Blok B-26, pada tanggal 15 Oktober 1998 dengan modal awal sebesar Rp 15.000.000,00. Modal awal tersebut berasal dari simpanan yang disetorkan para anggota berupa simpanan pokok, simpanan pokok khusus, dan simpanan wajib. Pengelola KJKS BMT dipercayakan kepada 4 orang pengelola

¹ Semua tulisan yang berhubungan dengan KJKS BMT Al-Hikmah diambil dari company profile KJKS BMT Al-Hikmah

yang telah mendapatkan pelatihan melalui proyek penangguhan pekerja terampil di asrama haji Donohudan, Solo. Seiring dengan perkembangannya, KJKS BMT mengalami perkembangan yang sangat pesat, jumlah anggota yang menanamkan modal pun meningkat dengan meningkatnya jumlah nominal simpanan kurang lebih mencapai 18 M. Untuk pembiayaan yang disalurkan juga mengalami peningkatan, seiring dengan peningkatan asset dan tentunya juga meningkatkan pula laba rugi setiap bulannya.

Kemajuan dana perkembangan KJKS BMT yang berdiri dengan latar belakang jenis usaha asal daerah yang berbeda, pendidikan dan status sosial yang berbeda menunjukkan kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap keberadaan KJKS BMT Babadan. Saat ini KJKS BMT Al-Hikmah menempati kantor di Jl Jendral Sudirman No.12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur, dengan kantor cabang di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25 Ungaran Barat, di Komplek Pasar Karangjati No.11 Bergas, Jl Tegalpanas-Jimbaran Dsn.Secang Rt 01/01 Ds.Samban Bawen, Jl Telomoyo No.07 Bandungan dan di Jl Taman Siswa No. 13 Sekaran Gunungpati Semarang.

B. Gambaran Umum KJKS BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati

Pendirian kantor KJKS BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati berawal dari keinginan jajaran pimpinan KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran untuk membuka kantor cabang di wilayah Kota Semarang tepatnya di Kecamatan Gunungpati. Pembukaan kantor cabang berada di Jl Taman Siswa No. 13 Sekaran Gunungpati Semarang, letaknya berada dekat dengan kawasan Universitas Negeri Semarang

(UNNES) karena berdasarkan alasan bahwa Sekaran merupakan daerah keramaian baru setelah pasar Gunungpati. Selain sebagai pusat usaha, di Sekaran juga terdapat banyak kos-kosan mahasiswa UNNES. KJKS BMT Al-Hikmah kantor cabang Gunungpati diresmikan pada tanggal 1 November 2013, dengan 3 karyawan yang ditempatkan pada saat itu, yaitu 1 orang sebagai Kepala Operasional Cabang, 1 orang di bagian administrasi dan 1 orang pada bagian marketing.

C. Tujuan dan Sasaran

Tujuan:

1. Menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat kebawah dari situasi krisis ekonomi.
2. Menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil.
3. Mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif.

Sasaran:

1. Tersedianya dana permodalan untuk anggota.
2. Menghimpun dana dan menyalurkan kepada anggotanya yang melaksanakan aktifitas usaha yang produktif dan prospektif kepada para anggota.
3. Memberikan pelayanan pinjaman kepada anggotanya yang melaksanakan usaha untuk modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah.

D. Badan Hukum KJKS BMT Al-Hikmah

Berangkat dari semangat bahwa KJKS BMT Al-Hikmah adalah milik masyarakat, bukan milik perorangan, golongan dan kelompok tertentu. KJKS BMT Al-Hikmah memiliki badan hukum koperasi. KJKS BMT Al-Hikmah mendapatkan akte pendirian No: 047/BH/KDK.II.I/III/1999 tanggal 02 Maret 1999 dan telah mengalami perubahan Anggaran Dasar menjadi tingkat Jawa Tengah.

E. Visi dan Misi

Visi : Menjadi Lembaga Keuangan Syari'ah yang sehat, profesional, dan terpercaya di Jawa Tengah.

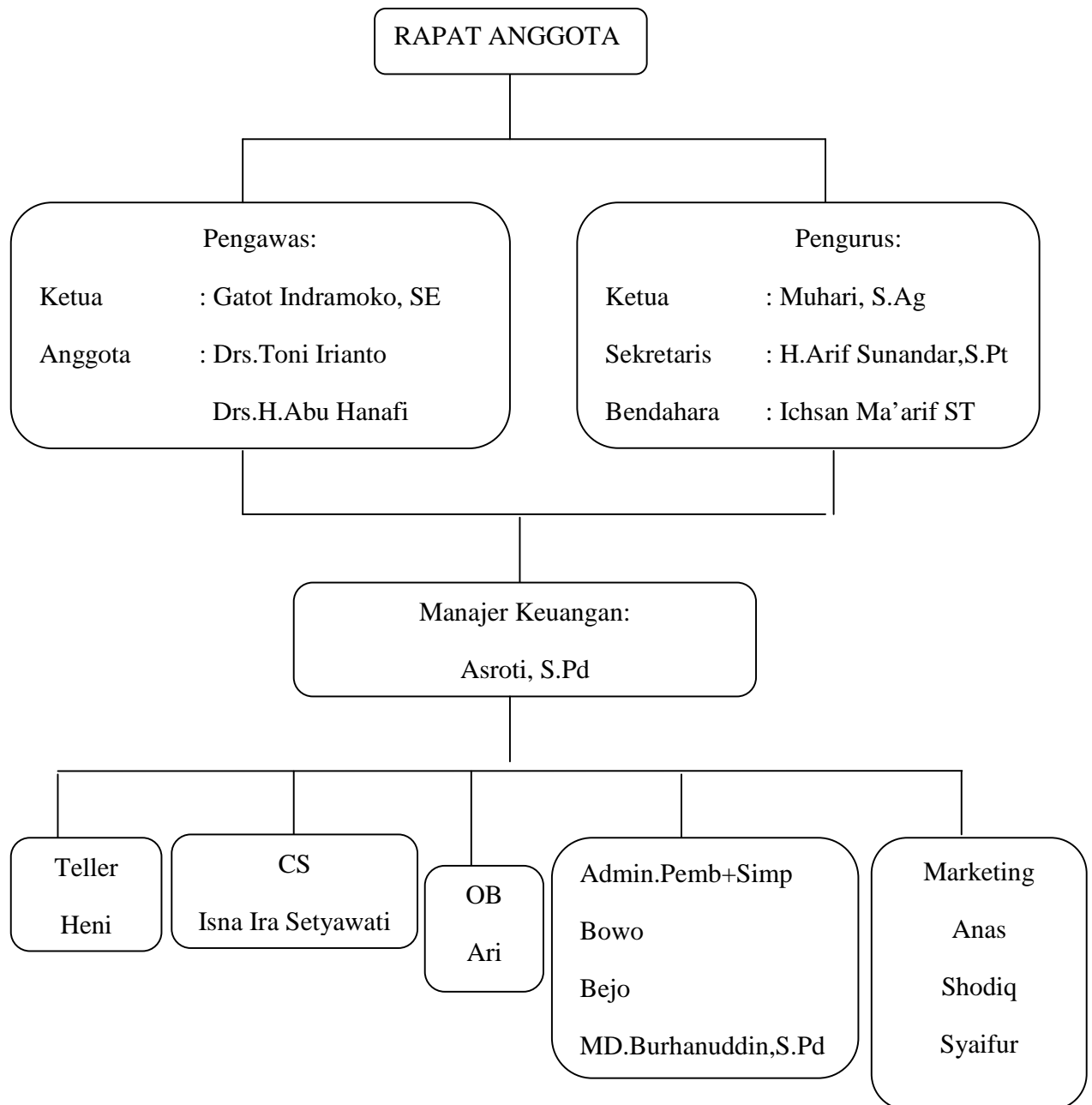
Misi :

1. Meminimalkan NPF (Pembiayaan Bermasalah)
2. Memperbaiki struktur permodalan
3. Meningkatkan penghimpunan dana anggota dan calon anggota
4. Meningkatkan pendapatan koperasi
5. Menciptakan SDM yang handal dan kompeten
6. Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap koperasi BMT
7. Menerapkan pengelolaan koperasi secara profesional.

F. Struktur Organisasi

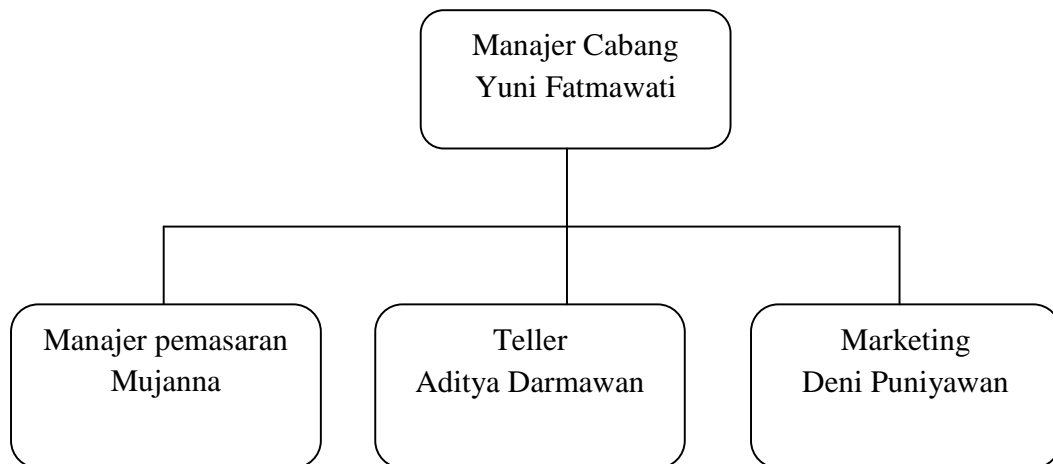
STRUKTUR ORGANISASI KJKS BMT AL-HIKMAH

KANTOR PUSAT MIJEN



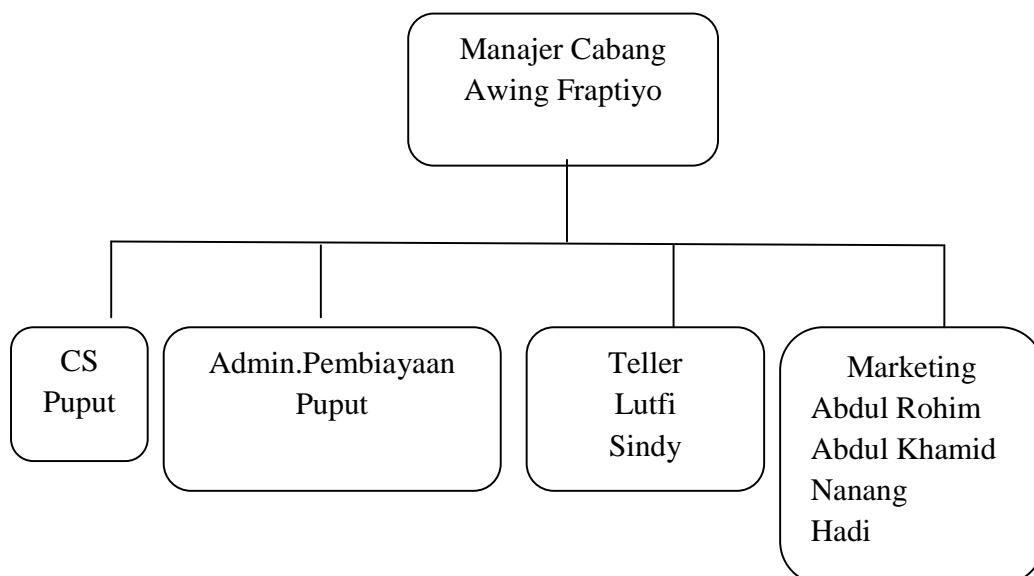
STRUKTUR ORGANISASI KJKS BMT AL-HIKMAH

CABANG KARANGJATI



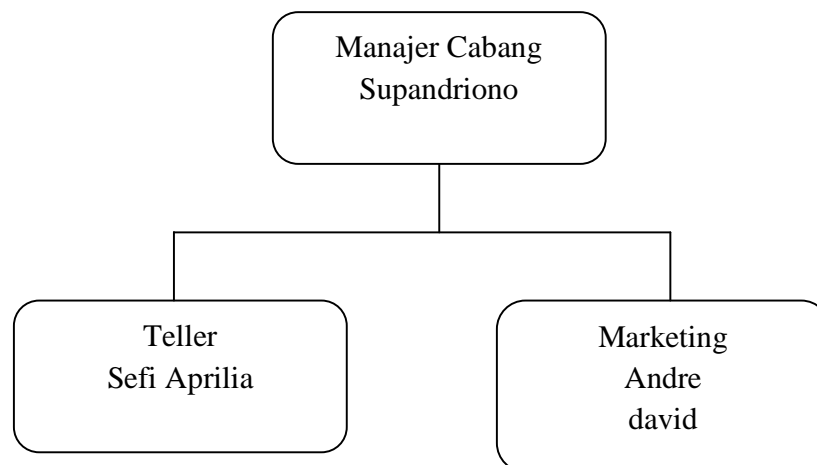
STRUKTUR ORGANISASI KJKS BMT AL-HIKMAH

CABANG BABADAN



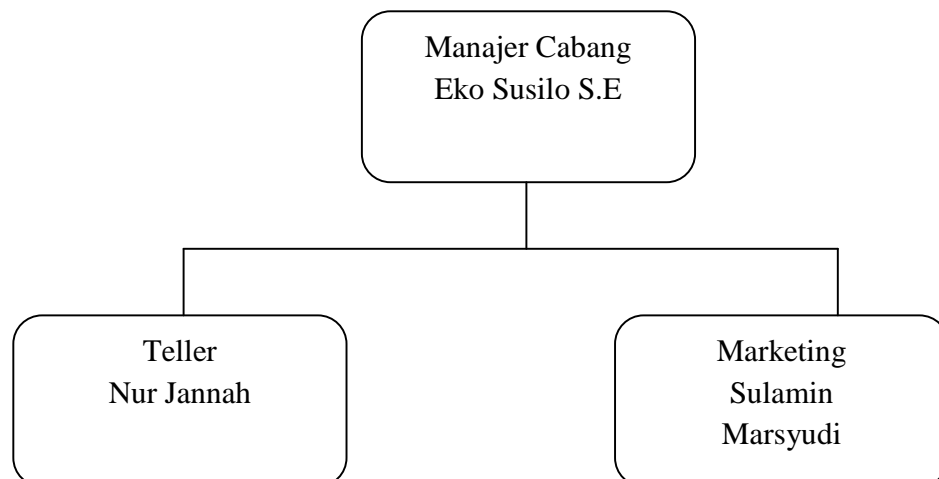
STRUKTUR ORGANISASI KJKS BMT AL-HIKMAH

CABANG BAWEN

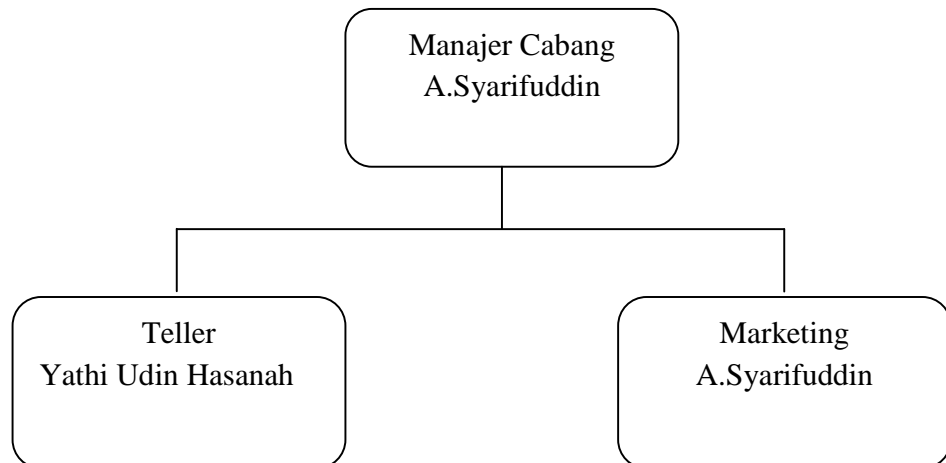


STRUKTUR ORGANISASI KJKS BMT AL-HIKMAH

CABANG BANDUNGAN



STRUKTUR ORGANISASI KJKS BMT AL-HIKMAH
CABANG GUNUNGPATI



G. Job Description KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran

Berikut ini adalah uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran:

1. Pengawas

Mengawasi jalannya operasional KJKS BMT, meneliti dan membuat rekomendasi produk baru KJKS BMT serta membuat pernyataan secara berkala bahwa KJKS BMT yang diawasi sesuai dengan ketentuan syari'ah.

2. Dewan Pengurus

Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan pelaksanaan pengelolaan KJKS BMT.

3. General Manager

a. Menjabarkan kebijakan umum KJKS BMT yang telah dibuat Dewan Pengurus dan sudah disetujui RAT.

- b. Menyusun dan menghasilkan rencana kerja dan anggaran, proyeksi financing yang kemudian disampaikan kepada Dewan Pengurus untuk mendapatkan persetujuan RAT.
 - c. Menyetujui penyaluran dana sesuai dengan batas wewenang.
 - d. Mempertimbangkan dan melakukan penambahan, pengangkatan serta pemberhentian karyawan sesuai dengan persetujuan KJKS BMT.
 - e. Mengelola dan mengawasi pengeluaran biaya-biaya harian untuk tercapainya target pemasukan yang telah ditetapkan secara keseluruhan.
4. Manager
- a. Menyusun rencana strategi yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
 - b. Mengusulkan rencana strategi kepada Dewan Pengawas untuk disahkan dalam RAT maupun non RAT.
 - c. Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dari baitut tamwil, baitul maal, quantum quality dan SHU lainnya kepada Dewan Pengawas yang nantinya disahkan dalam RAT.
5. Admin Pembiayaan
- a. Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada anggota.
 - b. Menyusun rencana pembiayaan.
 - c. Menerima berkas pengajuan pembiayaan.

- d. Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan.
 - e. Melakukan analisis pembiayaan.
 - f. Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet.
 - g. Melakukan administrasi pembiayaan.
 - h. Membuat laporan perkembangan pembiayaan.
6. Manager Pemasaran
- a. Menyusun rencana bisnis, strategi pemasaran dan rencana tindakan berdasarkan target yang harus dicapai.
 - b. Menyusun rencana kerja dan strategi restrukturisasi berdasarkan target yang ditetapkan.
 - c. Membina hubungan dengan anggota/calon anggota yang terdapat pada wilayah kerja KJKS BMT.
 - d. Memandu pelaksanaan aktifitas pemasaran produk-produk dan pencarian anggota baru potensial .
 - e. Mereview analisa pemberian fasilitas pembiayaan secara komprehensif dan menyampaikan kepada general manger untuk mendapatkan persetujuan sesuai jenjang kewenangan.
7. Teller
- a. Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan atau angsuran.
 - b. Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.

- c. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manager cabang.
- d. Menandatangani formulir serta slip dari anggota serta mendokumentasikannya.

8. Customer Service

- a. Memberikan pelayanan kepada anggota atau calon anggota dalam memberikan informasi produk.
- b. Membantu anggota dalam melakukan proses pembukuan rekening simpanan.
- c. Membantu anggota dalam melakukan proses penutupan rekening simpanan.
- d. Memberikan informasi saldo simpanan anggota.
- e. Mempersiapkan buku simpanan untuk anggota.
- f. Mempersiapkan berkas permohonan pembukaan rekening simpanan anggota.

9. Marketing

- a. Bertanggung jawab kepada manager pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- b. Melakukan penagihan terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan di KJKS BMT.
- c. Mensosialisasikan produk-produk KJKS BMT kepada masyarakat.

- d. Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha atau yang lainnya.

H. Pengelolaan Usaha

Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) Baitut tamwil Al-Hikmah sebagai lembaga keuangan syari'ah dalam usahanya bertindak selaku lembaga komersil yang dijalankan secara syari'ah, hal ini dilakukan agar dapat bertindak dan menjalankan usaha secara profesional. Produk yang dikembangkan selalu sesuai dengan keadaan, kebutuhan dan permintaan anggota. Dari tahun ke tahun produk ini mengalami perkembangan yang cukup baik. Pada dasarnya dalam pengelolaan usaha syari'ah KJKS BMT Al-Hikmah ini dibagi menjadi 2 bagian yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan.

I. Produk KJKS BMT Al-Hikmah

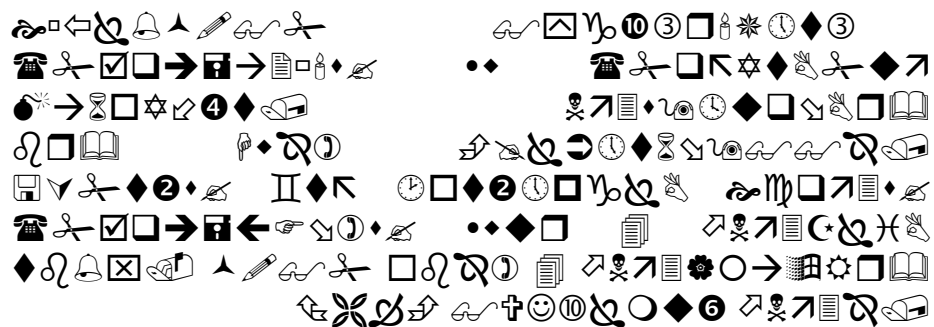
Pada dasarnya produk di KJKS BMT Al-Hikmah ini dibagi menjadi 2 bagian yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan.

1. Produk Simpanan

- a. SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar)

SIRELA adalah produk simpanan syari'ah di KJKS BMT Al-Hikmah yang sangat terjangkau bagi semua kalangan masyarakat. Produk SIRELA dalam penerapannya menggunakan prinsip wadi'ah yad adh-dhamanah. Yang dimaksud wadi'ah yad adh-dhamanah yaitu dengan seizing penitip uang titipan tersebut dapat dimanfaatkan oleh KJKS BMT. Konsekuensi di produk ini adalah KJKS BMT (pengelola) memperoleh

penghasilan atas pengelolaan dimaksud, keuntungan tersebut adalah sepenuhnya milik KJKS BMT. Kemudian KJKS BMT atas kehendaknya sendiri tanpa perjanjian dimuka, dapat memberikan bonus kepada anggotanya.² Dasar hukum prinsip wadi'ah yaitu an-nisa 29



29. *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Khusus untuk produk ini penulis uraikan sangat lengkap karena produk ini lah yang menjadi bahan penelitian penulis. Untuk mengetahui lebih mendalam tentang tabungan SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) di KJKS BMT Al-Hikmah akan dijelaskan sebagai berikut:

Fitur:

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan
- Bebas biaya administrasi bulanan

² Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press, 2002, hlm.30

- Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad wadi'ah (titipan)
- Memperoleh *fee* simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- Pembukaan rekening minimum Rp 10.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp10.000,-
- Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

1) Tujuan SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar)

Tujuan SIRELA adalah penghimpunan dana dari pihak ketiga (DPK) dalam hal ini adalah keseluruhan dari anggota SIRELA yang digunakan untuk menambah kas yang ada di KJKS BMT Al-Hikmah. Dana yang dihimpun juga bertujuan untuk cadangan ketika anggota mengambil simpanan secara besar-besaran. Serta untuk meningkatkan pelayanan kepada anggota karena menggunakan sistem jemput bola yang dilakukan oleh petugas penghimpun dana yang langsung mendatangi anggota yang hendak menabung setiap hari. Jemput bola dilakukan untuk mempermudah anggota dalam menabung di kantor KJKS BMT Al-Hikmah. Hal ini menambah daya tarik anggota untuk menabung dan meningkatkan pelayanan kepada anggota.

2) Sasaran SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar)

- a) Perorangan meliputi tokoh masyarakat, perangkat desa, pengusaha, pedagang, karyawan, home industry dan jasa.
 - b) Lembaga pendidikan meliputi sekolah, kampus, pondok pesantren. LPK, balai pelatihan dan pendidikan masyarakat.
 - c) Lembaga keuangan lainnya meliputi koperasi, BMT, LKD/LKK
 - d) Lembaga dak'wah dan social meliputi masjid, majlis ta'lim, pengajian, PKK dan karang taruna.
 - e) Pasar potensi meliputi keluarga dan kerabat dekat, pedagang depan pabrik, karyawan pabrik, pedagang depan kampus, pasar pagi dan malam, alun-alun lama, home industry (tempe, tahu dll), alun-alun mini (malam hari dan minggu pagi), pos ojek
- 3) Keunggulan produk SIRELA
- Keunggulan SIRELA yang dimiliki KJKS BMT Al-Hikmah adalah:
- a) Tingkat keamanan terhadap uang yang disimpan
 - b) Sistem jemput bola sehingga mempermudah anggota yang hendak menabung
 - c) Dapat diambil sewaktu-waktu selama jam kerja.
 - d) Tanpa biaya administrasi
 - e) Pelayanan yang ramah
- 4) Kendala dalam produk SIRELA

Dalam penghimpunan dana tentunya mempunyai beberapa kendala. Adapun kendalanya antara lain pada petugas penghimpunan

dana. Dari pengamatan penulis ketika masih melaksanakan magang di KJKS BMT Al-Hikmah bahwa jumlah anggota yang begitu banyak dan menyebar di beberapa wilayah tetapi marketing yang minim mengakibatkan pelayanan dalam transaksi simpanan dan penarikan dana kurang maksimal.

5) Mekanisme produk SIRELA

Beberapa ketentuan-ketentuan dalam produk SIRELA adalah sebagai berikut:

a) Syarat pembukaan rekening SIRELA

- (1) Mengisi formulir pendaftaran
- (2) Menyerahkan foto copy identitas diri (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku
- (3) Menyerahkan setoran awal yang berupa:
 - Simpanan pokok Rp 25.000,-
 - Sertifikat Modal Koperasi Rp 25.000,-
 - Pemasukan saldo minimum Rp 10.000,-

b) Ketentuan dalam prosedur produk SIRELA

- (1) Prosedur pembukaan rekening
 - (a) Memberikan penjelasan kepada calon anggota tentang syarat umum tabungan (setoran awal, simpanan pokok, saldo minimum dan sebagainya)

- (b) Mengisi dan menandatangani permohonan pembukaan rekening
 - (c) Minta kartu pengenal/identitas calon anggota yang sah dan masih berlaku seperti KTP/SIM/Paspor.
 - (d) Catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada formulir pembukaan rekening tabungan, kemudian fotocopy dan cocokkan tanda tangannya dengan tanda tangan yang tertera di formulir.
 - (e) Lakukan pembukaan rekening pada komputer.
 - (f) Periksa kembali dokumen-dokumen tersebut, kemudian beri tanda tangan pada buku tabungannya.
 - (g) Meminta anggota untuk memberikan tanda tangannya pada buku tabungannya.
 - (h) Memeriksa kecocokan tanda tangan anggota dengan kartu identitas.
 - (i) Menyerahkan buku tabungan tersebut langsung kepada bagian teller untuk cetak transaksi.
 - (j) Setelah selesai buku tabungan dapat diberikan kepada anggota.
- (2) Prosedur penyetoran tabungan
- (a) Meminta anggota untuk mengisi slip setoran

- (b) Menyerahkan slip setoran, tabungan dan uang yang akan ditabung kepada teller.
 - (c) Teller memeriksa tanda tangan dan keaslian uang dari anggota.
 - (d) Teller menginput data ke komputer.
 - (e) Setelah sesuai datanya, memvalidasi slip setoran, teller mencetak buku tabungan.
 - (f) Kemudian setelah selesai, menyerahkan buku tabungan tersebut kepada anggota.
- (3) Prosedur penarikan tabungan
- (a) Meminta anggota mengisi slip penarikan
 - (b) Menyerahkan slip penarikan dan tabungan kepada teller.
 - (c) Meminta kartu identitas anggota.
 - (d) Mengecek kartu identitas dengan dibandingkan pada slip penarikan.
 - (e) Mencetak tabungan
 - (f) Menyerahkan kartu identitas anggota beserta buku tabungan dan uang yang diambil anggota.
- (4) Prosedur penutupan rekening

- (a) Meminta anggota untuk mengisi dan menandatangani permohonan penutupan tabungan dan slip penarikan saldo rekening tabungan.
- (b) Meminta kepada anggota untuk mengembalikan slip penarikan yang masih ada pada anggota.
- (c) Meneruskan permohonan tersebut kepada pejabat yang berwenang untuk persetujuan.
- (d) Mengeluarkan permohonan membuka rekening tabungan dari file tabungan dan letakkan pada permohonan penutupan rekening tabungan.
- (e) Mempersilahkan anggota untuk mengambil saldo tabungannya setelah dipotong biaya administrasi.
- (f) Setelah selesai transaksi kemudian diberikan stempel “rekening tutup”.

b. SIMPEL (Simpanan Pelajar)

Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi pelajar yang berprestasi.

c. SISUQUR (Simpanan Sukarela Qurban)

Simpanan syari'ah yang dirancang khusus bagi anda sebagai sarana mempersiapkan dana untuk Ibadah Qurban atau Aqiqah.

d. SI HAJI (Simpanan Ibadah Haji)

Simpanan Ibadah Haji merupakan inovasi baru dari KJKS BMT Al-Hikmah yang khususnya bagi anda masyarakat Muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji.

e. SI UMROH (Simpanan Ibadah Umroh)

Simpanan terencana Ibadah Umroh merupakan inovasi baru dari KJKS BMT Al-Hikmah sebagai sarana mempersiapkan dana secara berkala sesuai jangka waktu yang diinginkan dalam melaksanakan Ibadah Umroh.

f. SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

SISUKA merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syari'ah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota KJKS BMT Al-Hikmah.

g. SARAS (Simpanan Anggota Rumah Sehat)

SARAS merupakan simpanan untuk persiapan pembangunan atau renovasi rumah tinggal bagi anggota. Setiap anggota pemegang rekening SARAS berhak mengajukan pembiayaan PARAS.

Manfaat yang diperoleh:

- Penyetoran dapat dilakukan setiap jam kerja
- Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan pada saat pembangunan/renovasi

- *Fee* simpanan akan langsung menambah saldo simpanan pada akhir bulan
- Bebas biaya administrasi setiap bulan

2. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan di KJKS BMT Al-Hikmah berupa modal usaha dan sewa tempat atau jasa. Beberapa jenis pembiayaan yang disediakan sebagai berikut:

a. Pembiayaan multi barang dengan prinsip jual beli murobahah

Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota. KJKS BMT Al-Hikmah siap membantu mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah, cepat dan harga terjangkau.

- Keunggulan pembiayaan pemilikan sepeda motor di KJKS BMT Al-Hikmah
Melayani semua jenis sepeda motor pabrikan Jepang (HONDA, YAMAHA, SUZUKI, KAWASAKI)
- Persyaratan mudah dengan proses cepat
- Uang muka minimal 30% dari harga kendaraan yang diinginkan
- Bagi hasil kompetitif sesuai dengan kesepakatan
- Bagi hasil diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan

- Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan dealer/leasing
- Jangka waktu maksimal sampai dengan 3 tahun
- Apabila menyelesaikan pembiayaan sebelum jangka waktu akan memperoleh potongan dan tidak dikenakan penalty
- Fasilitas asuransi TLO (optional)

b. Pembiayaan multi jasa dengan prinsip jasa ijarah

Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang terkendala dalam membayar biaya pendidikan, biaya sewa rumah, biaya sewa tempat usaha, biaya perawatan rumah sakit, biaya perjalanan dan biaya lain yang diperlukan. KJKS BMT Al-Hikmah siap membantu membayarkan kebutuhan biaya tersebut dan anggota mengembalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau tempo sesuai dengan kesepakatan.

Syarat:

- Bersedia menjadi anggota KJKS BMT Al-Hikmah
- Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan
- Bersedia di survey apabila pihak KJKS BMT memerlukan
- Melengkapi persyaratan administratif
 - 1) Foto copy KTP Suami Istri
 - 2) Foto copy Kartu Keluarga (KK)
 - 3) Foto copy Surat Nikah
 - 4) Melampirkan jaminan asli dan foto copynya

5) BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar

c. Pembiayaan multi usaha dengan kerjasama mudharabah/musyarakah

Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut mejadi lebih besar dan menguntungkan. KJKS BMT Al-Hikmah siap menjadi anggota sebagai pemodal ataupun beranggota sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut.

Syarat:

- Bersedia menjadi anggota KJKS BMT Al-Hikmah
- Memiliki usaha produktif dan prospektif
- Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan
- Melengkapi persyaratan administrative
 - 1) Foto copy KTP Suami Istri
 - 2) Foto copy Kartu Keluarga (KK)
 - 3) Foto copy data pendukung usaha
 - 4) Melampirkan jaminan asli dan foto copynya, BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah/Los Pasar

d. Si Gadis (Gadai Syari'ah)

Merupakan salah satu produk unggulan KJKS BMT Al-Hikmah yang membantu memberikan solusi segala permasalahan keuangan dengan mudah, cepat, aman dan berkah. Cukup membawa barang yang akan

digadaikan dengan bukti kepemilikan dan identitas diri, uang cair kurang dari 30 menit, memberikan jaminan keamanan terhadap barang yang dititipkan serta dikelola dengan sistem syari'ah berlandaskan atas dasar prinsip tolong menolong.

Di KJKS BMT Al-Hikmah produk gadai ini belum banyak orang yang menggunakannya. Karena kategori produk ini di bilang baru, dan masih tahap proses memperkenalkan kepada masyarakat.

J. Perkembangan Keuangan KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran

No	Keterangan	2008	2009	2010	2011	2012
1.	Asset	3,745,016,513	4,949,748,597	9,034,852,927	12,402,634,563	15,061,051,415
2.	DPK	3,473,454,195	4,449,628,239	7,916,543,642	10,843,624,237	12,901,869,479
3.	Modal	212,036,545	391,369,755	927,293,819	1,283,729,219	2,159,181,936
4.	Pembiayaan	2,429,241,292	2,835,753,092	6,526,696,398	8,034,513,664	10,884,001,000
5.	SHU	59,525,773	108,750,603	191,015,466	275,281,107	153,316,672

K. Persoalan yang dihadapi KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran

1. Bidang Operasional

Kurangnya sistem IT, serta fasilitas-fasilitas untuk mendukung kelancaran perkembangan KJKS BMT Al-Hikmah.

2. Bidang Pemasaran

Permasalahan dalam bidang pemasaran antara lain:

- a. Menangani pembiayaan yang bermasalah

- b. Cuaca yang kurang mendukung pada saat marketer menjalankan tugasnya
- c. Ketidakpastian bertemunya antara marketer dengan anggota yang ingin menabung atau mengangsur pinjaman.
- d. Kurang adanya kerjasama dan atau komunikasi antara PL (Pekerja Lapangan) dengan anggota. Sehingga ada anggota yang komplek.
- e. Minimnya pemahaman masyarakat mengenai KJKS BMT dan dari segi marketernya pun kurang memahami cara untuk memasarkan produk-produk yang dimiliki KJKS BMT Al-Hikmah.

3. Bidang Sosialisasi

Masalah yang muncul dalam bidang sosialisasi yakni karena adanya keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM). SDM masih kurang sedangkan wilayah yang menjadi target luas. Sehingga terjadi double job, yang menjadikan marketer tidak fokus dengan tugasnya untuk memperkenalkan produk KJKS BMT Al-Hikmah.

4. Bidang SDM

Dalam bidang SDM masalah yang timbul yaitu SDM sendiri belum berkompeten baik di bidang pemasaran maupun non pemasaran. Karena mayoritas karyawan yang direkrut dari KJKS BMT Al-Hikmah adalah lulusan SMA/SMK. Selain itu kebanyakan para karyawan juga bukan lulusan dari ahli ekonomi maupun Perbankan Syariah langsung. Hal ini menimbulkan kurangnya pemahaman mengenai Lembaga Keuangan Syariah

dan hal ini menjadi kendala dalam mempromosikan produk-produk KJKS BMT itu sendiri.

5. Bidang Keuangan

Dalam bidang keuangan ini KJKS BMT Al-Hikmah belum mengalami kendala. Karena di bidang ini keuangan KJKS BMT Al-Hikmah mengalami kenaikan walaupun prosentasenya masih kecil.