

BAB III

PEMBAHASAN

A. Murabahah, Pembiayaan Bermasalah, dan Cara Penanganan Pembiayaan Bermasalah

1. Murabahah Dalam Teori Ekonomi Islam

1.1. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Sedangkan *Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (cost) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli tentang mengenai harga pembelian produk dan menyamakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (cost) tersebut.¹

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Tingkat keuntungan BMT ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan

¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, hlm. 13

harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.²

Berdasarkan PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.³

Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa murabahah yaitu prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Akad jual beli dimana BMT bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli, dengan perantara pihak ketiga (*supplier*), BMT terlebih dahulu memesan barang yang diinginkan nasabah yang proses pengambilan atas barang tersebut dilakukan oleh nasabah sebagai agen BMT dan proses pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil sesuai dengan jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama.

1.2. Landasan Syari'ah

a. Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi Murabahah, adalah :

² Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, hlm 13

³ *Ibid.* Hlm 14

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.(Al-Baqarah 275)⁴

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.” (Al-Baqarah 280)⁵

b. Al Hadits

Hadits Nabi riwayat Nasa'i, Abu Dawud, Ibu Majah, dan Ahmad:⁶

لِيُالْوَاكِدِ يُجِلُّ عِرْضَهُ وَعَفْوُ بَنِيهِ

“Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya.”

c. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Fatwa MUI tentang ketentuan umum murabahah dalam Bank Syari'ah maupun BMT:⁷

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba

⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2007, hlm. 36.

⁵ *Ibid.* Hlm. 37

⁶ Dewan Syari'ah Nasioal Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, Jakarta: CV. Gaung Persada, hlm. 23

⁷ *Ibid.* Hlm. 24-25

- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at islam
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, mejadi milik bank.

1.3. Rukun dan Syarat murabahah⁸

a. Rukun Murabahah

- 1) Pihak yang berakad
 - a) Penjual
 - b) Pembeli
- 2) Obyek yang diakadkan
 - a) Barang yang diperjualbelikan
 - b) Harga
- 3) Akad
 - a) Serah (ijab)
 - b) Terima (kabal)

b. Syarat Murabahah

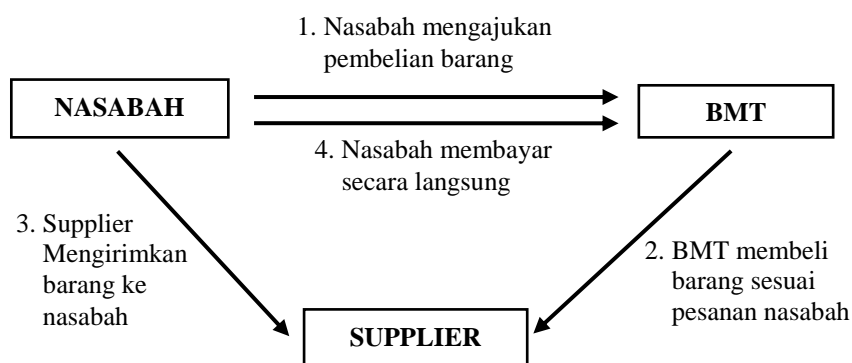
- 1) Pihak yang berakad
 - a) Cakap hukum
 - b) Sukarela (ridha)
- 2) Obyek yang diperjual belikan
 - a) Tidak termasuk yang dilarang/diharamkan
 - b) Bermanfaat
 - c) Penyerahan dari penjual ke pembeli, dapat dilakukan
 - d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad

⁸ Tim Pengembang an Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Bank Syari'ah: Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*, Jakarta: Djembatan, 2001, hlm77

- e) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
- 3) Akad/sighat
- a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad
- b) Antara ijab kabul (serah terima) harus selaras, baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
- c) Tidak bersifat klausul yang bersifat menguntungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
- d) Tidak membatasi waktu, misal: saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu menjadi milik saya kembali.

Gambar 3.1

Skema Pembiayaan Murabahah



Keterangan:

- a. BMT bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli BMT dari produsen ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- b. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
- c. Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

2. Pembiayaan Bermasalah

2.1 Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitasnya yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi BMT, sudah berkurang atau menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi BMT itu sendiri, sudah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya cadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari segi nasional, mengurangi

kontribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.⁹

BMT untuk membentuk penyisihan aktiva produktif berupa cadangan umum dan cadangan khusus guna menutup risiko kerugian. Cadangan ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar 1% dari seluruh Aktiva Produktif yang digolongkan lancar, tidak termasuk Sertifikat Wadiah Bank Indonesia dan Surat Utang Pemerintah. Cadangan khusus ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar:

- a. 5% dari Aktiva Produktif yang digolongkan dalam perhatian khusus
- b. 15% dari Aktiva Produktif yang digolongkan kuranglancar setelah dikurangi nilai agunan
- c. 50% dari Aktiva Produktif yang digolongkan dirugikan setelah dikurangi nilai agunan, dan
- d. 100% dari Aktiva Produktif yang digolongkan macet setelah dikurangi nilai agunan

2.2 Faktor-faktor yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada dalam perusahaan tersebut, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan

⁹ Prof. Dr. H. Faturrahman Djamil, M.A., *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syari'ah*, Jakarta: Sinar Grafika, cet. 1, 2012, hlm 66

keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.¹⁰

1) Petugas

- a) Rendahnya kemampuan atau ketajaman pihak BMT
- b) Melakukan analisis kelayakan permintaan pembiayaan yang diajukan nasabah.
- c) Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.
- d) Campur tangan yang berlebih dari pemegang saham BMT dalam keputusan penyaluran pembiayaan.
- e) Pengikat jaminan yang kurang sempurna

2) Sistem

- a) Penyaluran yang kurang jelas untuk apa pembiayaan tersebut

¹⁰ *Ibid.* hlm 73

- b) Pengawasan dan pembinaan dari pihak BMT yang kurang terhadap nasabah
- c) Pelunasan atau jangka waktu
- d) Manajemen/kebijakan
- e) Komite terdiri dari 3 orang
- f) Pengurus atau pejabat
- g) Aplikasi sistem

b. Faktor Eksternal

Faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.¹¹

1) Nasabah

- a) Karakter (watak) nasabah yang tidak mau bayar
- b) Kapasitas nasabah tersebut tidak mampu membayar angsuran pembiayaan tersebut.

2) Lingkungan

- a) Kebijakan pemerintah
- b) Kondisi lingkungan
- c) Kondisi ekonomi/persaingan usaha

¹¹ *Ibid*

3. Prosedur Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Penyelamatan pembiayaan bermasalah adalah istilah teknis yang biasa dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan di BMT dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau kewajiban-kewajiban lainnya, agar nasabah dapat memenuhi kembali kewajibannya.

Langkah awal BMT untuk menghindari pembiayaan bermasalah adalah bersifat preventif (pencegahan), yaitu menganalisa nasabah, diperlukan agar BMT memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya. Pada dasarnya BMT memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan di BMT adalah prinsip 5C, yaitu:¹²

a. *Character* (watak/akhlak)

Analisis ini dilakukan untuk memberi keyakinan bahwa sifat atau watak seorang nasabah dapat dipercaya atau tidak. Hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik besifat latar belakang pekerjaan maupun sifat pribadi, masa lalu nasabah melalui pengamatan, pengalaman, riwayat hidup,

¹² Drs. H. Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, cet. 5, 2006, hlm. 106-108

sosial standing maupun wawancara dengan nasabah. Ini semua merupakan ukuran “kemauan” membayar.

b. *Capacity* (kapasitas produk)

Analisis ini dilakukan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar, kemampuan ini penting untuk dinilai agar BMT tidak mengalami kerugian. Kemampuan ini dapat dari penghasilan pribadi dan melalui usaha atau bisnis.

c. *Capital* (modal)

Calon nasabah harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya yang terlihat dari neraca lajur calon nasabah. Hasil analisis neraca lajur akan memberikan gambaran dan petunjuk sehat atau tidaknya perusahaan tersebut.

d. *Collateral* (jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah kepada BMT dalam rangka pembiayaan yang diajukan. Jaminan ini digunakan jika terjadi pembiayaan macet. Maka jaminan harus diteliti keabsahannya, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e. *Condition* (kondisi usaha)

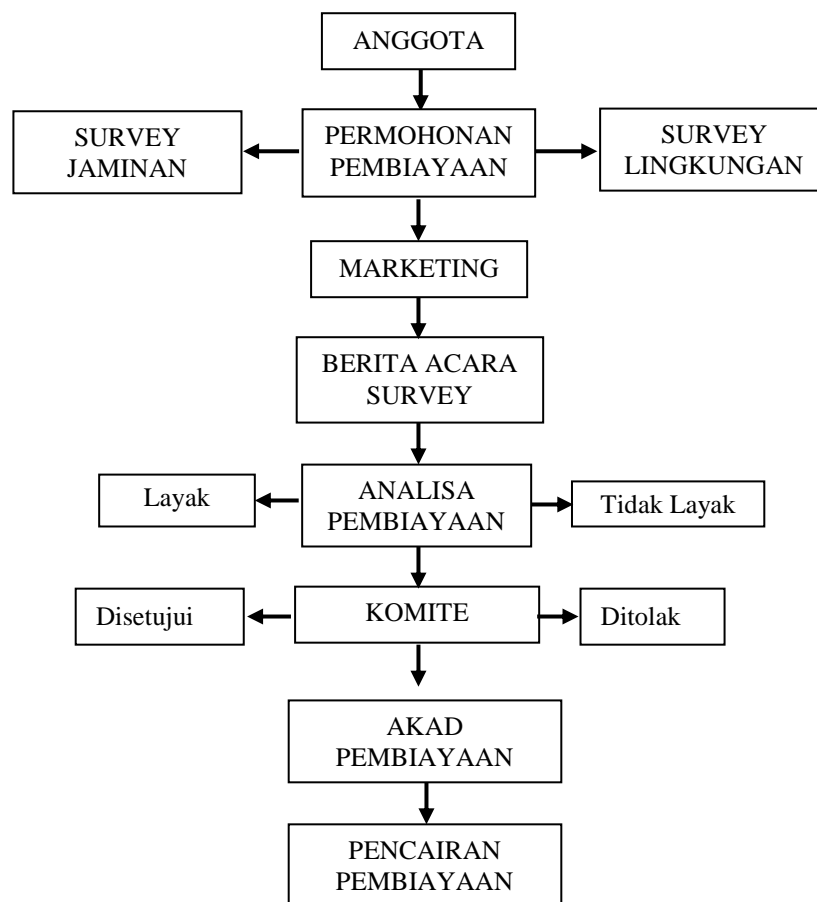
Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak nantinya untuk membayar. Misalmya, kondisi produksi tanaman tertentu sedang membludak pasaran (jenuh), maka untuk sektor ini sebaiknya dikurangi. Kondisi lainnya

yang harus diperhatikan adalah kondisi lingkungan sekitar, misalnya kondisi keamanan dan kondisi sosial masyarakat.

Setelah melalui proses analisa, maka tahap berikutnya adalah sebagai berikut:¹³

Gambar 3.2

Skema Alur Proses Pembiayaan di Hudatama



Dalam hal ini Al-Qur'an telah memberikan pedoman dalam QS. 2:280 *“Apabila mereka mengalami kesempitan, maka hendaknya diberikan kelonggaran.....”*

¹³ Hasil Perolehan Data di BMT Hudatama Semarang pada 25 April 2013 Pukul 13.00 WIB

Bila kemacetan tersebut akibat kelalaian, pelanggaran atau kecurangan nasabah, maka BMT dapat meminta agar nasabah menyelesaikan segera, termasuk menyerahkan barang yang diagunkan kepada BMT. Bila penyelesaian di luar pengadilan tidak dapat dicapai. Maka BMT dapat menempuh secara hukum, yaitu melalui pengadilan negeri atau badan arbitrase. Perbankan syari'ah lebih suka memilih badan arbitrase muamalah di Indonesia.

Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah, BMT berpedoman kepada prinsip penyelesaian dalam hukum Islam dan ketentuan-ketentuan fatwa DSN-MUI berkaitan dengan penyelesaian piutang, bahwa restrukturisasi merupakan suatu cara penyelesaian yang sejalan dengan prinsip syari'ah dalam penyelesaian kewajiban dari pembiayaan bermasalah.

Upaya untuk membantu nasabah yang mengalami pembiayaan macet, antara lain melalui:¹⁴

a. *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

Yaitu penjadwalan kembali jangka waktu pembayaran serta memperkecil jumlah pembayaran atau akad dan margin baru. Kebijakan ini berkaitan dengan jangka waktu kredit sehingga keringanan yang dapat diberikan adalah:

1) Memperpanjang jangka waktu pembayaran

¹⁴ *Op.cit.* hlm. 83

- 2) Memperpanjang jarak waktu angsuran, misalnya semula angsuran ditetapkan setiap 3 bulan, kemudian menjadi 6 bulan
- 3) Penurunan jumlah untuk setiap angsuran yang mengakibatkan perpanjangan jangka waktu pembayaran

b. *Reconditioning* (persyaratan ulang)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh perubahan pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BMT serta memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha yang sudah ditetapkan oleh kedua belah pihak.

c. *Restructuring* (penataan kembali)

Yaitu perubahan persyaratan tidak terbatas pada *Rescheduling* dan *Reconditioning*, antara lain meliputi:

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan BMT
- 2) Konversi akad pembiayaan
- 3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syari'ah berjangka waktu menengah
- 4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara perusahaan nasabah.

B. Faktor-faktor yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di BMT Hudatama

Sedangkan faktor-faktor pembiayaan bermasalah pada akad Murabahah yang sering terjadi di BMT Hudatama, yaitu:¹⁵

1. Marketing dikejar tarjet

Faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di Hudatama adalah marketing dikejar tarjet yang menyebabkan marketing menggunakan bermacam cara supaya pembiayaan yang diajukan nasabah tersebut di cairkan. Marketing melakukan survei secara tidak mendetail kepada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan padahal didalam survei sudah ada prosedur yang diberikan oleh perusahaan.

Marketing kurang teliti dalam menganalisis calon nasabah yang mengajukan pembiayaan seperti tidak menanyakan apakah calon nasabah tersebut mempunyai tanggungan hutang atau tidak.

2. Marketing memberikan pembiayaan kepada keluarganya sendiri atau orang yang dikenalnya

Faktor ini juga yang menyebabkan pembiayaan murabahah di BMT Hudatama mengalami kemacetan karena marketing memberikan pembiayaan hanya atas dasar percaya biasanya tidak melakukan survei dengan mendetail.

¹⁵ Pengamatan langsung di lapangan.

C. Prosedur Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Akad Murabahah di BMT Hudatama Semarang

Adapun strategi yang digunakan di BMT Hudatama dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:¹⁶

1. Menagih setelah 10 hari faktur jatuh tempo melewati

Setelah nasabah melewati hari pembayaran yang telah disepakati kedua belah pihak, maka BMT berhak menagih langsung pada nasabah. Hal ini dilakukan setelah nasabah melewati sampai 10 hari setelah akad diawal. Karena jika ini dibiarkan maka akan berdampak pada BMT Hudatama sendiri, yang mengakibatkan BMT Hudatama mengalami kerugian.

2. Mengirim nota tagihan

Dalam hal ini, BMT Hudatama akan mengirimkan surat tagihan, yang mana isinya mendesak agar nasabah cepat membayar kewajiban yang tertunda. Dalam pengiriman faktur dalam amplop sebaiknya BMT Hudatama mengetahui nama dan mengenal nasabah yang bertanggung jawab atas pembayaran kepada BMT.

3. Surat tagihan di format ringkas, jelas dan *to the point* pada maksud.

Surat dengan kalimat berlebihan akan menghilangkan ketegasan dan minat orang yang membacanya. Hindari

¹⁶ Wawancara dengan Bpk. Robi Aryanto, SE. selaku Manajer Pemasaran di BMT Hudatama Semarang pada hari Rabu tanggal 22 Mei 2013 jam 10.00 WIB

redaksional surat tagihan yang sama dari tahun ke tahun, hal ini akan menyebabkan nasabah hafal isi surat tagihan. Apabila hal ini terjadi kerugian yang BMT peroleh adalah hilangnya kekuatan tagihan, dan kurang mendorong nasabah untuk membayar. Solusinya, revisi kata-kata surat tagihan agar bahasa terasa komunikatif dan efektif. Berilah kesan bahwa pesan yang dikirim kuat, jelas dan mendesak.

4. Mengirim surat tagihan secara terus menerus 3 atau 4 kali dalam periode singkat.

Setiap periode pengiriman surat tagihan, isi surat (via pos atau *e-mail* lembaga) meninggikan permintaan BMT kepada nasabah untuk membayar lewat bahasa yang kian menuntut. Kirimkan surat berikutnya dengan selang waktu seminggu atau sepuluh hari dengan *ap-peal* (permohonan) yang makin mendesak.

5. Inovasi sistem penundaan pemberian kredit perlu diadakan.

Misalnya setelah 30 hari jatuh tempo dan faktur belum dilunasi, maka pengiriman barang berikutnya ditangguhkan. Jika dari awal sistem ini sudah dirancang dan disebarluaskan, maka BMT tidak akan riuh untuk menyetop pemberian pinjaman baru apabila terjadi pelanggaran pembayaran yang tidak rasional BMT harus ambil konsiderans untuk menyetop kredit juga faktur belum juga diselesaikan setelah jangka waktu tertentu.

6. Mendapatkan alasan mendasar kemacetan pembayaran langsung dari nasabah.

Usahakan mendapat *back up* dari janji nasabah, setelah rencana pembayaran dinegosiasikan.

Namun jika dalam penanganan diatas masalah pembiayaan macet tersebut masih terjadi didalam BMT Hudatama, maka BMT Hudatama dapat memberikan keringanan-keringanan misalnya menunda jadwal angsuran (*rescheduling*) atau memberikan bantuan tambahan dana. Tetapi bila kondisi perusahaan sudah tidak dapat diharapkan lagi, maka BMT Hudatama dapat melakukan penarikan jaminan yang sudah dijaminkan oleh nasabah tersebut. Adapun solusi lain yang dilakukan BMT Hudatama saat menghadapi pembiayaan bermasalah yaitu:¹⁷

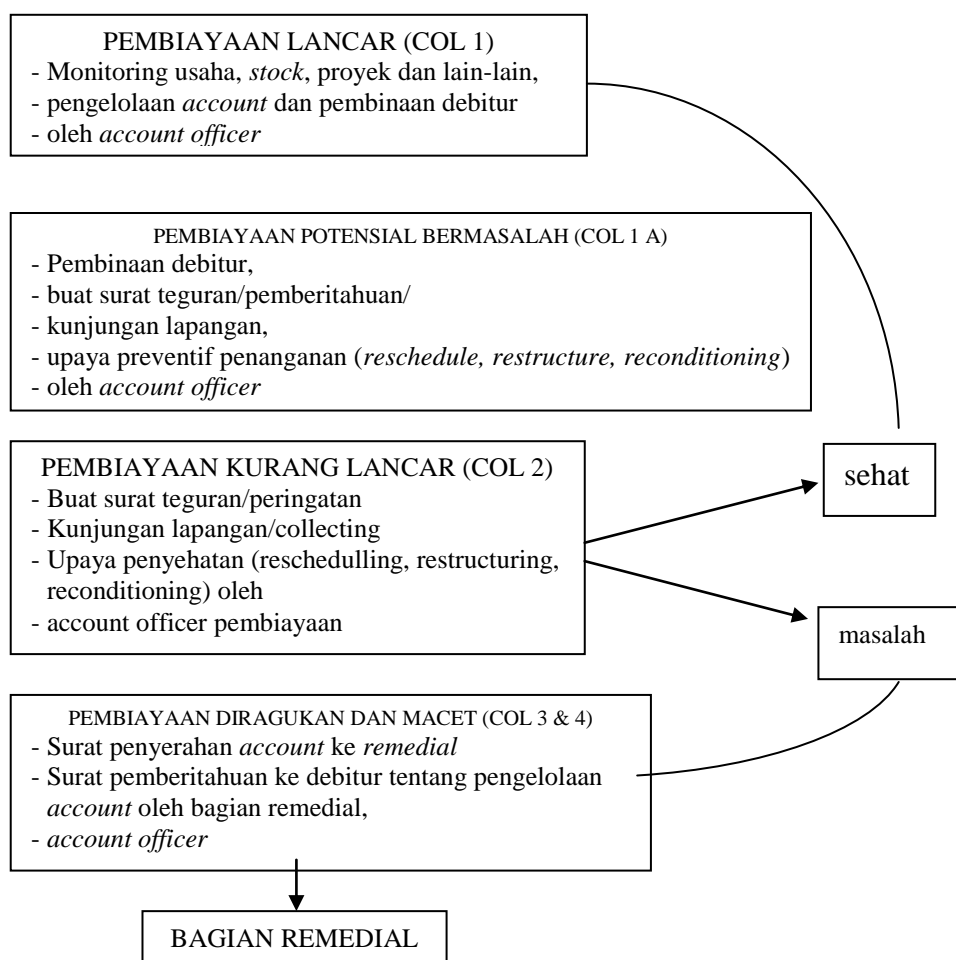
1. Apabila nasabah mempunyai itikat baik untuk membayar kewajibannya tetapi nasabaah tidak mampu untuk membayarnya, maka BMT Hudatama memberikan perpanjangan jangka waktu dengan membuat akad yang baru. Dimana dalam akad tersebut tidak akan menambah kewajiban yang harus dibayar nasabah.
2. Apabila nasabah tidak mempunyai itikat baik dalam melunasi kewajibannya, maka langkah pertama yang dilakukan BMT Hudatama adalah melalui musyawarah keluarga. Jika melalui jalan musyarawah tidak ditemukan hasil yang baik, maka BMT

¹⁷ Pengamatan di lapangan secara langsung

Hudatama berhak menarik jaminan yang telah dijaminkan nasabah. Namun jika harga jual barang jaminan yang dimiliki nasabah tersebut mempunyai nilai yang lebih besar dari kewajiban yang harus dibayar, maka BMT Hudatama harus mengembalikan kelebihan dari harga jual jaminan ke nasabah lagi.

Gambar 3.3

Skema Proses Penanganan Pembiayaan Bermasalah



D. Analisis Penanganan Pembiayaan Bermasalah Di BMT Hudatama Semarang

Kasus pembiayaan bermasalah tidak pernah diinginkan oleh pihak manapun, baik BMT Hudatama maupun nasabah itu sendiri. Tetapi jika pada akhirnya pembiayaan bermasalah itu terjadi maka BMT Hudatama melakukan upaya penyelamatan pembiayaan dilakukan oleh pihak BMT apabila mereka melihat masih ada kemungkinan memperbaiki kondisi operasi usaha dan keuangan nasabah serta masih menguasai harta jaminan yang berharga.

Adapun strategi yang diterapkan di BMT Hudatama Semarang sangat berhasil dan efektif dalam menekan jumlah pembiayaan bermasalah, walaupun BMT Hudatama tetap berpedoman pada nilai-nilai Islam, sehingga diharapkan bahwa usaha pembiayaan yang dijalankannya tidak menyalahi ketentuan hukum Islam. Strategi yang dilakukan tersebut tidak membebani nasabah dan tidak emosional dalam menangani pembiayaan bermasalah, selama nasabah tersebut masih bisa diajak untuk kerjasama, seperti tidak pernah menghindar dari permasalahan dan sebagainya. Hal ini dapat dilihat dari data berikut:¹⁸

¹⁸ Wawancara dengan Bpk. Robi Aryanto, SE. selaku Manajer Pemasaran di BMT Hudatama Semarang pada hari Rabu tanggal 22 Mei 2013 jam 10.00 WIB

Data pembiayaan per 28 Februari 2013
di Kantor Pusat BMT Hudatama Semarang

- a. Data Pembiayaan
 - 1. Pembiayaan mudharabah : 26 %
 - 2. Pembiayaan murabahah : 61 %
 - 3. Pembiayaan ijarah : 13 %

- b. Data Pembiayaan Bermasalah
 - 1. Kriteria macet : 2,5 %
 - 2. Kriteria diragukan : 3,7 %
 - 3. Kriteria kurang lancar : 4,3 %
 - Jumlah : 10,5 %
- c. Kriteria lancar : 89,5%

Dari data pembiayaan diatas (persentase) dapat diuraikan untuk pembiayaan bermasalah dan pembiayaan lancar. Dan dapat disimpulkan bahwa strategi penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Hudatama Semarang dapat berjalan dengan efektif.

Efektivitas strategi penanganan pembiayaan bermasalah ini dapat dilihat dari persentase pembiayaan lancar sebesar 89,5 % lebih banyak dari pada persentase pembiayaan bermasalah sebanyak 10,5 %.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan BMT Hudatama Semarang tersebut juga berdampak positif bagi nasabah itu sendiri. Pendekatan persuasif BMT Hudatama telah membuat nasabah merasa dihormati. Dan Nasabah merasa lebih percaya pada BMT Hudatama karena BMT Hudatama selalu

berpedoman pada syari'at Islam itu sendiri. Nasabah juga merasa tidak sekedar diperlakukan sebagai pihak yang membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya, melainkan juga dianggap sebagai mitra yang berperan penting dalam proses pengembangan BMT Hudatama Semarang.