

BAB II

GAMBARAN UMUM BMT BISMILLAH SUKOREJO KENDAL

A. Sejarah berdirinya BMT Bismillah Sukorejo Kendal

Sejak ditetapkannya UU 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 (BMI) pada bulan mei 1992, kemudian banyak didirikan Bank Perkreditan Rakyat syari'ah (BPRS) dan disusul dengan kehadiran asuransi berdasarkan Syari'ah Islam atau *Takaful* serta menjamurnya *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT). Lembaga-lembaga keuangan syari'ah 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.⁸

BMT merupakan salah satu alternatif yang paling menarik pelayanannya yang tidak terlalu birokrasi dan lebih fleksibel. BMT Bismillah berdiri pada bulan Februari 1996 dengan pendiri berjumlah 20 orang, dengan modal awal hanya Rp 2.000.000,- yang diperoleh dari Zakat, Infaq, Shadaqah (ZIS). sedangkan secara hukum BMT Bismillah berdiri sejak tahun 1997 sesuai dengan badan hukum: 13149/BH/KWKII/VII/97. Tahun 2007 BMT Bismillah melakukan merger

⁸ Company profile BMT Bismillah Sukorejo Kendal

dengan BMT Ngudi Raharjo guna meningkatkan kualitas dan pelayanan kepada masyarakat sehingga peran BMT di wilayah Kendal khususnya Desa Sukorejo lebih terfokus dan berjalan dengan baik.⁹

Sampai dengan 2013, BMT Bismillah telah menghimpun lebih 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 oleh BMT Bismillah sejak tahun 1996 hingga 31 Februari 2013 mencapai lebih dari 6.000 nasabah. Dari 6.000 nasabah tersebut pada umumnya yang terbiayai adalah pedagang. Hal ini mengingat bahwa perputaran modal bagi pedagang sangat cepat dan mayoritas ekonomi lemah.¹⁰

B. Visi dan Misi BMT Bismillah Sukorejo Kendal

Adapun Visi dan Misi BMT Bismillah adalah :

Visi BMT Bismillah adalah

“Menjadi lembaga keuangan mikro terpercaya sesuai nilai Islam, yang mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungannya mencapai kehidupan yang penuh rahmat dan kesejahteraan”

Misi BMT Bismillah adalah

⁹ Company profile BMT Bismillah Sukorejo Kendal

¹⁰ Wawancara dengan Widi Mulyanta, Manajer Utama BMT Bismillah Sukorejo, tgl 21 Februari 2013

“Mengembangkan BMT sebagai gerakan pembebasan dari ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan masyarakat, dan gerakan keadilan, sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang penuh rahmat dan kesejahteraan”.¹¹

C. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi BMT Bismillah Sukorejo

Adapun Struktur Organisasi BMT Bismillah Sukorejo sebagai berikut

- a. Dewan Pengawasan : 1) H. Drs. Iskhaq
2) H. Sutiono, BA
3) Darsono
- b. Pengurus
 - 1. Ketua : Widi Mulyanta
 - 2. Sekertaris : Bayu Suwarno
 - 3. Bendahara : Mayong Sorono
- c. pengelola
 - 1. Manajer Utama : Widi Mulyanta
 - 2. Manajer Pusat : Agus suhartadi
 - 3. Manajer Cabang : 1) M. Khoirudin
2) Muhammad Yasin H
3) Nur Hidayati
 - 4. Accounting : Sunarti

¹¹ Company profile BMT Bismillah Sukorejo Kendal

	Evi Suryati
	Ida Rochmana
5. Adm. Pembiayaan	: Untung Sujarwadi
6. Manajer Baitul Maal	: Ahmad Basuni
7. Manajer Marketing	: Bayu Suwarno
8. Manajer Operasional	: Mayong Surono
9. Teller	: Ida Rohmana
	Lavi wiqoyatun
	Heni Apriliawati
10. Kabag. Operasional	: Galih Enggar Widigda
	Sigit Ari Widodo
11. Administrasi Data	: Puji Nasiatun
	Astri Purwani
12. Marketing	: Susiyanto
	Susanto
	Nashikin
	Kuswanto
	Paryono
	Fajar Ariyanto
	Edi Prayoga
	Mujiyanto
	Marsudi
	Supeno Bejo Raharjo

Supriyanto

Wahyu Kurniyanto

Iqbal Sarayulus Nuh.¹²

D. Produk-Produk di BMT Bismillah

1. Produk Penghimpunan Dana (Funding)

a. Simpanan Bismillah

Yaitu simpanan dari nasabah dengan menggunakan prinsip wadi'ah dapat diambil sewaktu-waktu tanpa ada ketentuan dari BMT Bismillah. Setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan mendapatkan bagi hasil setiap bulan.

b. Simpanan Pendidikan

Yaitu simpanan yang diperuntukkan sebagai pembayaran pendidikan. Setoran minimal Rp. 10.000,- simpanan dapat diambil dengan jangka waktu minimal 1 tahun atau kelipatannya.

c. Simpanan berjangka bismillah

Yaitu simpanan yang bisa ditarik atau diambil berdasarkan jangka waktu yang sudah disepakati misalnya 3, 6, 12 bulan.

d. Simpanan Qurban

Yaitu simpanan sebagai sarana untuk memantapkan niat untuk melaksanakan ibadah qurban pada hari raya Idul Adha.

e. Simpanan Haji dan Umrah

¹² Wawancara dengan Widi Mulyanta, Manajer Utama BMT Bismillah Sukorejo, tgl 21 Februari 2013

Yaitu simpanan yang diperuntukkan bagi yang berkeinginan untuk menunaikan ibadah haji dan Umrah

f. Tabungan wisata

Yaitu simpanan yang digunakan untuk membantu meringankan beban dana guna kegiatan wisata atau liburan yang telah direncanakan, simpanan ini sebesar Rp. 150.000; per bulan jangka waktu 20 bulan. Peserta akan mendapat satu paket wisata yang ditentukan oleh BMT Bismillah.

2. Produk pembiayaan (Lending)

Ada beberapa produk pembiayaan pada BMT Bismillah antara lain:

a. Pembiayaan Menggunakan Sistem bagi Hasil:

1. Mudharabah (MDA)

Akad kerjasama permodalan usaha dimana BMT Bismillah sebagai pemilik modal (*sahibul maal*) menyetorkan modalnya kepada anggotanya sebagai pengusaha (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha sesuai akad dengan pembagian keuntungan dibagi bersama sesuai dengan kesepakatan (nisbah), dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal sepanjang bukan merupakan kelalaian penerima pembiayaan.

2. Musyarakah (MSA)

Akad kerjasama permodalan usaha antara BMT Bismillah dengan satu pihak atau beberapa pihak sebagai pemilik modal pada usaha tertentu, untuk menggabungkan modal dan

melakukan usaha bersama dalam suatu kemitraan, dengan nisbah pembagian hasil sesuai kesepakatan para pihak, sedangkan kerugian di tanggung secara proposional sesuai dengan kontribusi modal.

b. Pembiayaan Menggunakan Sistem Jual Beli :

1. Pembiayaan Murabahah (MBA)

Adalah piutang untuk modal kerja, investasi ataupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang sesuai dengan harga pokok yang dibeli dari supplier atau pemasok ditambah dengan margin yang disepakati.

c. Pembiayaan Menggunakan Sistem Sewa :

1. Ijarah

Adalah piutang untuk modal kerja, investasi ataupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang sesuai dengan harga pokok yang dibeli dari supplier atau pemasok ditambah dengan margin yang disepakati.

2. Ijarah Muntahiya Bittamlik

Adalah pembiayaan untuk investasi ataupun konsumsi dimana pihak bank menyediakan barang yang disewa dan biaya pemeliharaannya ditanggung sesuai kesepakatan dan sekaligus menyewakan pada nasabah yang akhirnya barang tersebut menjadi milik nasabah. Dari transaksi ini bank memperoleh margin.

d. Pembiayaan menggunakan sistem pinjaman:

1. Piutang Qordhul Hasan

Merupakan pembiayaan yang disediakan BMT yang bersifat sosial. Nasabah hanya mengembalikan pokok pinjamannya saja.¹³

E. Bentuk Sosialisasi BMT Bismillah

Untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat serta mengembangkan usahanya BMT memperkenalkannya dengan cara melakukan sosialisasi kepada masyarakat antara lain:

- a. Membagikan brosur – brosur tentang BMT.
- b. Membagikan santunan kepada fakir miskin.
- c. Memberikan pembinaan kepada pedagang-pedagang pasar atau pengusaha kecil dan home industri.
- d. Mengunjungi desa binaan tiap bulan satu sampai dua kali.

Selain meningkatkan pelayanan terhadap nasabah, BMT juga melakukan pembinaan kepada para karyawan dengan cara:

- a. Setiap hari selasa diadakan kajian dakwah untuk melatih dan memotivasi para karyawan
- b. Setiap sabtu diadakan perkumpulan karyawan dan pengelola.
- c. Setiap hari minggu diadakan pengajian rutin bagi para karyawan dan umum.

¹³ Brosur BMT Bismillah Sukorejo Kendal

- d. Silaturahmi ke nasabah sebulan sekali untuk sosialisasi, kajian dan baitul maal.¹⁴

F. Bidang Garap

Bidang garap BMT Bismillah adalah pengembangan usaha kecil mengacu pada proses pembangunan ekonomi kerakyatan pengembangan usaha kecil ini :

1. Pemberian Pembiayaan (Kredit)

Pemberian pembiayaan dan diutamakan usaha kecil dengan kapasitas usaha berkisar antara asset Rp. 300.000; s/d Rp. 50.000.000;

Pemberian pembiayaan disertai agunan yang merupakan jaminan meskipun nilai jual agunan tidak diutamakan.

Penekanan lebih diarahkan pada jumlah pembiayaan yang diberikan dengan batasan yang sudah ditentukan.

Penekanan bidang garap :

- a. Perdagangan
- b. Pertanian
- c. Peternakan
- d. Jasa
- e. Mebel/industri
- f. Konsumtif.

¹⁴ Wawancara dengan Agus Suhartadi, Manajer BMT Bismillah cabang Sukorejo, tgl 15 Februari 2013

Dengan demikian pengembangan usaha kecil mulai memberikan pembiayaan ini bertujuan untuk memberi jalan keluar bagi para pengusaha binaan BMT Bismillah yang kesulitan memperoleh tambahan modal sendiri atau berhadapan dengan kesulitan-kesulitan administrasi perbankan dan besarnya bunga pinjaman dari pihak lain.

Dengan diberikannya pinjaman dana maka diharapkan dapat meningkatkan investasi mereka atau meningkatkan volume usaha mereka.

2. Memberi konsultasi usaha dan Manajemen

Untuk meningkatkan usaha para binaan, BMT Bismillah melakukan konsultasi usaha dan manajemen, konsultasi ini berupaya untuk memberikan jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usaha khususnya meliputi persoalan manajemen dan keuangan. Kegiatan ini disamping sebagai sarana pembinaan juga sebagai media monitoring atas pemberian pembiayaan sehingga akan terkontrol dengan efektif.

3. Pengerahan Dana

Sebagai lembaga yang membina usaha tersebut kelangsungan pendanaan BMT Bismillah berupaya memacu mitranya terhadap

keuangan juga akan tercapai pula proses *revolving fund* di antara para mitranya.¹⁵

G. Baitul Maal Bismillah

Baitul Maal Bismillah secara yuridis mulai operasional sebelum tahun 2006.

1. Visi Baitul Maal

“Menjadi lembaga Amil yang mandiri dan terpercaya sebagai poros dakwah untuk pemberdayaan umat”

2. Misi Baitul Maal

- Menjadi lembaga yang dapat memberikan pelayanan prima, profesional dan akuntable.
- Menjalin sinergi yang baik dengan lembaga pemberdayaan lain.
- Memberikan pendampingan dan permodalan kepada dhuafa potensial menuju usaha yang mandiri
- Membangun masyarakat sadar syariah yang memiliki solidaritas dan kepedulian sosial.
- Menciptakan muzakki-muzakki baru dari dhuafa potensial.

3. Penggalangan dana melalui :

- a. Zakat
- b. Infaq

¹⁵ Wawancara dengan Widi Mulyanta, manajer utama BMT Bismillah Sukorejo, tgl 22 Februari 2013

- c. Shodaqoh
 - d. Wakaf
4. Penyaluran dana melalui :
- a. Santunan Dhuafa
 - b. Pemberdayaan
 - c. Bea Siswa
 - d. Dakwah Fii Sabilillah
 - e. Peduli Bencana¹⁶

KANTOR LAYANAN

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sapen No 10 Sukorejo – Kendal Tlp. 0294 45239. Didirikan tahun 1996

Kantor Cabang :

Kantor Kas Jl. Lingkar Selatan Pasar Sukorejo Tlp. 024 579 2391. Didirikan tahun 2008

Jl. Raya Ngadirejo Ruko Manggung No 4 Ngadirejo Temanggung Tlp. 0293 591 531. Didirikan tahun 2000

Jl. Soekarno–Hatta Karangayu no.47 Cepiring Kendal Tlp. 0294 387 450. Didirikan tahun 2011

Jl. Stasiun (sebelah barat pasar) Weleri Kendal Telp. 0294 642801. Didirikan Tahun 2013

Jl. Pahlawan no.10 Jubuk Parakan Temanggung Telp. 0293 598996. Didirikan Tahun 2013

Email : baitulmaal.bmtbismillah@yahoo.com¹⁷

¹⁶ Brosur BMT Bismillah Sukorejo Kendal

Langkah BMT Bismillah Sukorejo Menyongsong Era 2020

Langkah BMT Bismillah Sukorejo yaitu :

1. Menjadi Soko Guru Perekonomian Nasional.
2. Sesuai dengan Visi yang telah ditetapkan BMT Bismillah.
3. Menjadi islam yang Riil.
4. Menambah Kantor Cabang lebih banyak lagi.
5. Menjadikan Satu juta orang miskin menjadi lebih mandiri.
6. Pada tingkatan modal BMT Bismillah mempunyai target dengan modal sebesar Rp 1 Triliun.
7. Menjaga identitas BMT sebagai berikut :
 - a. Lembaga Dakwah
 - b. Lembaga Keuangan mikro
 - c. Lembaga perusahaan
 - d. Lembaga berbasis Syari'ah.¹⁸

H. Job Description Organisasi BMT Bismillah Sukorejo

Berikut adalah uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di BMT

Bismillah Sukorejo :

1. Manajer

Fungsi Manajer yaitu :

¹⁷ Brosur BMT Bismillah Sukorejo Kendal

¹⁸ Wawancara dengan Widi Mulyanta, Manajer utama BMT Bismillah Sukorejo, tgl 22 Februari 2013

- a) Memimpin organisasi dan mengelola keuangan Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Melakukan evaluasi dan memutuskan permohonan pembiayaan melalui mekanisme / forum komite pembiayaan.
- b) Melakukan pengendalian / pembinaan terhadap pengembalian pembiayaan
- c) Menandatangani berbagai berkas / dokumen transaksi keuangan BMT
- d) Menyiapkan laporan keuangan koperasi secara berkala (bulanan, triwulan, dan tahunan)

Tugas Manajer yaitu :

- a) Membina dan menjaga hubungan baik atau kerjasama secara positif dengan lembaga terkait baik instansi Pemerintah atau Swasta.
 - b) Memberikan arahan dan bimbingan terhadap staf dibawahnya berkaitan dengan masalah-masalah yang terjadi di lapangan.
 - c) Menjaga agar BMT dapat mencapai target kuantitatif dan kualitatif serta mampu memberikan tingkat pelayanan yang tinggi dengan tetap menjaga segala resiko.
 - d) Mengembangkan kemampuan diri maupun staf dibawahnya melalui program pelatihan dan pengembangan yang terencana.
2. Kabag Pembiayaan

Fungsi Kabag Pembiayaan yaitu untuk tercapainya produk-produk BMT baik funding maupun lending sesuai dengan target kinerja yang telah ditentukan.

Tugas Kabag Pembiayaan :

- a) Melaksanakan tugas khusus yang diberikan manager
- b) Mengembangkan kemampuan diri melalui training intern maupun ekstern
- c) Memecahkan keluhan-keluhan dari nasabah
- d) Melakukan proses pembiayaan sesuai Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku.
- e) Melakukan survey terhadap calon penerima pembiayaan, menyangkut kelayakan usaha, jaminan dan lain-lain

3. Kabag Operasional

Fungsi Kabag Operasional :

- a) Memimpin kegiatan BMT pada bagian Tata Usaha sesuai dengan garis kebijakan yang digariskan oleh Manajemen BMT.
- b) Melakukan koordinasi seluruh staf operasional BMT
- c) Melaksanakan sistem dan prosedur akuntansi/pembukuan yang efisien dan efektif.

Tugas Kabag Operasional:

- a) Menyusun *budget* (Rencana Anggaran) bulanan, triwulan, dan tahunan perusahaan.
- b) Membuat laporan realisasi budget.

- c) Membuat laporan realisasi rekonsiliasi.
- d) Mengatur cash flow.
- e) Mengadministrasikan jaminan.
- f) Melakukan pembayaran angsuran kepada pihak ketiga dan asuransi.
- g) Membantu bagian pembiayaan mencetak akad pembiayaan.
- h) Membuat laporan keuangan harian, bulanan, triwulan, dan tahunan perusahaan.
- i) Menghitung bagi hasil seluruh simpanan anggota (calon anggota)
- j) Menilai prestasi kerja bagian tata usaha dan mengatur kerumahaan.
- k) Mengintegrasikan / konsolidasi neraca.

4. Administrasi

Fungsi bagian administrasi yaitu melakukan pendokumentasian (pengarsipan) dan bertanggung jawab atas kelengkapan data bukti transaksi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi syari'ah yang berlaku.

Tujuan Bagian Administrasi :

- a) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Manajer.
- b) Memonitor pengadaan alat tulis kantor, barang-barang percetakan dan peralatan kantor lainnya.
- c) Membuat laporan asset BMT.

- d) Melakukan proses pencairan pembiayaan.
- e) Mencatat addendum pembiayaan.
- f) Membuat analisis laporan keuangan Neraca atau Laba Rugi untuk dilaporkan kepada Manajer BMT.

5. Teller

Fungsi Teller yaitu memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah baik penabung ataupun peminjam.

Tugas Teller yaitu :

- a) memberikan pelayanan kepada nasabah untuk penarikan maupun penyetoran tabungan, dan juga pembiayaan
- b) menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.
- c) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai baik pembiayaan ataupun simpanan yang telah disetujui oleh Manajer.
- d) Menghitung uang tunai dan staf pemasaran lending (kolektor ansuran), maupun staf pemasaran funding (simpanan).
- e) Membuat laporan transaksi harian
- f) Mengirim dan menyerahkan laporan transaksi ke bagian administrasi dan keuangan.
- g) Mencatat data pembiayaan yang disetujui maupun yang tidak disetujui.

6. Marketing

Fungsi Marketing yaitu mempromosikan dan menawarkan produk-produk pembiayaan BMT Bismillah baik di BMT maupun terjun langsung ke lapangan. Bagian marketing ini juga membawahi jangkar yaitu petugas lapangan yang melaksanakan sistem jemput bola, dimana petugas mendatangi langsung nasabah untuk meminta angsuran yang telah jatuh tempo atau sibuk dan tidak bisa datang langsung ke BMT.

Tugas Marketing :

- a) Membuat terobosan mencari sumber-sumber dana alternatif.
- b) Membuat / mengevaluasi produk-produk BMT agar sesuai dengan kebutuhan pasar.
- c) Menyusun strategi sosialisasi, promosi, untuk meningkatkan penjualan produk.
- d) Melakukan survei terhadap calon penerima pembiayaan.
- e) Menagih angsuran yang terlambat bayar.¹⁹

¹⁹ Wawancara dengan Widi Mulyanta, Manajer Utama BMT Bismillah Sukorejo, tgl 22 Februari 2013