



## Mengungkap *Moral Hazard* Pada Akad *Murabahah Al-Wakalah* di Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo

Sri Apriyanti Husain<sup>1,\*</sup>, Unti Ludigdo<sup>2</sup>, Noval Adib<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Program Magister Universitas Brawijaya

<sup>2,3</sup> Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya

### Informasi Artikel

Sejarah artikel:

Diterima April 2017

Disetujui Agustus 2017

Dipublikasikan Oktober 2017

Keywords:

*Moral Hazard,*

*Employee,*

*Sharia Banks*

### ABSTRACT

*Sharia banks as part of Islamic financial institutions are inseparable from moral hazard practices. Moral hazard is an act born from the existence of information asymmetry. This study aims to explore how customers and employees perform moral hazard on murabahah al-wakalah in a Syariah Bank in Gorontalo Province. This research uses etnometodology as a research methodology. using etnometodology is because etnometodology is a suitable methodology to reveal how customers and employees perform moral hazard on murabahah al-wakalah in a Syariah Bank in Gorontalo Province. Moral hazard that occurs in a Sharia Bank in Gorontalo Province is conducted by banks and financing customers. Moral hazard conducted by the bank first, the bank does not provide transparency akad used. Second, banks do not provide transparency of product financing information. Third, banks are more concerned with customer installments. Fourth, banks do not conduct monitoring and evaluation. Fifth, the bank only asks the customer just to sign without explaining to the customer.*

© 2017 MediaTrend

Penulis korespondensi:

E-mail: [sriapriyantihusain@gmail.com](mailto:sriapriyantihusain@gmail.com)

DOI: <http://dx.doi.org/10.21107/mediatrend.v12i2.2786>

2460-7649 © 2017 MediaTrend. All rights reserved.

## Pendahuluan

Perbankan merupakan salah satu industri keuangan yang erat kaitannya dengan *moral hazard*. Al-Qur'an memandang bahwa perilaku *moral hazard* ini merupakan perilaku yang menimbulkan kemudharatan bukan hanya untuk pelaku *moral hazard* itu sendiri melainkan bagi banyak pihak. *Moral hazard* dalam bank syariah bisa berasal dari sifat dasar yang dimiliki oleh nasabah yang disebabkan faktor lain seperti dipengaruhi oleh orang lain (Wahyudi, Dewi, Rosmanita, Prasetyo, Putri, dan Haldir, 2013). Masalah-masalah lain yang terjadi dalam pembiayaan disebabkan oleh analisis pembiayaan yang keliru dan buruknya karakter nasabah. Pembiayaan yang macet juga disebabkan oleh faktor internal dan nasabah. Penyebab lainnya muncul dari faktor eksternal seperti kegagalan bisnis dan ketidakmampuan manajemen.

Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa setiap lembaga keuangan syariah baik itu pegadaian syariah, koperasi syariah (BMT), pasar modal syariah dan terlebih lagi perbankan syariah, tentunya tidak terlepas dari praktik *moral hazard*. *Moral hazard* di Bank Syariah seperti yang terjadi dalam skema bagi hasil (sebagai contoh dalam akad *mudharabah*) merupakan masalah yang timbul ketika *mudharib* menggunakan pembiayaan yang diterimanya tidak sesuai dengan yang diperjanjikan (Prasetyo, 2013). *Moral hazard* dalam skema ini lebih besar daripada skema bunga mengingat dampaknya terhadap besaran bagi hasil. Pada skema bunga menurut (Prasetyo, 2013) dapat ditoleransi sepanjang debitur tidak lalai dalam menggunakan dana yang diperolehnya.

*Moral hazard* dari sisi nasabah terjadi pada pembiayaan bagi hasil karena ketidaksempurnaan informasi pegawai melihat level usaha nasabah dan terbatasnya informasi produktifitas usaha. Sementara itu, tingginya NPF terjadi karena kesalahan bank melakukan penilaian na-

sabah dan kurangnya pengawasan nasabah serta pihak bank yang tidak hati-hati dalam menyalurkan dana (Nasution etc, 2007; Rustam, 2013).

Sangat disayangkan ketika melihat maraknya praktik *moral hazard* di bank syariah yang seolah-olah sudah menjadi sesuatu yang biasa dan cenderung pada transaksi komersial, padahal sistem keuangan perbankan syariah bukan sekedar sistem transaksi komersial, melainkan bagian dari sistem etika islami (Arifin, 2015). Sistem etika islami menuntut adanya komitmen moral dan etika bank syariah. Komitmen moral dan etika bank syariah merupakan hal yang jauh lebih penting daripada masalah keahlian dan keterampilan. Bank syariah sebagai bagian dari lembaga keuangan syariah harus beroperasi di atas nilai-nilai islam dan ini merupakan tantangan sekaligus peluang besar bagi bank.

*Murabahah* juga masih menjadi *llongia* di sebuah bank syariah yang ada di Provinsi Gorontalo. Hal ini berdasarkan data yang diperoleh dari sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo per 31 Juli 2015, dari 1.062 rekening pembiayaan yang ada di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, sebanyak 877 rekening atau sebesar 82,58% didominasi oleh pembiayaan *murabahah*, kemudian disusul pembiayaan *musyarakah* sebanyak 140 rekening atau sebesar 13,18%, kemudian pembiayaan *ijarah* sebanyak 35 rekening atau sebesar 3,30%, dilanjutkan dengan pembiayaan *Al-Qard* sebanyak 7 rekening atau sebesar 0,66%, selanjutnya pembiayaan *mudharabah* sebanyak 3 rekening atau sebesar 0,28%.

Maraknya transaksi *murabahah* dari total penyaluran dan pembiayaan dana di bank syariah memberi kesan bahwa semua transaksi penyaluran dana bank syariah "di-*murabahah*-kan" (Prasetya etc, 2012). Hal ini tentunya mengindikasikan adanya kesengajaan perbankan syariah untuk menggiring nasabah agar

penyaluran dana ataupun pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*.

(Wiroso, 2015) menyatakan alasan maraknya pembiayaan dengan akad *murabahah* yakni pertama akad *murabahah* ini mudah untuk di implementasikan, karena pelaku bank syariah (dalam hal ini nasabah pembiayaan) menyamakan *murabahah* dengan kredit investasi konsumtif. Masih banyak bank syariah yang mengimplementasikan *murabahah* dengan pola yang hampir sama dengan pemberian kredit pada bank konvensional, walaupun pada dasarnya kedua jenis transaksi tersebut sangat berbeda. Alasan kedua yaitu pendapatan dapat diprediksi. Dalam artian bahwa estimasi atas pendapatan sudah bisa diprediksikan atau diperkirakan dari jumlah hutang nasabah yang merupakan harga jual yang di dalamnya mencakup harga pokok dan keuntungan. Alasan ketiga yakni pihak bank tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam, hal ini disebabkan oleh pihak bank yang tidak perlu menganalisis dan mencari sumber pengembalian nasabah secara khusus.

Dalam akad *murabahah* ini, hubungan bank dan nasabah merupakan hubungan hutang piutang sehingga bagaimanapun keadaan nasabah harus tetap membayar hutang seharga barang yang diperjualbelikan (Wiroso, 2015). Pernyataan di atas didukung oleh realitas yang ada, di mana dalam praktek *murabahah*, pihak bank yang seharusnya bertindak sebagai penjual kepada nasabah, malah memberikan sejumlah dana kepada nasabah dan nasabah sendiri yang membeli barang tersebut. Praktek seperti ini pada bank syariah dikenal dengan istilah *murabahah al-wakalah* atau *murabahah* yang diwakilkan kepada nasabah. *Al-wakalah* atau *al-wikalah* atau *at-tahwidh* bermakna penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat (Sabiq, 2008). Akad *wakalah* adalah akad pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan

(Nurhayati etc, 2013).

*Murabahah al-wakalah* melibatkan hubungan antara bank syariah dan nasabah. Hubungan bank syariah dan nasabah merupakan hubungan kontrak (*contractual agreement*) (Muthaheer, 2012). *Murabahah al-wakalah* juga termasuk dalam hubungan agensi atau *agency relationship*. *Agency relationship* yang dimaksud disini adalah proses pendelegasian wewenang oleh pihak bank kepada nasabah untuk mengelola kebijakan terkait pembiayaan jual-beli dengan menggunakan akad *murabahah al-wakalah*. Akad *murabahah al-wakalah* ini merupakan akad yang menunjuk nasabah sebagai agen bank syariah untuk membeli barang yang diperlukan atas nama bank (Alwi etc, 2013).

Saat ini *murabahah* tidak lagi merupakan transaksi jual-beli, tetapi lebih kepada pinjaman kredit dengan pembayaran tangguh dan cicilan. Perubahan transaksi dari *murabahah* yang sifatnya jual-beli menjadi transaksi yang menyerupai pinjaman kredit ini dikarenakan penggunaan akad *wakalah* dalam *murabahah*, sehingga *murabahah al-wakalah* ini syarat dengan nuansa kepercayaan dan moral yang mengakibatkan adanya bahaya potensial yang dihadapi oleh manajemen bank berupa *moral hazard* yang berkaitan erat dengan sifat bagi-hasil dalam kegiatan usaha bank (Muthaheer, 2012).

Berdasarkan pada hal ini, maka tujuan penelitian ini yakni untuk memahami cara pegawai (dalam hal ini *Account Manager* dan *Head Financing*) melakukan *moral hazard* pada akad *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo.

### Metodologi Penelitian

Seorang peneliti dituntut untuk bisa mengetahui dan memahami berbagai pemikiran, paradigma, maupun metodologi yang digunakannya dalam sebuah penelitian. Mengapa demikian? Karena hal ini dapat menentukan dan memperjelas

tupoksi peneliti yang nantinya akan berdampak pada hasil penelitian. Paradigma interpretif digunakan peneliti dengan memperhatikan bahwa praktik professional merupakan aktifitas yang bersifat pragmatis, tidak berdimensi tunggal. Paradigma interpretif ini menekankan pada upaya untuk memahami sebuah realitas praktik kehidupan sosial pada tingkatan pengalaman subjektif.

Paradigma interpretif merupakan paradigma yang menitikberatkan pada peran bahasa serta interpretasi dan pemahaman yang ada dalam ilmu sosial (Chariri, 2009). Paradigma interpretif lebih menekankan pada makna maupun interpretasi seseorang terhadap sebuah simbol (Triyuwono, 2006; Triyuwono, 2012). Paradigma interpretif pada dasarnya merupakan paradigma yang berfokus pada penjelasan dan pemahaman atas fenomena atau tindakan sosial atau budaya melalui pengalaman orang yang diteliti.

Paradigma Interpretif merupakan paradigma yang memiliki tujuan untuk memahami (*to understand*) serta untuk menginterpretasikan (Triyuwono, 2006; Rahayu etc, 2007; Sopanah, 2010; Randa, 2011; Triyuwono, 2012; Renato, 2012; Sirajudin, 2013; Putri etc, 2014) bukan untuk memprediksi atau meramalkan (Triyuwono, 2006; Triyuwono, 2012; Yudistira etc, 2015). Paradigma interpretif juga menekankan bahwa penelitian yang dilakukan pada dasarnya untuk memahami realitas dunia apa adanya (Ludigdo, 2013; Puspitasari etc, 2015).

Dalam memahami hal tersebut, peneliti kemudian menggunakan etnometodologi sebagai lensa penelitian. Ibarat sebuah kamera maupun kaca, lensa berfungsi sebagai alat untuk melihat objek yang ingin dilihat. Peneliti menggunakan etnometodologi dalam penelitian ini karena penelitian ini memusatkan pada bagaimana cara nasabah dan pegawai melakukan *moral hazard* pada akad *murabahah al-wakalah* di sebuah

Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Praktik *moral hazard* yang muncul inilah yang merupakan esensi yang tercipta dari pengalaman dalam kehidupan sehari-hari oleh komunitas, yakni interaksi antara pegawai dengan pegawai (dalam hal ini yang menangani secara langsung pembiayaan *murabahah al-wakalah*) maupun pegawai dengan nasabah pembiayaan *murabahah al-wakalah*.

Pendekatan etnometodologi ini mengharuskan peneliti fokus pada pemahaman atas tindakan yang dilakukan aktor terutama yakni bagaimana nasabah dan pegawai melakukan praktik *moral hazard* pada akad *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Hal ini dikarenakan bahwa etnometodologi merupakan metodologi yang menggambarkan bagaimana cara, selain itu rumusan masalah dalam penelitian ini yakni bagaimana cara nasabah dan pegawai melakukan *moral hazard* pada akad *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, sehingga etnometodologi menjadi metodologi yang cocok digunakan dalam penelitian ini.

Situs penelitian ini yakni di sebuah Bank Syariah yang ada di Provinsi Gorontalo. Dalam penelitian ini, yang menjadi objek penelitian yakni bagaimana cara nasabah dan pegawai melakukan *moral hazard* pada akad *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Sama halnya pada penelitian non-positivistik lainnya, penelitian ini juga menggunakan informan kunci (*key informants*) sebagai salah satu sumber informasi langsung. Informan merupakan orang yang bersedia untuk memberikan informasi yang diperlukan dalam penelitian, baik tentang situasi dan kondisi dalam penelitian maupun tentang informasi lain yang terkait dalam penelitian (Moleong, 2012).

Informan kunci lainnya dalam penelitian ini sebanyak 3 orang nasabah yang menggunakan pembiayaan dengan akad *murabahah al-wakalah*, serta 3 infor-

man tambahan dari berbagai unsur yang dianggap relevan dan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

Rincian pegawai dalam lingkup Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yang merupakan informan kunci dapat disajikan dalam Tabel 2.1 berikut:

penelitian ini yakni menggunakan indeks-kualitas dan reflektivitas.

**Hasil Dan Pembahasan**  
**Bank Tidak Memberikan Transparansi Akad Yang Digunakan**

Praktik pembiayaan *murabahah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo

**Tabel 2.1**  
**Daftar Informan Kunci dari Pihak Pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo**

No	Nama	Amanah
1.	Ridwan K. Umar	Head Financig
2.	Rahmat Nasilah	Account Manager
3.	Azis Henga	Account Manager
4.	Adha	Relationship Manager

Sumber: Data Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo (sudah diolah)

Informan berikutnya yang juga merupakan informan kunci yakni nasabah pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo seperti yang disajikan dalam Tabel 2.2 berikut ini.

ternyata dalam prosesnya menyertakan akad *wakalah*. *Wakalah* ini dipahami sebagai pemberian kuasa atau wewenang oleh bank syariah kepada nasabah sebagai penerima kuasa dalam hal yang telah dikuasakan seperti membeli barang yang

**Tabel 2.2.**  
**Daftar Informan Kunci dari Nasabah Pembiayaan Murabahah Al-Wakalah di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo**

No.	Nama	Jenis Pembiayaan
1.	MA (Bukan nama sebenarnya)	Kos-Kosan
2.	MF (Bukan nama sebenarnya)	Renovasi Rumah
3.	IHW (Bukan nama sebenarnya)	Usaha Jasa Pengetikan

Penggunaan nama dengan cara inisial ini merupakan permintaan dari pihak nasabah. Nasabah yang berperan sebagai informan kunci dalam penelitian ini merasa khawatir jika nama mereka dicantumkan sesuai dengan aslinya, maka hal ini bisa saja akan berdampak pada pembiayaan yang mereka ajukan di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, seperti nasabah tidak akan diberikan pembiayaan oleh pihak bank. Untuk itu, nama-nama nasabah yang menjadi informan kunci dalam penelitian ini sengaja disamarkan untuk menjaga nama baik nasabah. Proses analisis data

dibutuhkan oleh nasabah. Penyertaan akad *wakalah* dalam pembiayaan *murabahah* menjadikan nasabah sebagai wakil bank dalam membeli barang kepada penyedia.

Permasalahan nasabah adalah pada saat nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah*, tidak diberi informasi terkait akad-akad apa saja yang digunakan, selain itu pada saat penandatanganan akad, nasabah diduga tidak diberitahu tentang penggunaan akad *murabahah* dan *wakalah* sekaligus dalam satu transaksi. Seperti yang dinyatakan oleh MA sebagai berikut.

*“Iya bagitu. Memang kalau sistem secara istilah kan murabahah itu bank yang beli barang baru kasepa torang to, baru torang yang mo bayar di delear ke atau di mana. Karena ini sifatnya pembangunan, ini bank yang apa dulu. Bank yang pigi bili itu bahan-bahan torang yang ini tidak. Jadi dikasih uang nah nanti depe SPJ itu torang yang ini. jadi dia punya bentuk ee akad itu ee secara ini secara aa secara teori ada. Seperti itu. Cuman secara praktek lebih di.. lebih di.. apa dulu di simpelkan.”*

Dari pernyataan MA di atas, dapat dipahami bahwa MA sendiripun kurang memahami akad-akad apa saja yang digunakan dalam transaksi ini. Pemahaman yang kurang ini kemungkinan kurangnya penyampaian informasi oleh bank syariah. Untuk memperjelas kembali akad-akad yang digunakan pada saat MA mengajukan pembiayaan, penelitipun menanyakan kembali kepada MA apakah dalam transaksi yang dilakukan oleh MA dengan Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo ini terdiri dari akad *murabahah* dan akad *wakalah* ataukah hanya menggunakan akad *murabahah*. Dalam wawancara peneliti dengan MA, peneliti memperoleh informasi bahwa dalam transaksi yang dilakukan oleh MA dan Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, hanya menggunakan satu akad saja yakni *murabahah*.

MF juga sebagai salah satu nasabah *murabahah al-wakalah* dengan jenis pembiayaan renovasi rumah mengungkapkan bahwa dirinya pada saat mengajukan pembiayaan di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo tidak mengetahui akad-akad apa saja yang digunakan seperti yang terdapat pada kutipan hasil wawancara berikut.

*“Iya. Pake akad itu.. Nggak ngerti saya. Nda tau pake akad. Akad. Kan pake akad notaris.”*

Ketidaktahuan dan ketidakpaha-

man nasabah tentang akad-akad yang digunakan dalam transaksi pembiayaan ini, kemungkinan disebabkan tidak adanya transparansi informasi tentang akad-akad yang digunakan dan kurangnya penjelasan oleh pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Selain itu, pada saat penyelesaian administrasi pembiayaan, dijumpai bahwa akad *wakalah* terjadi bersamaan dengan pelaksanaan akad *murabahah* dalam artian bahwa ketika nasabah menandatangani akad *murabahah*, pada saat yang sama juga nasabah menandatangani akad *wakalah*.

Pada saat akad *wakalah* dilaksanakan, nasabah sudah menyelesaikan segala administrasi yang berhubungan dengan pembiayaan. Sekalipun barang belum ada pada saat akad dilaksanakan, namun administrasi sudah selesai dan nasabah tidak perlu kembali lagi untuk menyelesaikan persoalan administrasinya, kecuali mengantarkan nota pembelian ataupun kwitansi pembelian barang kepada Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Setelah semua administrasi diselesaikan, maka uang dicairkan kepada nasabah sesuai dengan jumlah kebutuhan dan yang diinginkan nasabah dan pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo akan menghitung margin dari jumlah uang yang diserahkan, bahkan pihak bank sendiri sudah menyediakan daftar tabel plafon pembiayaan serta angsuran perbulannya, yang katanya, sudah *include* dengan margin pembiayaan.

Pelaksanaan akad *wakalah* yang menjadi pelengkap dalam pembiayaan *murabahah* ini jika dikaji lebih lanjut, akan ditemukan beberapa hal yang perlu diluruskan kembali. Hal tersebut yakni bahwa secara teori *wakalah* merupakan kondisi di mana bank syariah memberi amanah kepada nasabah untuk bertindak sebagai wakil bank syariah. Nasabah sebagai orang yang diberi amanah seharusnya melakukan hal-hal yang telah diamanahkan oleh bank syariah dalam artian bahwa

nasabah tidak boleh melanggar amanah yang diberikan oleh bank syariah. Amanah yang diberikan bank syariah tersebut menjadi janji bagi nasabah. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa nasabah masih merupakan orang yang diberi amanah oleh bank syariah untuk membeli barang yang mana barang tersebut masih menjadi milik bank dan belum menjadi milik nasabah. Nasabah sebagai penerima amanah kemudian akan menjelaskan total biaya yang dikeluarkan untuk pembelian barang tersebut. Setelah diperoleh informasi dari nasabah tentang total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang, bank syariah kemudian menghitung margin atau keuntungan yang akan ditawarkan kepada nasabah sehingga bisa disepakati berapa biaya yang harus dikeluarkan nasabah (dalam hal ini angsuran perbulan) dan kemudian nasabah menandatangani akad *murabahah* tersebut.

Dalam implementasinya, hal ini belum dilaksanakan oleh Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Hal ini dikarenakan bank syariah dalam pelaksanaannya, melaksanakan akad *wakalah* sekaligus menyelesaikan akad *murabahah*, sehingga dapat dipahami bahwa bank syariah tidak melakukan jual-beli dengan menyerahkan barang kepada nasabah, tapi menyerahkan sejumlah uang. Implementasi akad *wakalah* dalam kondisi seperti ini menurut peneliti hanyalah sebagai helah yang tidak ditempatkan pada posisi yang sebenarnya. Peneliti memahami bahwa seharusnya peluang helah yang diperbolehkan ulama ini dilaksanakan dalam rangka mengurangi beban bank syariah dan meringankan nasabah. Namun dalam pelaksanaannya, situasi seperti ini hanya memberi kesan bahwa pembiayaan yang dilakukan tidak jauh berbeda dengan kredit pada bank konvensional yang dalam transaksinya mengandung unsur bunga dan riba.

Hal ini sejalan dengan apa yang dinyatakan Siddiqi (1983):

*"Saya khawatir dalam prakteknya*

*hal ini (murabahah) akan menyerupai transaksi-transaksi berdasarkan bunga secara terselubung".*

Kondisi-kondisi seperti yang diungkapkan di atas menurut peneliti mirip dengan *murabahah* dengan penjualan yang ditanggihkan. *Murabahah* dengan penjualan yang ditanggihkan dapat diklasifikasikan sebagai mode utang berdasarkan pembiayaan. Pembiayaan dalam mode ini adalah bersifat hutang karena pengguna dana harus membayar kembali seluruh pembiayaan (Bendjilali: 1996). Farooq juga (2006) menyatakan bahwa *murabahah* tidak lebih dari pinjaman konvensional jangka pendek dengan tingkat bunga yang telah ditentukan. Lebih lanjut lagi Ahmad (2007) menyatakan bahwa *murabahah* di bank syariah diduga mirip dengan bunga pinjaman jangka pendek bank konvensional karena beberapa alasan: a) biaya sebagai persentase kenaikan dengan waktu sebagai kompensasi atas pelanggaran perjanjian untuk jadwal pembayaran investasi bersifat tetap yang di ambil oleh pengusaha dari bank; b) kewajiban jatuh tempo pembayaran yang mungkin tidak menyinkronkan dengan arus kas; c) peminjam harus melakukan pembayaran meskipun ia tidak berhasil dalam bisnisnya; d) hipotek sangat penting untuk investasi; e) pengembalian praktis dihitung pada *benchmark* dari bunga bank pada dasarnya.

### **Bank Tidak Memberikan Transparansi Informasi Produk Pembiayaan**

Informasi dalam sebuah transaksi bisnis sangatlah penting termasuk informasi pembiayaan yang ada di bank syariah. Namun hal ini menjadi sesuatu yang tidak diperhatikan oleh Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, mengingat pada saat wawancara antara peneliti dan salah satu informan yang berasal dari nasabah yakni MA tidak dijelaskan, ditawarkan ataupun diinformasikan mengenai produk-produk pembiayaan yang ada di sebuah

Bank Syariah di Provinsi Gorontalo seperti yang terdapat pada kutipan hasil wawancara berikut.

*Eeaa... Tidak ada. Tidak ada ditawarkan itu.*

*Karena langsung ditanya ini kan. Eee tujuan pembiaya. Tujuan pembiayaan itu apa. Begitu, jadi langsung di ini. langsung di....*

Belum puas dengan apa yang disampaikan oleh MA, kemudian peneliti pun mencari informasi dengan mengkonfirmasi kembali dengan cara menanyakan hal yang sama kepada nasabah lain yang juga merupakan nasabah pembiayaan *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Dalam wawancara dengan MF, MF menyatakan bahwa pada saat dirinya pengajuan pembiayaan *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, MF tidak diberikan informasi secara lengkap dan mendetail dari pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, padahal jika ditinjau lebih lanjut, setiap informasi baik itu terkait dengan penjelasan pembiayaan, produk-produk pembiayaan yang bisa digunakan oleh nasabah maupun informasi lainnya, nantinya akan berpengaruh terhadap keputusan calon nasabah pembiayaan, yang ujungnya nasabah bisa mempertimbangkan dan memilih langsung apa produk pembiayaan yang dibutuhkan nasabah.

Penyembunyian informasi yang dilakukan oleh pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo ini kemungkinan disebabkan oleh beberapa hal. Pertama yakni adanya kesibukan yang dimiliki masing-masing pegawai, sehingga pada awal calon nasabah ingin mengajukan pembiayaan *murabahah al-wakalah*, pegawai bank lupa untuk menyampaikan informasi tentang produk-produk pembiayaan yang lain.

Kedua, yang mungkin menjadi penyebab calon nasabah tidak sempat diberikan informasi yang lebih mendetail

tentang produk-produk pembiayaan yang ada di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yakni kemungkinan dikarenakan pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah al-wakalah* ini dinilai lebih mudah jika dibandingkan dengan pembiayaan dengan menggunakan prinsip bagi hasil seperti *mudharabah* maupun *musyarakah*.

Ketiga, pegawai bank mungkin merasa nasabah yang mengajukan pembiayaan di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo sudah memahami produk-produk pembiayaan yang ada di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo sehingga pihak bank merasa tidak perlu untuk menyampaikan secara lengkap informasi terkait produk-produk pembiayaan di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo.

Adanya kecenderungan pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yang terkesan menyembunyikan informasi terkait dengan produk-produk pembiayaan yang bisa diajukan oleh calon nasabah ini, mengindikasikan bahwa dalam operasionalnya pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo seolah-olah menggiring calon nasabah pembiayaan ke pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah al-wakalah*. Padahal pembiayaan yang seharusnya digunakan oleh Bank Syariah adalah pembiayaan dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Dalam Islam, penyembunyian informasi ini lebih dikenal dengan istilah *tadlis*. *Tadlis* merupakan transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak (*unknown to one party*).

### **Bank Yang Lebih Mementingkan Angsuran Nasabah**

Angsuran memang merupakan salah satu hal yang cukup penting dalam sebuah transaksi bisnis apalagi terkait dengan transaksi bisnis yang menciptakan utang. Namun, angsuran dalam transaksi bisnis terlebih transaksi di Bank Syariah menjadi sesuatu yang penting tapi tidak menjadi hal yang terpenting, karena dalam



transaksi bisnis yang notabennya di lembaga keuangan yang dinilai menjunjung tinggi nilai syariah, seharusnya lebih mementingkan dan memperhatikan substansi maupun inti dari lembaga keuangan tersebut. Pernyataan yang mengutamakan angsuran dibandingkan yang lain ini bisa dilihat pada kutipan hasil wawancara dengan Pak Rahmat selaku *Account Manager* Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yang mengatakan bahwa: "*Yaaa selama dia membayar angsuran, dia memberikan jaminan, tidak di...*"

Untuk Meyakinkan kembali, peneliti kemudian menanyakan kembali mengapa angsuran penting bagi Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Pak Rahmat mengungkapkan bahwa angsuran merupakan hal yang penting di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Pak Rahmat beranggapan bahwa angsuran nasabah merupakan salah satu bagian penting dari pendapatan bank.

Persepsi yang menyatakan bahwa angsuran merupakan hal yang penting ini diperkuat lagi oleh pernyataan Pak Azis yang juga sebagai *Account Manager* yang menyatakan bahwa: "*Selama ini kalau kita, kita tidak buat akad baru, yang penting kita fokus pada angsurannya*". Pak Azis menyampaikan bahwa ketika ada nasabah yang pada saat awal akad mengajukan permohonan untuk pembiayaan rumah, namun setelah dana tersebut dicairkan kepada nasabah dan nasabah menggunakan dana tersebut tidak sesuai dengan yang diakadkan, maka Pak Azis selaku *Account Manager*, tidak melakukan akad baru, karena bagi Pak Azis, angsuran merupakan hal yang paling utama dalam pembiayaan.

Pendapat inipun diperkuat oleh Pak Ridwan sebagai *Head Financing*. Saking pentingnya angsuran, Pak Ridwan menyamakan angsuran sebagai oksigen bagi Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo seperti yang terdapat pada kutipan hasil wawancara berikut.

*Besarrrr sekali hahahahaha. Sama pertanyaannya. Seberapa penting oksigen bagi kehidupan kita.*

Untuk memperkuat temuan ini, peneliti kemudian mengkonfirmasi kepada nasabah pembiayaan. Dalam Wawancara peneliti dengan MF selaku nasabah dengan jenis pembiayaan renovasi rumah, MF menyatakan bahwa selama MF membayar angsuran tepat pada waktunya, maka selama itu pula tak dijadikan sebagai sebuah permasalahan oleh pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, seperti yang terdapat pada kutipan hasil wawancara berikut.

*Kalau dievaluasi tidak, tapi selama ini, yang penting selama pembayaran tidak macet, berarti jalan terus.*

Pernyataan-pernyataan di atas, menunjukkan bahwa hal yang menjadi terpenting bagi Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yakni adalah angsurannya. Angsuran dianggap satu-satunya sumber kehidupan di bank ini. Jadi bagaimanapun dan apapun yang telah terjadi di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, hal yang paling diutamakan adalah bagaimana angsuran ini dibayarkan oleh nasabah tepat pada waktunya.

Tak bisa dipungkiri bahwa angsuran merupakan hal yang cukup penting di bank syariah. Namun angsuran bukan merupakan hal yang terpenting di bank syariah. Hal yang perlu dan seharusnya diperhatikan dalam sebuah transaksi bisnis di lembaga keuangan syariah termasuk oleh sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yakni akad.

Akad menjadi sesuatu yang sangat penting di bank syariah karena hal yang membedakan antara bank syariah dan bank konvensional yakni terletak pada akad yang digunakan bukanlah angsurannya. Namun, di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, sepertinya kurang memperhatikan substansi dan esensi dari akad tersebut. Yang terpenting bagi Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo

adalah bagaimana setelah dilakukan akad, terjadi pencairan dan penyaluran dana kepada nasabah, dan nasabah membayar angsuran tepat pada waktunya dan sesuai dengan jumlah angsurannya.

Akad dalam transaksi di bank syariah bukanlah sekedar skema pembiayaan, namun akad merupakan kerelaan dan keikhlasan kedua belah pihak baik itu nasabah maupun bank syariah. Seperti halnya dalam menikah, jika tidak ada akad yakni ijab dan qabul, maka pernikahan tersebut sifatnya haram. Begitupula fungsi akad dalam pembiayaan di bank syariah.

Persepsi pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yang terkesan hanya mementingkan angsuran ini yang kemudian hal ini mendorong lahirnya nilai-nilai materialistik. Tak bisa dipungkiri bahwa sebagai manusia, pasti memiliki dorongan atas nilai-nilai materialistik. Dorongan nilai-nilai materialistik ini dapat dimaklumi karena iklim kehidupan modern yang berorientasi pada pencapaian fisik semata (Ludigdo, 2007:201).

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa kehidupan modern merupakan kehidupan yang selalu menuhankan nilai-nilai materialitas yang hanya berorientasi pada pencapaian keuntungan pribadi. Apalagi dengan adanya target yang harus dicapai oleh *Head Financing* maupun *Account Manager*, sehingga tak heran bagaimana pun dalam proses pembiayaannya, mereka tidak terlalu memperhatikan mengapa nasabah melakukan hal itu, apa kendala yang dihadapi nasabah dan lain sebagainya, yang seolah-olah hal ini mengindikasikan bahwa yang terpenting bagi mereka adalah bagaimana nasabah membayar angsurannya tepat waktu karena bagi mereka angsuran merupakan oksigen yang menjadi sumber kehidupan bank dan pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo.

Pencapaian target oleh manajemen Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo untuk pegawai yang berperan

sebagai *Account Manager* yakni sebesar 1,5 M per bulan. Sedangkan untuk pegawai yang berperan sebagai *Head Financing* targetnya mengikuti target dari *Account Manager*. Jadi jika *Account Manager* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo berjumlah 2 orang dan masing-masing *Account Manager* targetnya 1,5 M, maka yang menjadi target *Head Financing* yakni sebesar 3 M perbulannya.

Terkait dengan pencapaian target ini bisa dilihat pada kutipan hasil wawancara dengan Pak Rahmat sebagai berikut.

*Target... Iya ada...*

*Kalau kita ditargetnya 1,5 M...*

*Yahhh... Kalau 1, 5 M 1 orang so boleh...*

*Per Nominal...*

*Tidak masalah yang penting 1,5.*

Hal ini juga sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Pak Azis yang juga berperan sebagai *Account Manager* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo seperti yang terdapat pada kutipan hasil wawancara berikut.

*Iya ada target..*

*Kalo kita di targetnya 1,5 M per bulan*

Kecenderungan *Head Financing* maupun *Account Manager* pada nilai-nilai materialistik dan *self interest* ini tentunya menjadi faktor yang mendorong terjadinya *moral hazard* pada sisi nasabah, meskipun hal ini juga merupakan salah satu contoh dari *moral hazard* yang dilakukan oleh pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, namun dengan hal ini dapat memicu lahirnya *moral hazard* yang lainnya.

### **Bank Kurang Melakukan *Monitoring* dan *Evaluasi***

Pembiayaan merupakan sebuah rangkaian proses yang dimulai dari permohonan pengajuan pembiayaan, proses analisis kelayakan nasabah, persetujuan pembiayaan, pengikatan dan sampai pada realisasinya yakni pada pencairan dana pembiayaan. Namun realisasi atas pembiayaan *murabahah al-wakalah* di sebuah

Bank Syariah di Provinsi Gorontalo ini bukanlah tahap akhir dari proses pembiayaan. Setelah dana dicairkan, maka Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo perlu melakukan *monitoring* dan evaluasi pembiayaan.

Pembiayaan yang telah dicairkan oleh bank kepada nasabah harus terus dipantau oleh *Account Manager* maupun *Head Financing* Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo agar bisa dipastikan bahwa seluruh persyaratan dan ketentuan pembiayaan *murabahah al-wakalah* dipenuhi oleh nasabah dan digunakan sesuai dengan yang telah diakadkan. *Monitoring* oleh bank harus memperhatikan tanda-tanda penurunan kualitas keuangan dan pembiayaan yang diberikan.

*Monitoring* dan evaluasi pembiayaan merupakan sebuah rangkaian proses pengawasan pembiayaan agar bisa diketahui sedini mungkin penyimpangan yang terjadi yang dapat memunculkan kualitas pembiayaan. Tujuan adanya *monitoring* dan evaluasi ini yakni untuk mengendalikan pelaksanaan pembiayaan, agar persyaratan dan target yang diasumsikan dapat dipenuhi oleh nasabah sebagai dasar persetujuan pembiayaan.

*Monitoring* dan evaluasi merupakan upaya yang dilakukan bank syariah dalam menjaga dan mengamankan aset bank dalam bentuk pembiayaan. Selain itu, *monitoring* dan evaluasi ini dilakukan untuk menyelamatkan kemungkinan-kemungkinan kerugian yang akan timbul lebih besar serta untuk meminimalisir kerugian tersebut.

*Monitoring* dan evaluasi dalam sebuah transaksi bisnis tak kalah pentingnya dengan akad. Hal ini disebabkan karena dengan adanya *monitoring* dan evaluasi ini, bisa meminimalisir terjadinya *moral hazard* pada lembaga keuangan syariah termasuk di Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Namun proses *monitoring* dan evaluasi ini nampaknya belum sepenuhnya dilakukan oleh pihak bank. Hal ini bisa terlihat pada kutipan hasil wawancara peneliti dengan informan kunci yang ber-

asal dari nasabah (IHW) sebagai berikut.

*Kalau monitoring secara langsung mengevaluasi kerja-kerja aa usaha dan apa namanya kerja-kerja pengelolaan manajemen usaha itu sama sekali tidak ada. Yang ada itu hanyalah ketika kita terlambat sedikit membayar itu langsung dihubungi agar supaya segera membayar. Nah ini memang kurang dalam perbankan yang ada di Indonesia konvensional maupun ee yang syariah. Memang sebaiknya fungsi control, evaluasi itu penting. Penting sekali agar supaya bank itu tidak sekedar ee meminjamkan atau menggunakan apa ee kredit saja tetapi lebih kepada hubungan antara memonitori, mengevaluasi bahkan memberikan apa namanya pelatihan-pelatihan manajemen keuangan dan eee manajemen keuangan. Nah ini yang sama sekali tidak ada di semua bank di bank konvensional maupun bank syariah. Yang ada itu hanyalah bagaimana mereka itu agar supaya bukan menjaga malah. Mereka berharap ee. Agar supaya kita ini bayar tepat waktu terlambat sedikit langsung dihubungi.*

IHW sebagai nasabah dengan jenis pembiayaan untuk usaha jenis pengetikan ini sebenarnya memahami bahwa proses *monitoring* dan evaluasi merupakan hal yang krusial yang perlu dilakukan oleh Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Bahkan IHW selaku nasabah memiliki harapan bahwa Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yang notabennya merupakan bank syariah seharusnya memberikan pelatihan terkait dengan manajemen keuangan dalam hal ini terkait dengan bagaimana penyusunan laporan pertanggung jawaban kepada bank syariah. IHW menganggap bahwa Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yang merupakan bagian dari lembaga keuangan syariah hanya mementingkan pembayaran angsuran yang

harus dibayarkan tepat pada waktunya dan dengan jumlah yang telah disepakati.

IHW menyadari betul bahwa *monitoring* dan evaluasi merupakan hal yang sangat penting, mengingat dalam pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi, bank syariah juga bisa memberikan arahan yang lebih baik kepada nasabah agar nasabah bisa menjalankan amanah yang diberikan oleh bank syariah secara baik dan benar sesuai yang telah diakadkan. Pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi ini menjadi tanggungjawab setiap pegawai baik itu *Account Manager* maupun *Head Financing*, bahkan manajemen bank syariah (dalam hal ini Kepala Cabang) harus turut andil dalam melakukan *monitoring* dan evaluasi terhadap pegawainya. *Monitoring* dan evaluasi ini merupakan sesuatu yang melekat dalam setiap diri manusia maupun dalam prosedur kerja di bank syariah.

Untuk memperoleh informasi yang lebih banyak lagi, peneliti pun menelusuri lebih lanjut kepada MF. Dalam wawancara dengan MF, peneliti menemukan bahwa MF selaku nasabah di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo tidak pernah evaluasi oleh pihak bank sebagai pihak yang menyetujui pengajuan pembiayaan dan pihak yang mencairkan dana kepada nasabah. Dan lagi-lagi yang terpenting bagi Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yakni angsuran yang dibayarkan harus tepat waktu. Menurut pemahaman peneliti, dalam pembiayaan *murabahah al-wakalah* untuk jenis pembiayaan konstruksi atau renovasi rumah yang sifatnya pembangunan, pihak bank sebaiknya setiap triwulan atau maksimal setiap semeseter harusnya turun langsung ke lapangan untuk melihat perkembangan bangunan yang didirikan atau setidaknya meminta laporan perkembangan kepada nasabah setiap semester berjalan.

Hal yang sama juga dinyatakan oleh MA sebagai nasabah pembiayaan dengan jenis usaha kos-kosan. Dalam wawancara dengan MA, MA menyatakan

bahwa untuk laporan pertanggungjawaban dirinya sebagai nasabah kepada Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, hanya dilakukan pada saat kos tersebut sudah selesai pembangunannya. Hal ini tentunya mengindikasikan bahwa selama proses pembangunan kos-kosan, pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo tidak mengetahui setiap perkembangan yang terjadi. Pernyataan MA ini bisa dilihat pada kutipan hasil wawancara sebagai berikut.

*Laporannya itu nanti semuanya selesai... Ha'a. Jadi aa kalau misalnya karna ini untuk bangun kos, jadi nanti setiap proses pembangunan so selesai baru itu dilaporkan semua begitu.*

Berdasarkan informasi dari ketiga nasabah di atas dapat dipahami bahwa Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo masih terlalu minim dalam menjalankan tugas *monitoring* terhadap nasabah yang menggunakan pembiayaan dengan akad *murabahah al-wakalah*. Bahkan pada salah satu informan kunci hampir tidak pernah bank melakukan *monitoring* dan evaluasi sebagai bentuk kontrol dari pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo.

*Monitoring* yang merupakan proses yang terintegrasi (Cassely dan Kumar, 1987) ini seharusnya dijadikan sebagai salah satu bagian terpenting dalam sebuah praktik manajemen di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Dengan adanya *monitoring* yang dilakukan oleh pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, dapat menjadi landasan bagi manajemen bank dalam mengambil keputusan dan tindakan selanjutnya yang diperlukan.

Memang pada umumnya wewenang pemberian pembiayaan berada ditangan direksi, namun banyaknya pengajuan permohonan baik dari jumlah nasabah pembiayaan maupun dari jumlah nominalnya, maka wewenang tersebut didelegasikan kepada unit kerja. Demikian halnya dengan *monitoring* dan evaluasi dalam pembiayaan. Seperti yang telah diungkapkan sebelumnya bahwa *monitoring*

dan evaluasi merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh bank syariah untuk mengetahui sedini mungkin penyimpangan yang bisa saja terjadi selama proses pembiayaan, sehingga bank syariah pun bisa mengambil keputusan untuk memperbaiki penyimpangan yang terjadi.

### **Bank Meminta Nasabah Hanya Untuk Menandatangani (Paraf)**

Tanda tangan seseorang dalam sebuah dokumen transaksi pembiayaan di bank syariah memiliki nilai yang cukup penting, karena ketika seseorang dengan pihak bank telah menandatangani dokumen transaksi, maka secara otomatis mereka dianggap sudah memahami isi dokumen, sudah siap menerima konsekuensi atas hal-hal yang telah disepakati. Namun hal ini bukan berarti bahwa baik itu bank syariah maupun nasabah merasa yang penting dokumennya sudah ditandatangani, yang penting sudah berakad, yang penting dananya akan segera cair dan sebagainya.

Anggapan-anggapan seperti ini sebaiknya tidak muncul dalam transaksi bisnis di lembaga keuangan syariah terlebih lagi di bank syariah. Apalagi bank syariah yang seolah-olah meminta nasabah hanya untuk menandatangani dokumen pembiayaan. IHW selaku nasabah pembiayaan dengan jenis usaha jasa pengetikan mengungkapkan bahwa IHW hanya dimintakan paraf oleh pegawai Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Namun dalam wawancara dengan IHW, peneliti menganggap ada sesuatu yang menarik dari apa yang diungkapkan oleh IHW seperti yang terdapat pada kutipan hasil wawancara berikut.

*Saya lupa ya. Secara mungkin konteknya karena memang kita di data kemudian dikasih diminta tanda tangan sementara kontrak itu Cuma membayar kan kalau membaca itupun butuh waktu. Membaca itu menelaah itu memang butuh waktu*

*1-2 jam bukan hanya beberapa menit. Nah persoalannya mereka minta untuk di paraf saja.*

Hal yang menarik dari kutipan wawancara dengan IHW di atas, sudah jelas bahwa pada saat pengikatan dan penandatanganan akad pembiayaan, IHW hanya dimintai paraf sebagai bukti bahwa IHW telah menyetujui semua peraturan dan komitmen dengan pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo karena mengingat ketika nasabah harus menelaah satu per satu berkas pembiayaan tersebut akan membutuhkan waktu yang cukup lama.

Paraf ataupun tanda tangan dalam sebuah dokumen transaksi merupakan salah satu hal yang cukup penting. Penandatanganan sebuah dokumen umumnya memiliki beberapa tujuan. Pertama, sebagai bukti. Tanda tangan akan mengotentifikasikan penandatanganan dengan dokumen yang ditandatangani dalam artian bahwa calon nasabah pembiayaan yang telah membubuhkan tanda tangannya pada sebuah dokumen akad pembiayaan, secara tidak langsung menandakan bahwa penandatanganan memiliki hubungan dengan dokumen tersebut. Kedua, sebagai bentuk persetujuan. Pada penggunaannya, tanda tangan menandakan adanya persetujuan calon nasabah pembiayaan terhadap sebuah dokumen, atau calon nasabah telah menyadari dan memahami bahwa tanda tangan tersebut memiliki konsekuensi secara hukum.

IHW sebagai nasabah memahami betul bahwa ketika menandatangani sebuah dokumen kesepakatan dengan Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo secara tidak langsung pula mereka menganggap bahwa mereka telah berakad yang dengan hal itu menjadikan nasabah harus tunduk dan patuh pada aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Namun hal ini bukan berarti pihak bank juga hanya

seolah-olah menginginkan nasabah hanya untuk menandatangani perjanjian yang tertulis ke dalam kertas perjanjian, tanpa menyampaikan informasi yang seharusnya disampaikan kepada pihak nasabah. Hal semacam ini juga dialami oleh MA dan istrinya pada saat pengikatan pembiayaan *murabahah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Mereka menyimpulkan bahwa mereka hanya diminta untuk menandatangani dokumen perjanjian tanpa dijelaskan terlebih dahulu apa yang akan terjadi setelah MA menandatangani kesepakatan dengan pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo.

#### **Ikhtisar Moral Hazard oleh Pegawai**

Peneliti mengklasifikasikan pengikhtisaran hasil pengamatan dan wawancara menjadi dua kelompok sebagaimana konsep dalam menganalisis data dengan menggunakan etnometodologi. Pertama, kelompok analisis indeksikalitas, yang merupakan kalimat yang terindeks atau merupakan kalimat atau kata yang secara tersurat yang berisi pemahaman para aktor dalam hal ini pegawai yang secara langsung menangani pembiayaan *murabahah al-wakalah* (baik *Head Financing* maupun *Account Manager*). Kedua, analisis reflektivitas yang merupakan makna yang timbul di luar batas kesadaran para aktor. Ikhtisar analisis indeksikalitas dan reflektivitas hasil temuan penelitian moral hazard yang dilakukan oleh pegawai ini dapat dilihat pada Lampiran 1, Tabel Ikhtisar Temuan Hasil Penelitian (*Moral Hazard Oleh Pegawai*).

#### **Kesimpulan**

Setiap transaksi bisnis baik yang terjadi di lembaga keuangan konvensional maupun lembaga keuangan syariah tidak terlepas dari moral hazard. Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo pun sebagai bagian dari Lembaga Keuangan Syariah tentunya tidak terlepas dari *moral hazard*. *Moral hazard* yang dilakukan oleh pihak bank yakni pertama, bank ti-

dak memberikan transparansi akad yang digunakan. Kedua, bank tidak memberikan transparansi informasi produk pembiayaan. Ketiga, bank yang lebih mementingkan angsuran nasabah. Keempat, bank kurang melakukan *monitoring* dan evaluasi. Kelima, bank hanya meminta nasabah hanya untuk menandatangani tanpa memberikan penjelasan kepada nasabah.

*Moral hazard* pada akad *murabahah al-wakalah* di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo terjadi diawali dari proses pengajuan aplikasi pembiayaan oleh nasabah yang pada tahap tersebut nasabah tidak diberi penjelasan dan tidak ditawarkan terkait produk-produk pembiayaan sampai pada tahap *monitoring* dan evaluasi yang mana pegawai bank sendiri hanya lebih mementingkan bagaimana angsuran nasabah dibayar tepat waktu dan sesuai dengan yang telah diakadkan, tanpa memperhatikan apakah dana tersebut digunakan untuk apa oleh nasabah.

#### **Daftar Pustaka**

- Ahmad, Mahmood. 2007. *The Attitude Of Bank Customers And Professional Bankers Towards Islamic And Conventional Banks In Bangladesh*. Islamic Research And Training Institute, A Member Of The Islamic Development Bank: Jeddah, Saudi Arabia. Seminar Proceedings No. 47
- Alwi, Sharifah Faigah Syed. Uzaimah Ibrahim dan Mohd Fuad Sawari. 2013. *An Issue On Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP) No 600 for Islamic Letter of Credit*. International Conference on Economics and Business Research. Vol. 7, p. 126-133
- Al-Qur'an (Firman Allah). 2012. *Al-Qur'anku Dengan Tajwid dan Blok Warna*. Jakarta: Loutan Lestari (Lestari Books)
- Bendjilali, Boalem. 1996. *Assessment Of The Practice Of Islamic Financial*

- Instruments. The Case Of IDB Unit Investment Fund And Islamic Bank Fortofolio*. Research Paper No. 35. Islamic Research And Training Institute, Islamic Development Bank: Jeddah, Saudi Arabia
- Chariri, Anis. 2009. *Landasan Filsafat Dan Metode Penelitian Kualitatif*. Workshop Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, Laboratorium Pengembangan Akuntansi (LPA), Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, 31 Juli-1 Agustus 2009
- Farooq, Mohammad Omar. 2006. *Partnership, Equity-Financing And Islamic Finance: Whither Profit-Loss-Sharing?*. Associate Professor Of Economics And Finance: Upper Iowa University
- Gamar, Nur. Ali Djamhuri. 2015. *Auditor Internal Sebagai "Dokter" Fraud Di Pemerintah Daerah*. Jurnal Akuntansi Multiparadigma.
- Ibrahim, Taswan. Ragimun. *Moral Hazard Dan Pencegahannya Pada Industri Perbankan Di Indonesia*. Kemenkeu.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2008. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Ludigdo, Unti. 2007. *Paradoks Etika Akuntan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ludigdo, Unti. 2013. *Asumsi Dasar Paradigma Interpretif. Accounting Research Training Series ke-4 tanggal 26-27 Juni 2013*, Pascasarjana Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Kamla, Rania. 2009. *Critical insights into contemporary Islamic accounting*. Vol. 20, No. 08
- Nasution, Mustafa Edwin dan Rianti Wiliasih. 2007. *Profit Sharing dan Moral hazard dalam Penyaluran Dana Pihak Ketiga di Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia, Vol. 8
- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Muthaher, Osmad. 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Nurhayati dan Sri Wasilah. 2008. *Akuntansi Syari'ah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Poloma, Margaret M. 2007. *Sosiologi Kontemporer*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Pradita, Feby Riska. *Perbandingan Sensitivitas Etis Account Officer Bank Umum Konvensional dan Bank Umum Syariah di Kota Surabaya*
- Prasetyo, Pamunkas Aji. 2013. *Identifikasi Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. BRI Syariah Kantor Cabang Malang)*.
- Puspitasari, Soraya Anggun. Eko Ganis Sukoharsono. 2015. *Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan (Pkbl) Sebagai Implementasi Tanggungjawab Sosial Badan Usaha Milik Negara : Studi Pelaksanaan Pkbl Perum Jasa Tirta I*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB
- Putri, Ike Nurkusuma. Ari Kamayanti. 2014. *Etika Akuntan Indonesia Berbasis Budaya Jawa, Batak, Dan Bali: Pendekatan Antropologi*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB
- Rahayu, Sri. Unti Ludigdo, dan Didied Affandy. 2007. *Studi Fenomenologis Terhadap Proses Penyusunan Anggaran Daerah Bukti Empiris Dari Satu Satuan Kerja Perangkat Daerah Di Provinsi Jambi*. Jurnal Simposium Nasional Akuntansi.
- Randa, Fransiskus. 2011. *Rekonstruksi Konsep Akuntabilitas Organisasi Gereja: (Studi Etnografi Kritis Inkulturatif*

- pada Gereja Katolik di Tana Toraja*.  
Simposium Nasional Akuntansi
- hami akuntansi: studi fenomenologis*.  
Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB.
- Renato. 2012. *Studi Fenomenologis: Mengungkap Partisipasi Masyarakat Dalam Proses Penyusunan APBD Tahun Anggaran 2012 Di Pemerintah Kota Surakarta*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Rustam, Bambang Rianto. 2013. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Siddiqui, Hassan. *Islamic Finance for Development*. Present status & future prospects in Pakistan
- Sirajudin. 2013. *Memotret Fenomena Peran Dan Sikapdivisi Kepatuhan Bank Syariah Dalam Pembiayaan Mudharabah*. El Muhasaba: Jurnal Akuntansi.
- Sopannah. 2010. *Studi fenomenologis: mengungkap partisipasi masyarakat Dalam proses penyusunan APBD*. Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia.
- Taswan. 2009. *Moral hazard pada Lembaga Perbankan*. *Dinamika Keuangan dan Perbankan* ISSN 1979-487 Vol. 1 No. 2: 95:104 <http://www.unisbank.ac.id> diakses pada tanggal 25 Januari 2016
- Triuwono, Iwan. 2006. *Akuntansi Syariah. Perspektif, Metodologi, dan Teori*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Triuwono, Iwan. 2012. *Akuntansi Syariah. Perspektif, Metodologi, dan Teori*. Edisi Kedua. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wahyudi, Imam. Miranti Kartika Dewi. Fanny Rosmanita. Muhammad Budi Prasetyo. Niken Iwani Surya Putri. Banu Muhammad Haldir. 2013. *Manajemen Risiko Bank Islam*. Jakarta: Salemba Empat
- Yudistira, Eko Ganis Sukoharsono. 2015. *Pendidikan akuntansi sebagai pembentuk kecerdasan Intelektual, emosional dan spiritual mahasiswa dalam Mema-*



Moral Hazard Oleh Bank	Informan	Data Penelitian	Indeksikalitas	Refleksivitas
Bank Tidak Memberikan Transparansi Akad Yang Digunakan	MA	Jadi dia punya bentuk ee akad itu ee secara ini secara aa secara teori ada. Seperti itu. Cuman secara praktek lebih di.. lebih di.. apa dulu di simpelkan.	Akad	MA sendiripun kurang memahami akad-akad apa saja yang digunakan dalam transaksi ini. Pemahaman yang kurang ini kemungkinan kurangnya penyampaian informasi oleh bank syariah.
		Murabahah to	Murabahah	transaksi yang dilakukan oleh MA dan Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, hanya menggunakan satu akad saja yakni murabahah
	(Akad jual beli)			
	MF	Iya.. Pake akad itu.. Nggak ngerti saya. Nda tau pake akad. Akad. Kan pake akad notari	Akad	MF tidak mengerti akad apa yang ia gunakan pada saat mengajukan pembiayaan murabahah al-wakalah di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. MF hanya memahami bahwa pada saat dirinya mengajukan pembiayaan, ia hanya menggunakan akad notaris.
	IHW	Nggak ada. Jadi setelah penjelasan tentang itu memang agak kurang. Yang ada itu hanya disuru baca. Kemudian setelah akad selesai. Uang sudah ditra. Uang sudah ada dalam rekening ya sudah selesai	Nggak ada	Kurangnya penjelasan yang dilakukan oleh pihak bank kepada nasabah
Bank Tidak Memberikan Transparansi Informasi Produk Pembiayaan	MA	Eaaa... Tidak ada. Tidak ada ditawarkan itu. Karena langsung ditanya ini kan. Eee tujuan pembiaya. Tujuan pembiayaan itu apa. Begitu, jadi langsung di ini. langsung di...	Tidak ada (tidak menawarkan)	MA tidak dijelaskan, ditawarkan ataupun diinformasikan mengenai produk-produk pembiayaan yang ada di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo
	IHW	Nggak ada. Jadi setelah Npenjelasan tentang itu memang agak kurang. Yang ada itu hanya disuru baca. Kemudian setelah akad selesai. Uang sudah ditra. Uang sudah ada dalam rekening ya sudah selesai.. Tidak ada penyampaian.	Nggak ada (Penyampaian)	Tidak adanya penyampaian informasi oleh pihak bank kepada IHW
Bank Yang Lebih Mementingkan Angsuran Nasabah	Pak Rahmat	Yaaa selama dia membayar angsuran, dia memberikan jaminan, tidak di...	Angsuran	hal yang menjadi terpenting bagi Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yakni adalah angsurannya. Angsuran dianggap satu-satunya sumber kehidupan di bank ini. jadi bagaimanapun dan apapun yang telah terjadi di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, hal yang paling diutamakan adalah bagaimana angsuran ini dibayarkan oleh nasabah tepat pada waktunya.

		Angsuran merupakan hal yang penting di sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo	Angsuran	
	Pak Azis	Selama ini kalau kita, kita tidak buat akad baru, yang penting kita fokus pada angsurannya	Angsuran	Pak Azis hanya fokus pada angsuran nasabah, yang hal in tentunya mengindikasikan bahwa pihak bank hanya mementingkan angsuran nasabah
	Pak Ridwan	Besarrrr sekali hahahahaha. Sama pertanyaannya. Seberapa penting oksigen bagi kehidupan kita.	Angsuran bagaikan Oksigen	Pak Ridwan menyamakan angsuran nasabah sebagai oksigen bagi keberlangsungan Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo
	MF	Kalau dievaluasi tidak, tapi selama ini, yang penting selama pembayaran tidak macet, berarti jalan terus.	Pembayaran tidak macet	Selama ini pihak bank tidak melakukan monitoring dan evaluasi terhadap dirinya. MF beranggapan bahwa selama dirinya membayar angsuran tepat waktu, maka pihak bank tidak datang menghubungi apalagi mengevaluasi dana pembiayaan yang telah digunakannya.
Bank Kurang Melakukan Monitoring dan Evaluasi	IHW	Kalau monitoring secara langsung mengevaluasi kerja-kerja aa usaha dan apa namanya kerja-kerja pengelolaan manajemen usaha itu sama sekali tidak ada. Yang ada itu hanyalah ketika kita terlambat sedikit membayar itu langsung dihubungi agar supaya segera membayar. Nah ini memang kurang dalam perbankan yang ada di Indonesia konvensional maupun ee yang syariah. Memang sebaiknya fungsi control, evaluasi itu penting. Penting sekali agar supaya bank itu tidak sekedar ee meminjamkan atau menggunakan apa ee kredit saja tetapi lebih kepada hubungan antara memonitori, mengevaluasi bahkan memberikan apa namanya pelatihan-pelatihan manajemen keuangan dan eee manajemen keuangan. Nah ini yang sama sekali tidak ada di semua bank di bank konvensional maupun bank syariah. Yang ada itu hanyalah bagaimana mereka itu agar supaya bukan menjaga malah. Mereka berharap ee. Agar supaya kita ini bayar tepat waktu terlambat sedikit langsung dihubungi.	Monitoring	IHW sebagai nasabah dengan jenis pembiayaan untuk usaha jenis pengetikan ini sebenarnya memahami bahwa proses monitoring dan evaluasi merupakan hal yang krusial yang perlu dilakukan oleh Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo. Bahkan IHW selaku nasabah memiliki harapan bahwa Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo yang notabennya merupakan bank syariah seharusnya memberikan pelatihan terkait dengan manajemen keuangan dalam hal ini terkait dengan bagaimana penyusunan laporan pertanggungjawaban kepada bank syariah.
	MF	Kalau di evaluasi tidak, tapi selama ini, yang penting selama pembayaran tidak macet, berarti jalan terus.	Evaluasi	Selama ini pihak bank tidak melakukan monitoring dan evaluasi terhadap dirinya. MF beranggapan bahwa selama dirinya membayar angsuran tepat waktu, maka pihak bank tidak datang menghubungi apalagi mengevaluasi dana pembiayaan yang telah digunakannya.
		Itu Cuma datang pada awal peminjaman begitu. pertama melihat rumah layak tidaknya begitu	Datang pada Awal	Pihak bank hanya datang pada awal proses pembiayaan murabahah al-wakalah itupun hanya sebatas untuk survey lokasi.
	MA	Laporannya itu nanti semuanya selesai... Ha'a. Jadi aa kalau misalnya karna ini untuk bangun kos, jadi nanti setiap proses pembangunan so selesai baru itu dilaporkan semua begitu.	Laporan di akhir	untuk laporan pertanggungjawaban dirinya sebagai nasabah kepada Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo, hanya dilakukan pada saat kos tersebut sudah selesai pembangunannya. Hal ini tentunya mengindikasikan bahwa selama proses pembangunan kos-kosan, pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo tidak mengetahui setiap perkembangan yang terjadi.

Bank Meminta Nasabah Hanya Untuk Menandatangani (Paraf)	IHW	Saya lupa ya. Secara mungkin kontelnya karena memang kita di data kemudian dikasih diminta tanda tangan sementara kontrak itu Cuma membayarkan kalau membaca itupun butuh wa. Membaca itu menelaah itu memang butuh waktu 1 2 jam bukan hanya beberapa menit. Nah persoalannya mereka minta untuk di paraf saja.	Paraf	Pada saat pengikatan dan penandatanganan akad pembiayaan, IHW hanya dimintai paraf sebagai bukti bahwa IHW telah menyetujui semua peraturan dan komitmen dengan pihak Sebuah Bank Syariah di Provinsi Gorontalo karena mengingat ketika nasabah harus menelaah satu per satu berkas pembiayaan tersebut akan membutuhkan waktu yang cukup lama.
	MA	Soalnya banyak berkas juga yang ada tanda tangan.  Iya tinggal tanda tangan	Tanda tangan	Nasabah hanya diminta untuk menandatangani dokumen akad pembiayaan tanpa ada penjelasan dan kesempatan kepada nasabah untuk menelaah isi dokumen tersebut.