

**ANALISIS PERILAKU MORAL HAZARD NASABAH DALAM
MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI HASIL**
(Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC Medan)

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi
Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Program Studi Pebankan Syariah*

Disusun Oleh:

FINGKI NURLITA
NPM: 1501270038



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

ANALISIS PERILAKU MORAL HAZARD NASABAH DALAM
MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI HASIL.
(Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC Medan)



PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
UMSU

Pembimbing
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Dr. Hj. Maya Sari, SE, Ak, M. Si

FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019

PERSEMBAHAN

Karya Ilmiah ini kusembahkan kepada kedua orangtuaku

Ayahanda Hartoyo

Ibunda Ngatiati

Yang tak pernah lekang memberikan do'a kesuksesan &

Keberhasilan bagi diriku

Motto :

*Takut Gagal Bukan Alasan Untuk Tidak
Mencoba Sesuatu*

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertamplatan di bawah ini :

Nama : Fiqhi Nurli

NPM : 1501270038

Jenjang Pendidikan : Sains S1 (51)

Pengantar Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul :

Analisis Perilaku Moral Hukam Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC. Medan), merupakan karya asli saya. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia dituntut secara hukum dengan penanaman yang berlaku.

Demiikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 04 Maret 2019

Yang Menyatakan


Fiqhi Nurli
1501270038

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PERILAKU MORAL HAZARD NASABAH DALAM
MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI HASIL
(Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC Medan)**

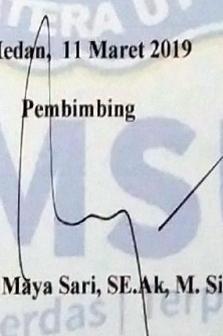
Oleh:

FINGKI NURLITA
NPM: 1501270038

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi

Medan, 11 Maret 2019

Pembimbing


Dr. Hj. Maya Sari, SE., Ak., M. Si

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

Medan, 11 Maret 2019

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (Tiga) eksemplar
Hal : skripsi a. n. Fingki Nurlita
Kepada Yth. : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU
Di-
Medan

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswi a.n. Fingki Nurlita yang berjudul: ANALISIS PERILAKU MORAL HAZARD NASABAH DALAM MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI HASIL (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC Medan). Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pembimbing

Dr. Hj. Maya Sari, SE.Ak, M.Si

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

NAMA MAHASISWA : Fingki Nurlita
NPM : 1501270038
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
HARI, TANGGAL : Sabtu, 16 Maret 2019
WAKTU : 08.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Ainul Mardhiyah, SP, M.Si

PENGUJI II : Riyan Pradesyah, SE.Sy, M.EI

PANITIA PENGUJI

Ketua

Sekretaris

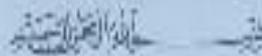
Dr. Muhammad Qorib, MA

Zailani, S.PdI, MA



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Gajah Mada No 3 Medan 2024 Telp (061) 5672490
Website: www.umhu.ac.id Email: info@umhu.ac.id
Buka: Jalan Syarif Murtala, Blok B, Komplek Duta Mandiri, Duta BNI 1506, Blok Sosial



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Fingki Nurhita
NPM : 1501770038
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (S1) Sufi
Kelas/Program Studi : Selamati Puhari, S.Ag., M.A
Dosen Pembimbing : Dr. Hj. Maya Sari, S.E., Ak., M.Si
Judul Skripsi : Analisis Perilaku Mural Hazard Nasabah dalam Menegakkan Pembayaran Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC Medan)

Tanggal	Materi Bimbingan	Mural	Keterangan
24 Februari 2019	Bab IV - Analisis Perilaku - Mengetahui perilaku nasabah - Mengetahui indikator masalah sesuai dengan hasil wawancara		
01 Maret 2019	Bab V - Mengetahui apa yang sesuai dengan hasil wawancara dan wawancara lanjutan		
14 Maret 2019	Ace, Sing, Miza, Haja		

Medan, 04 Maret 2019

Diketahui/Dicatat
Buku

Dr. Muhammad Qorib, M.A

Ketua Program Studi

Selamati Puhari, S.Ag., M.A

Pembimbing Skripsi

Dr. Hj. Maya Sari, S.E., Ak., M.Si

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor : 158 th. 1987

Nomor : 0543bJU/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	Zal	Ḍ	zet (dengan titik di bawah)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	Zet

س	Sin	S	es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	Ş	es (dengan titik dibawah)
ض	Ḍad	Ḍ	te (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	ʿAin	‘	kimater balik di atas
غ	Gai	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Waw	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	ﺀ	apostrof
ي	Ya	Y	ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

a. Vokal tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
-------	------	-------------	------

ـَ	fathah	A	a
ـِ	Kasrah	I	i
ـُ	ḍammah	U	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ـِـَ	fathah dan ya	Ai	a dan i
ـِـُ	fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba: ك ت ب
- fa'ala: ف ع ل
- kaifa: ك ي ف

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَـَ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ـِـِ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
ـُـُ	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

- qāla : قال
- ramā : مار
- qīla : قيل

d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

ta marbūtah yang hidup atau mendapat ḥarkat *fathah*, *kasrah* dan «*ammah*, transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat *sukun*, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- *raudah al-atfāl* - *raudatul atfāl*: روضة الاطفال
- *al-Madīnah al-munawwarah* : المدينة نهالمنورة
- *ṭalḥah*: طلحة

e. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini tanda *tasydid* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

- *rabbanā* : ربنا
- *nazzala* : نزل
- *al-birr* : البر
- *al-hajj* : الحج
- *nu'ima* : نعم

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال , namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: الرجل
- as-sayyidatu: السيدة
- asy-syamsu: الشمس
- al-qalamu: القلم
- al-jalalu: الجلال

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- ta'khuzūna: ت أخذون

- *an-nau'*: ان نوع
- *syai'un*: شىء
- *inna*: ان
- *umirtu*: امرت
- *akala*: اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasul
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilalazibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laz³unzilafihi al-Qur'anu
- SyahruRamadanal-laziunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- Naşrunminallahi wafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

j. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu *tajwid*.

ABSTRAK

Fingki Nurlita, 1501270038, Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC Medan) Pembimbing Dr. Hj. Maya Sari, M. Si.

Penelitian ini dibuat karena rendahnya produk berbasis bagi hasil *mudharabah* dan *musyarakah* dan rendahnya pembiayaan bagi hasil pada perbankan syariah karena tingginya resiko calon pengelola dana yang disebabkan *moral hazard*. Rumusan masalah yang diteliti adalah bagaimana perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil dan apakah perilaku moral hazard nasabah dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui perilaku moral hazard nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil dan untuk mengetahui bagaimana langkah-langkah yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil atas perilaku *moral hazard* nasabah.

Penelitian ini menggunakan pradigma penelitian kualitatif dengan lokasi penelitian pada Bank BNI Syariah KC Medan. Peneliti mengambil data dengan teknik wawancara dan beberapa data sekunder pendukung lainnya. Kemudian peneliti menganalisis data dan menginterpretasikan data yang di dapat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku *moral hazard* nasabah pada PT. BNI syariah cabang Medan merupakan salah satu risiko yang harus ditanggung oleh pihak bank terkait pembiayaan berbasis bagi hasil, karena pembiayaan ini utamanya *mudharabah* adalah pembiayaan yang menganut *Character based* atau dalam penyalurannya tidak hanya melihat jaminan yang diberikan oleh nasabah akan tetapi melihat karakter dari nasabah tersebut. Usaha preventif atau mitigasi yang dilakukan oleh perbankan dalam mengatasi risiko *moral hazard* dibagi menjadi Mitigas Pra akad dan Pasca akad. Mitigasi pra akad adalah upaya pendeteksian dini terkait karakter nasabah sebelum mengambil pembiayaan sedangkan mitigasi pasca akad adalah mitigasi yang dilakukan setelah penyaluran pembiayaan, seperti *monitoring*/pengawasan serta mewajibkan laporan keuangan bagi nasabah.

Kata Kunci : *Moral Hazard* Nasabah, Bagi Hasil

ABSTRACT

Fingki Nurlita, 1501270038, Analysis of Customer Moral Hazard Behavior in Increasing Profit Sharing (Case Study at Bank BNI Syariah KC Medan) Supervisor Dr. Hj. Maya Sari, M. Si.

This research was made because of the low profit-sharing products of mudharabah and musyarakah and the low profit sharing financing in Islamic banking due to the high risk of prospective fund managers due to moral hazard. The formulation of the problem under study is how customer moral hazard behavior in increasing profit-based financing and whether customer moral hazard behavior in increasing revenue sharing financing. The purpose of this study is to find out the moral hazard behavior of customers in increasing profit-based financing and to find out how the steps implemented by Bank BNI Syariah to increase revenue sharing financing for customer moral hazard behavior.

This study uses a qualitative research paradigm with a research location at Bank BNI Syariah KC Medan. The researcher took the data using interview techniques and some other supporting secondary data. Then the researcher analyzes the data and interprets the data obtained.

The results showed that the moral hazard behavior of customers at PT. BNI syariah branch of Medan is one of the risks that must be borne by the bank regarding profit-based financing, because this funding is mainly mudharabah is financing that follows Character based or in its distribution not only see the guarantee given by the customer but see the character of the customer. Preventive or mitigation efforts carried out by banks in overcoming moral hazard risk are divided into Mitigas Pre-contract and Post-contract. Pre-contract mitigation is an early detection effort related to the character of the customer before taking financing while post-contract mitigation is mitigation carried out after the distribution of funding, such as monitoring / supervision and requiring financial statements for customers.

Keywords: Customer Moral Hazard, Results Sharing

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya berupa kesehatan, kekuatan, kesabaran dan kemampuan untuk berpikir yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, serta shalawat dan salam kepada nabi Muhammad Shallallahu'alaihi Wa Sallam yang telah menjadi suri teladan bagi kita semua. Skripsi ini dengan judul "Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah KC Medan)."

Penulis menyadari bahwa memulai hingga mengakhiri proses pembuatan skripsi ini bukanlah hal yang mudah, banyak rintangan, hambatan dan cobaan yang selalu menyertainya. Hanya dengan ketekunan dan kerja keraslah yang menjadi penggerak penulis dalam menyelesaikan segala proses tersebut. Dan juga adanya berbagai bantuan baik moril dan materil dari berbagai pihak yang telah membantu memudahkan langkah penulis.

Secara khusus penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda Hartoyo dan Ibu Ngatiati yang telah mempertaruhkan jiwa dan raga untuk kesuksesan anaknya, yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik, mendukung, memotivasi dan tidak henti-hentinya berdoa kepada Allah Subhanahu Wata'ala demi kebahagiaan penulis dan juga saudaraku tercinta Febri Harianto, Figa Haditya, Fatra Revai dan Faqiah Litha Zalfagis, yang lahir dari rahim yang sama yang selalu mendukung, memotivasi dan menjadi alasan penulis untuk berusaha menjadi teladan yang baik, serta segenap keluarga besar yang selalu memberikan semangat bagi penulis untuk melakukan hal yang baik.

Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak, diantaranya :

1. Bapak Dr. H. Agussani, M.AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

2. Bapak Dr. H. Muhammad Arifin Gultom, SH, M.Hum, selaku Wakil Rektor I Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani, S.PdI, MA, selaku Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.PdI, MA, selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA, sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Ryan Pradesyah, SE.Sy, M.Ei, sebagai Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Dr. Hj. Maya Sari, SE.Ak, M.Si, sebagai pembimbing skripsi yang ikut membimbing, memberikan arahan serta memotivasi penulis selama melakukan kegiatan skripsi ini.
9. Bapak Novien Rialdy, SE, MM, selaku dosen Pembahas Seminar Proposal yang ikut membimbing penulis selama melakukan kegiatan skripsi ini.
10. Bapak Pimpinan dan Staf Karyawan PT. Bank BNI Syariah KC Medan yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian dan membantu proses penelitian.
11. Seluruh Staf Dosen Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang selama ini telah banyak sekali memberikan ilmu kepada penulis terutama dalam menuntut ilmu dikampus Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
12. Seluruh Staf Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah memberikan fasilitas bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Buat teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah Kelas A2 Siang dan penulis semoga bisa sama-sama sukses.
14. Buat sahabat penulis Lia Mardiani Sikumbang, Ermaida Rizki Lubis, Sri Amelia, Anisa Kesuma Hati dan Fitri Kasnita yang selama ini memberikan bantuan, semangat dan motivasi bagi penulis.

Dengan segala kerendahan hati, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan keterbatasan dalam penulisan skripsi ini. Saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan untuk penyempurnaan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, 04 Maret 2019
Penulis

Fingki Nurlita
1501270038

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
F. Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORITIS	11
A. Kajian Pustaka	11
1. Bank Syariah	11
2. Pembiayaan Bagi Hasil	12
a. Pembiayaan Mudharabah	12
b. Pembiayaan Musyarakah	13
3. Moral Hazard	14
4. Teori Motivasi Spiritual	15
5. Teori Agency	17
6. Market Share	18
B. Kajian Penelitian Terdahulu	19
C. Kerangka Berfikir	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	25
A. Rancangan Penelitian	25
B. Tempat dan Waktu Penelitian	26
1. Tempat	26
2. Waktu Penelitian	26
C. Kehadiran Penelitian	27
D. Tahapan Penelitian	28
E. Data dan Sumber Data	29
F. Teknik Pengumpulan Data	31
G. Teknik Analisis Data	32
H. Pemeriksaan Keabsahan Penelitian	34

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
	A. Gambaran Umum Perusahaan	37
	a. Sejarah Singkat PT. BNI Syariah	37
	b. Visi dan Misi PT. BNI Syariah	39
	c. Struktur Organisasi PT. BNI Syariah dan Uraian Pekerjaan	40
	d. Logo Perusahaan	43
	e. Produk-Produk Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Medan	44
	B. Temuan Penelitian	51
	C. Pembahasan	63
	a. Perilaku Moral Hazard	64
	1. Perilaku Moral Hazard Nasabah Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Medan	64
	2. Pandangan Bank Syariah Terhadap Perilaku Moral Hazard Pada Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil	68
	3. Dampak Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil	72
	b. Langkah-Langkah Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil	73
	1. Mitigasi Terhadap Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil	73
	2. Peran Motivasi Spiritual Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan bagi hasil	81
BAB V	PENUTUP	84
	A. Kesimpulan	84
	B. Saran	85
	DAFTAR PUSTAKA	86
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1.1.	Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah	4
Tabel 1.2.	Komposisi Pembiayaan Produktif Pada PT. BNI Syariah Tahun 2015-2017	7
Tabel 2.1.	Kajian Terdahulu	19
Tabel 3.1.	Jadwal Penelitian	26
Tabel 4.1.	Perilaku Moral Hazard Pada PT. BNI Syariah KC Medan	67
Tabel 4.2.	Komposisi Pembiayaan Produktif Pada PT. BNI Syariah Tahun 2015-2017	70

DAFTAR GAMBAR

<u>Nomor Gambar</u>	<u>Judul Gambar</u>	<u>Halaman</u>
Gambar 2.1.	Kerangka Berfikir	23
Gambar 4.1.	Struktur Organisasi BNI Syariah	40
Gambar 4.2.	Logo Perusahaan PT. BNI Syariah	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bank syariah di Indonesia lahir sejak tahun 1992. Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antar nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariah Islam. Undang-undang perbankan syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.¹ Adapun undang-undang perbankan syariah yang lainnya, seperti Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang memuat ketentuan-ketentuan secara *implisit* memperbolehkan pengelolaan bank berdasarkan prinsip bagi hasil (*Profit and Loss Sharing*), terutama melalui peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Kemudian dipertegas lagi melalui Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang merupakan amandemen dari Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992. Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, secara tegas membedakan bank berdasarkan pada pengelolaannya terdiri dari bank konvensional dan bank syariah, baik itu bank umum maupun bank perkreditan rakyat. Keharaman bunga dalam syariah telah dijelaskan secara tegas dalam Al-qur'an, yaitu dalam surah Al-baqarah ayat 275 dan 276, larangan riba sangat jelas.²

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ بِأَنَّهُمْ لَكَ قَالُوا إِنَّمَا
مِثْلًا لِّبَيْعِ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا نَ جَاءَهُمْ مَوْعِظَةٌ رَّبِّهِمْ فَلَهَمَّانَّهُمْ سَلَفًا وَأَمْرٌ

¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, 2011), h. 32

² Al-qur'an Surah Al-baqarah: 275-276

اللَّهُالَى َ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ َ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (٢٧٥) يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ َ وَاللَّهُ لَا يُجِبُ كُلَّ كَفَّارٍ أَتَيْمٍ (٢٧٤)

Artinya: orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari tuhan, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datangnya larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya (275). Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan selalu berbuat dosa (276).

Kemudian selain ayat di atas masih ada lagi hadis-hadis dari Rasulullah seperti hadis riwayat Muslim :

تَنَاحَدَّ بَكْرُ أَبُو يَبْنُ أَبِ شَيْبَةَ وَعَمْرُو النَّاقِدُ وَإِسْحَقُ بْنُ إِبْرَاهِيمَ وَاللَّفْظُ لِابْنِ أَبِي شَيْبَةَ قَالَ إِسْحَقُ وَقَالَ خَبَرَ سُفْيَانَ حَدَّثَنَا أَوْ كَيْعَنَّ َ الْحَدَّ الْأَخْرَانِ عَنْ إِخَالِ بْنِ أَبِي عَنَابَةَ أَبِي عَنَالِحٍ َ الْمُتَالِصَاتِ بْنِ عِبَادَةَ عَنَ الْأَشْعِ قَالَ لُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى عَلَيْهِ اللَّهُ وَسَلَّمَ الذَّهَبُ وَالْفِضَّةُ لِذَهَبٍ وَالْبُرُّ لِفِضَّةٍ وَالشَّعِيرُ لِ بُرِّ لِشَّعِيرٍ وَالتَّمْرُ تَمْرٍ لٍ وَالْمِلْحُ مِثْلَالٍ َ مِلْحٍ سَوَاءً بِمِثْلِ يَدَّ بِسَوَاءٍ بِيَدٍ فَإِذَا اِخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ

Artinya : Telah menceritakan kepada kami Abu Bakar bin Abu Syaibah dan Amru An Naqid dan Ishaq bin Ibrahim dan ini adalah lafadz Ibnu Abu Syaibah, Ishaq berkata; telah mengabarkan kepada kami, sedangkan yang dua berkata; telah menceritakan kepada kami Waki' telah menceritakan kepada kami Sufyan dari Khalid Al Khaddza' dari Abu Qilabah dari Abu

Al Asy'ats dari 'Ubadah bin Shamit dia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, jewawut dengan jewawut, kurma dengan kurma dan garam dengan garam, tidak mengapa jika dengan takaran yang sama, dan sama berat serta tunai. Jika jenisnya berbeda, maka juallah sesuka hatimu asalkan dengan tunai dan langsung serah terimanya."

ثَنَا حَدَّثَ مُحَمَّدُ بْنُ الصَّبَّاحِ وَزُهَيْرُ بْنُ حَرْبٍ وَعُثْمَانُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ قَالُوا
حَدَّثَنَا هُشَيْمٌ أَخْبَرَ أَبُو الزُّبَيْرِ عَنْ جَابِرٍ قَالَ لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكِلَ الرَّبِّ وَمُؤَكَّلَهُ بِهِ وَكَاتَ وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ هُمْ سَوَاءٌ

Artinya : Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Shabah dan Zuhair bin Harb dan Utsman bin Abu Syaibah mereka berkata; telah menceritakan kepada kami Husyaim telah mengabarkan kepada kami Abu Az Zubair dari Jabir dia berkata, "Rasulullah melaknat pemakan riba, orang yang menyuruh makan riba, juru tulisnya dan saksi-saksinya." Dia berkata, "Mereka semua sama."

Riba Dalam sistem perbankan dikenal dengan istilah bunga atau *interest*. Secara etimologis, kata "*ar-riba*" bermakna *zada wa nama'*, yang berarti bertambah dan tumbuh. Secara terminologis, riba secara umum didefinisikan sebagai melebihi keuntungan (harta) dari salah satu pihak terhadap pihak lain dalam transaksi jual beli atau pertukaran barang yang sejenis dengan tanpa memberikan imbalan terhadap kelebihan tersebut. Riba merupakan tambahan yang diambil atas adanya suatu utang piutang antara dua pihak atau lebih yang telah diperjanjikan pada saat awal dimulainya perjanjian. Menurut bahasa, riba adalah *Ziyadah*, yaitu tambahan yang diminta atas utang pokok. Setiap tambahan yang diambil dari transaksi utang piutang bertentangan dengan prinsip Islam. Ibnu Hajar Askalani mengatakan bahwa, riba adalah kelebihan baik itu berupa kelebihan dalam bentuk barang atau uang, seperti dua rupiah sebagai penukaran dengan satu rupiah.³

³ *Ibid*, h.11

Bank konvensional dan bank syariah dalam beberapa hal memiliki persamaan, terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang dipergunakan, persyaratan umum pembiayaan dan sebagainya.⁴ Masyarakat perlahan-lahan telah mulai mengenal dengan jelas perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional, antara lain:⁵

Tabel 1.1.

Perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah

No.	Bank Syariah	Bank Konvensional
1	Investasi, hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan.	Investasi, tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.
2	<i>Return</i> yang dibayar dan diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.	<i>Return</i> baik yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan <i>return</i> yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga.
3	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan bentuk syariah Islam.	Perjanjian menggunakan hukum positif.
4.	Orientasi pembiayaan tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga falah <i>oriented</i> , yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	Orientasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan.
5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra.	Hubungan bank dan nasabah adalah kreditor dan debitor.
6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris, dan Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam dan Komisaris.
7	Penyelesaian sengketa, diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah peradilan	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan dana setempat.

⁴ Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya ;Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 22

⁵ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, 2011), h. 38

	agama.	
--	--------	--

Sumber: Drs. Ismail, MBA., AK. Perbankan Syariah, 2011 PT. Kharisma Putra Utama, Jakarta.

Berdasarkan prinsip bagi hasil, lembaga keuangan syariah akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung lembaga keuangan syariah akan bertindak sebagai pengelola (*mudharib*) sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* atau penyandang dana. *Shahibul maal* dan *mudharib* melakukan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak. Disisi lain, dengan pengusaha/peminjam dana, lembaga keuangan syariah Islam akan bertindak sebagai *shahibul maal* (penyandang dana, baik yang berasal dari tabungan, deposito, giro maupun dana lembaga keuangan syariah sendiri berupa modal pemegang saham). Sementara itu, pengusaha/peminjam akan berfungsi sebagai *mudharib* (pengelola) karena melakukan usaha dengan cara memutar dan mengelola dana lembaga keuangan syariah.⁶

Market share atau pangsa pasar perbankan syariah di Indonesia pada 2017 sudah mencapai 5,74 persen. Perbankan syariah mengalami pertumbuhan cukup tinggi yakni 15,2 persen atau jauh lebih tinggi dari pertumbuhan perbankan konvensional secara nasional yang mencapai 8,4 persen. “Perbankan syariah telah berhasil keluar dari *five percent traps*. Walaupun *market share* perbankan syariah telah tembus 5 persen. Meskipun masih kecil market sharenya, namun mengalami pertumbuhan cukup tinggi yakni 15,2 persen atau jauh lebih tinggi dari pertumbuhan perbankan konvensional secara nasional,” kata Pemimpin Divisi Keuangan BNI Syariah Wahyu Avianto, pada acara *workshop* perbankan syariah dengan tema “Meneropong celah bisnis melalui akad-akad di perbankan syariah” di Jakarta, Senin 16 April 2018. Khusus untuk BNI Syariah, market sharenya mencapai 8,21 persen atau lebih tinggi dari *market share* bank syariah secara nasional. Aset BNI Syariah mencapai Rp 35 triliun dibandingkan aset perbankan syariah secara nasional Rp 240 triliun serta

⁶ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 137

aset perbankan konvensional secara nasional yang mencapai Rp 7.387 triliun.⁷

Pesatnya perkembangan bank syariah di Indonesia, terdapat fenomena sistem prinsip operasionalnya, yaitu bagi hasil. Hal tersebut ditunjukkan dari minimnya implementasi produk berbasis bagi hasil yaitu *mudharabah* dan *musyarakah* jika dibandingkan dengan produk lain bank syariah seperti produk *murabahah*, *ijarah*, *istisna* dan *qardh*.⁸

Penyebab dari rendahnya implementasi pembiayaan *mudharabah* (bagi hasil) pada perbankan syariah adalah karena tingginya risiko dari calon pengelola dana karena *moral hazard*.⁹ *Moral hazard* merupakan perilaku tidak jujur dalam memberikan informasi kepada pihak lain yang membuat kontrak kerja sama demi untuk memenuhi keinginannya. *Moral hazard* dalam konteks teori keagenan terjadi karena ada *asimetri informasi* antara *prinsipal* (pemilik, pemegang saham) dengan *agen* (manajer). Pada industri Perbankan kesulitan utama dalam pengawasan (*monitoring*) adalah karena adanya *asimetri informasi* (*asymetry information*) atau ketidak selarasan informasi, yang menjadikan industri ini rawan masalah *moral hazard*. *Asimetri informasi* merupakan ketidakseimbangan informasi antara pihak yang memperoleh dan memanfaatkan informasi untuk kepentingannya dengan pihak lain yang tidak dapat memperoleh informasi yang sama. *Asimetri informasi* muncul sebagai akibat adanya pemisahan antara fungsi kepemilikan dan pengelolaan.

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang paling rentan terhadap risiko *moral hazard*. Oleh karena itu akad *mudharabah* termasuk kelompok *Natural Uncertainly Contract* yang tidak memberikan kepastian pengembalian, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Sehingga pembiayaan *mudharabah* memiliki *market share* yang lebih rendah jika di bandingkan pembiayaan lain yang ada di BNI Syariah. Hal ini kemudian

⁷ Satrio Widiyanto. "Tumbuh Tinggi, Pangsa Pasar Perbankan Syariah Tembus 5,74%". <http://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/2018/04/16/tumbuh-tinggi-pangsa-pasar-perbankan-syariah-tembus-574-422874> (diakses tanggal 01 Desember 2018).

⁸ Rita Yuliana, *Muhasabah Bank Syariah Dalam Penerapan Prinsip Bagi Hasil*, Dalam *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi Islam*, Vol. 1, h. 51

⁹ A Chairul Hadi, "Poblematika Pembiayaan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia" dalam *Al-Iqtishad*, Vol. III, h. 207

dibuktikan dengan data komposisi pembiayaan berbasis bagi hasil pada PT. BNI Syariah tahun 2015 sampai dengan 2017.

Tabel 1.2.

Komposisi Pembiayaan Produktif Pada PT. BNI Syariah Tahun 2015-2017

Jenis Pembiayaan	2015	2016	2017
Mudharabah	Rp. 1.279.950	Rp. 1.198.408	Rp. 888.794
Musyarakah	Rp. 2.168.804	Rp. 3.012.748	Rp. 4.586.209
Murabahah	Rp. 8.288.177	Rp. 9.750.434	Rp. 10.708.453

Sumber: <https://www.bnisyariah.co.id/perusahaan/hubunganinvestor/laporankeuanganbulanan>

Tabel ini menunjukkan bahwa komposisi di pembiayaan berbasis bagi hasil, dalam hal ini pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* jauh lebih rendah dengan akad *murabahah* yang notabeneanya adalah pembiayaan konsumtif. Dari data tersebut bisa dilihat bahwa pembiayaan yang berbasis jual beli dalam hal ini *murabahah* masih mendominasi dan terus meningkat dalam setiap tahunnya, dibandingkan pembiayaan *mudharabah*, hal ini diakibatkan karena adanya perilaku moral hazard nasabah.

Penyebab lain dari rendahnya implementasi pembiayaan berbasis bagi hasil adalah karena kurangnya kesiapan sumber daya manusia di perbankan syariah. Pembiayaan *Mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah* merupakan transaksi yang harus dilaksanakan atas dasar kepercayaan antara *Shahibul maal* dan *Mudharib*.¹⁰

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka penulis mengambil judul penelitian “**Analisis perilaku moral hazard nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka identifikasi masalah dari penelitian ini adalah:

¹⁰ Asmirawati dan Sumarlin, “Perilaku Moral Hazard Nasabah Pada Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah”, dalam *Laa Maysir*, Vol. V., h. 123

1. Rendahnya produk berbasis bagi hasil *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Rendahnya pembiayaan bagi hasil pada perbankan syariah karena tingginya resiko calon pengelola dana yang disebabkan *moral hazard*.

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dideskripsikan dan identifikasi permasalahan diatas, maka penulis merumuskan masalahnya yaitu:

1. Bagaimana perilaku moral hazard nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil?
2. Bagaimana langkah-langkah yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil atas perilaku *moral hazard* nasabah?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian berdasarkan perumusan masalah di atas adalah :

1. Untuk mengetahui perilaku moral hazard nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil.
2. Untuk mengetahui bagaimana langkah-langkah yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil atas perilaku *moral hazard* nasabah.

E. Manfaat Penelitian

Peneliti ini diharapkan dapat memberikan manfaat, antara lain:

1. manfaat teoretis, Merespon Hasil penelitian sebelumnya yang mengatakan bahwa perilaku *moral Hazard* merupakan salah satu penyebab dari rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil di perbankan syariah. Penelitian ini mencoba untuk memberikan penguatan apakah sesuai dengan hasil dari penelitian sebelumnya. Dan kemudian diharapkan mampu untuk memberikan solusi kepada pihak perbankan terhadap permasalahan pengimplementasian pembiayaan berbasis bagi hasil.

2. Manfaat praktis, Dapat dijadikan acuan oleh pihak perbankan dan nasabah dalam menjalankan praktek pembiayaan berbasis bagi hasil, yaitu pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*. Untuk pihak perbankan yaitu untuk meningkatkan rasa percaya terhadap nasabah dengan melakukan pencegahan pra akad dan pasca akad terhadap pembiayaan yang akan disalurkan, sehingga pihak perbankan dapat meningkatkan komposisi dan *market share* untuk pembiayaan berbasis bagi hasil. Untuk pihak nasabah penelitian ini dapat dijadikan acuan atau bahan evaluasi terhadap rendahnya *market share* dan komposisi pembiayaan berbasis bagi hasil yang disalurkan oleh perbankan syariah.
3. Kegunaan regulasi, memberikan masukan kepada pemerintah dalam hal ini Dewan syariah Nasional (DSN) untuk memberikan kebijakan yang bisa mendorong masyarakat untuk mengambil pembiayaan pada perbankan syariah, utamanya pembiayaan berbasis bagi hasil yaitu pembiayaan *mudharabah* pembiayaan *musyarakah*, karena pembiayaan ini merupakan pembiayaan produktif/modal kerja yang dapat meningkatkan usaha nasabah yang berprofesi sebagai pengusaha.

F. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunannya secara teknis, semua berpedoman pada prinsip-prinsip yang telah diatur dan dibukukan dalam panduan penulisan skripsi dan tugas akhir yang diterbitkan oleh Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Fakultas Agama Islam tahun 2018. Untuk mempermudah dan mendapatkan gambaran mengenai pembahasan yang sistematis dalam skripsi ini, maka penulis menyajikan kedalam lima bab yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang masalah, yang menjelaskan tentang pokok permasalahan yang diangkat penulis, selanjutnya identifikasi

masalah, perumusan masalah, tujuan peneliiian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORITIS

Pada bab ini berisikan landasan teoritis yang berkaitan dengan masalah yang diteliti terdiri dari analisis perilaku moral hazard dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil pada BNI Syariah.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menyajikan rancangan penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini, termasuk di dalamnya lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan pemeriksaan keabsahan temuan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Di dalam bab ini hasil penelitian dari berbagai sumber dan data pustaka akan penulis bahas dan tuliskan di dalam bab ini sesuai dengan data yang sudah diperoleh di lapangan, tentang analisis perilaku moral hazard nasabah dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini penulis menjelaskan kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya serta saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan menjadi bahan masukan yang berharga bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

BAB II LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang didasarkan kepada konsep islam, yaitu kerja sama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun rugi. Pada tahun 1940, Malaysia mulai menerapkan bank syariah dalam mengelola dana jemaah haji secara non konvensional. Rintisan institusional lainnya adalah *Islamic Rural Bank* di desa Mit Ghamr pada tahun 1963 di Kairi, Mesir. Berdirinya *Islamic Development Bank (IDB)* pada tahun 1975 di jedah telah memotivasi banyak negara Islam untuk mendirikan lembaga keuangan syariah. Pada awal periode 1980-an, bank-bank syariah bermunculan di Mesir, Sudan, Pakistan, Iran, Malaysia, Bangladesh, serta Turki. Secara garis besar, lembaga tersebut dibagi dua kategori yaitu bank Islam komersial dan lembaga investasi dalam bentuk *international holding companies*. Di pakistan, perkembangan bank syariah terjadi pada tahun 1979 ketika sistem bunga dihapuskan dari operasional.¹¹ Kemudian di Indonesia, bank syariah pertama kali adalah Bank Muamalat Indonesia. Berdiri tahun 1991, bank ini diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah serta dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim.

Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan bank adalah salah satu badan usaha finansial yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak (baca UU Perbankan pasal 1). Lembaga perbankan di Indonesia terdiri atas Bank Sentral, Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat.¹²

¹¹ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h.

¹² Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2011) h. 1

Lahirnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, telah memungkinkan bank syariah beroperasi sepenuhnya sebagai Bank Umum Syariah (BUS) atau dengan membuka Unit Usaha Syariah (UUS). Dukungan terhadap perbankan syariah semakin kuat dengan disahkannya Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pada Oktober 2009.¹³ Menurut UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Adapun prinsip syariah yang dimaksud adalah prinsip hukum islam dan kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

2. Pembiayaan Bagi Hasil

a. Pembiayaan *Mudharabah*

Dalam bahasa Arab *mudharabah* berasal dari kata memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya yaitu proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha.¹⁴ *Mudharabah* atau *qiradh* termasuk dalam kategori *syirkah* atau kerjasama dengan cara sistem bagi hasil.¹⁵ Secara istilah *Mudharabah* adalah menyerahkan harta kepada amil (pelaksana usaha) untuk menjalankan suatu usaha dan keuntungan dibagi antara keduanya menurut persyaratan yang telah disepakati. *Mudharabah* adalah Bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih dimana pihak pemilik dana (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, dan mempercayakan modal tersebut kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *mudharabah* adalah suatu akad atau perjanjian antara dua orang atau lebih, dimana pihak

¹³ *I b i d*, h. 23

¹⁴ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), h. 95

¹⁵ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT 2003), h. 90

pertama memberikan modal usaha, sedangkan pihak lain menyediakan tenaga dan keahlian dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan yang mereka tetapkan bersama. Dengan kata lain dapat dikemukakan bahwa *mudharabah* adalah kerja sama antara harta dengan tenaga atau keahlian. Dengan demikian, dalam akad *mudharabah* ada unsur *syirkah* atau kerja sama, hanya saja bukan kerja sama harta dengan harta ataupun tenaga dengan tenaga, melainkan antara harta dengan tenaga. Disamping itu, juga terdapat unsur *syirkah* (kepemilikan bersama) dalam keuntungan. Namun apabila terjadi kerugian maka kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik modal, sedangkan pengelola tidak dibebani kerugian, karena ia telah rugi waktu, pikiran dan tenaga. Kontrak *mudharabah* merupakan salah satu bagian transaksi keuangan Islam. Dalam kontrak *mudharabah* (bagi hasil) ini, jika dikaitkan dengan teori keuangan, merupakan *Mudharabah* akan berjalan sesuai dengan syari'ah, jika dijalankan sesuai dengan rukun *mudharabah*.

b. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *Musyarakah*, yaitu pembiayaan sebagian kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu terbatas sesuai kesepakatan. Hasil usaha bersih dibagi antara bank sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) dengan pengelola usaha (*Mudharib*) sesuai dengan kesepakatan. Umumnya, porsi bagi hasil ditetapkan sesuai dengan persentase kontribusi masing-masing. Pada akhir jangka waktu pembiayaan, dana pembiayaan dikembalikan kepada bank.¹⁶

Fatwa DSN-MUI tentang pembiayaan *musyarakah* ditetapkan dengan nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan bahwa pembiayaan *musyarakah* adalah pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (baca: untuk dijadikan modal) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi secara proporsional atau sesuai

¹⁶ K. Perwaatmadja Wirnyaningsih et.al, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana 2005), h. 119

dengan nisbah yang disepakati, dan risiko ditanggung bersama secara proporsional (baca: sesuai jumlah modal yang disertakan).

3. Moral Hazard

Moral berasal dari bahasa latin “*mores*” kata jama’ dari kata “*mos*” yang berarti “adat kebiasaan”.¹⁷ Sedangkan *hazard* merupakan istilah yang digunakan untuk menyatakan tentang suatu perbuatan yang membahayakan. Arti hazard itu adalah “*something causing danger, risk or difficulty*”. Dengan kata lain *hazard* adalah kondisi potensial yang menyebabkan kerugian atau kerusakan. Dengan kata lain, *hazard* itu juga menunjukkan pada situasi tertentu yang memperlihatkan atau meningkatkan kemungkinan terjadinya hal-hal yang akan menimbulkan kerugian.

Moral hazard berarti “bahaya moral”, yaitu peluang terjadinya ketidakjujuran dan ketidakhati-hatian si tertanggung (*insured*) atau yang berhak menerima (*beneficiary*), yang akan menambah kerugian.

Moral hazard dalam dunia perbankan setidaknya dapat dibedakan atas dua tingkatan, yaitu *Moral hazard* pada tingkat bank dan *moral hazard* pada tingkat nasabah.¹⁸ *Moral hazard* pada bank terjadi ketika bank syariah sebagai *mudharib* tidak berhati-hati dalam menyalurkan dana sehingga berpotensi menimbulkan *moral hazard* disisi nasabah dan menyebabkan kerugian.

Moral hazard pada nasabah umumnya terjadi pada produk pembiayaan berbasis pada *equity financing* (*mudharabah* dan *musyarakah*) atau biasa dikenal dengan *profit loss sharing*. Akad *mudharabah* yang tidak mensyaratkan jaminan dan juga memberikan hak penuh pada *mudharib* untuk menjalankan usaha tanpa campur tangan *shahibul maal* dan ditanggungnya kerugian oleh *shahibul maal* yang mengakibatkan akad pembiayaan ini sangat rentan terhadap masalah *moral hazard*. *Moral hazard* pada sisi nasabah ini merupakan isu global yang menyebabkan

¹⁷ Faisal Badrun, dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: UIN Press. 2005), h. 5

¹⁸ Khaikal Mulki, *Analisis pengaruh moral Hazard terhadap pembiayaan syariah di Indonesia*, *Skripsi SI*, Universitas islam negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta, H.14

bank syariah lebih memilih dengan pembiayaan dengan basis *debt financing* (*murabahah, istinaha, dan salam*).

4. Teori Motivasi Spiritual

Kajian tentang *spiritualitas* saat ini telah menjadi *trend* perbincangan di dalam kajian bisnis. Istilah *spiritual quotient* (SQ) telah menggantikan istilah *intellectual quotient* (IQ) dan *emotional quotient* (EQ). Bahkan, saat ini telah muncul konsep *emotional spiritual quotient* (ESQ) yang mengintegrasikan antara IQ, EQ dan SQ sehingga dapat menjaga keseimbangan kebutuhan dunia dan akhirat. Terdapat kontribusi yang besar tentang pentingnya dimensi spiritual pada psikis seseorang dalam bekerja dan secara signifikan berpengaruh terhadap peningkatan kinerjanya. Di Jepang, terkenal memiliki sikap religiusitas dan etos kerja yang terkenal dengan *Budhisme Zen*.¹⁹

Clifford Geertz dan Mitsuo Nakamura 1994 dalam (Rahmawaty 2012) telah menunjukkan dalam penelitiannya bahwa agama Islam dapat berpengaruh positif terhadap perilaku ekonomi masyarakat pemeluknya. Ini menunjukkan bahwa tingkat religiusitas karyawan sesuai dengan agamanya masing-masing berpengaruh terhadap sikap dan perilaku kerjanya. Sikap kerja tersebut meliputi komitmen organisasi dan kepuasan kerja, yang pada akhirnya sikap kerja ini berdampak langsung terhadap produktivitas kerja.²⁰

Beberapa penelitian di atas menunjukkan bahwa motivasi spiritual seseorang memiliki peranan penting dalam membentuk sikap dan perilaku manusia. Konsep motivasi spiritual ini dapat digunakan secara ekstensif dalam memprediksi perilaku individual yang beragam, seperti etos kerja, sikap kerja, kinerja, perilaku ekonomi dan perilaku menabung. Dengan demikian, konsep motivasi spiritual ini juga dapat digunakan untuk memberikan penjelasan yang lebih *feasible* terhadap perilaku nasabah

¹⁹ Muafi, "Pengaruh Motivasi Spiritual Karyawan Terhadap Kinerja Religius: Studi Empiris di Kawasan Industri Rungkut Surabaya", dalam *Jurnal Siasat Bisnis*, Vol. 1, h. 1-18

²⁰ Anita Rahmawaty, "Model Perilaku Penerimaan Internet Banking di Bank Syari'ah: Peran Motivasi Spiritual", dalam *Annual International Conferency on Islamic Studies ke XII Surabaya*.

bank syariah dalam mengelola dana yang telah disalurkan oleh perbankan syariah, utamanya dalam pembiayaan berbasis bagi hasil, yaitu pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*.

Logika berpikir yang melandasinya adalah perilaku ekonomi seseorang pada dasarnya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhannya guna mencapai *maslahah* (kesejahteraan). Seseorang yang memiliki motivasi spiritual yang tinggi akan mempertimbangkan dimensi spiritual dalam menggunakan produk pembiayaan yang memang murni syariah, lalu menggunakannya sesuai dengan kontrak atau akad yang telah disepakati antara pihak perbankan dan nasabah. Dengan demikian, motivasi spiritual diprediksi sebagai variabel yang dapat mempengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola dan melaporkan pembiayaan yang telah disalurkan oleh perbankan syariah.

Literatur ekonomi Islam dan perbankan syariah yang dipublikasikan dalam rentang waktu antara 1960-an hingga 1970-an, dijelaskan bank-bank syariah dikonsepsi sebagai lembaga keuangan, di mana keseluruhan pinjaman bisnis yang diberlakukan kepada pengusaha (nasabah) berdasarkan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*). Hal ini juga yang terjadi di tanah air. Kondisi ini sebenarnya lebih dari pada untuk membedakan antara bank syariah dan bank konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga. Meskipun demikian, bank-bank Islam sejauh ini tidak bisa dipungkiri lagi murni menggunakan sistem bagi hasil, namun memperluas penggunaannya kepada metode pembiayaan lainnya seperti jual beli, *leasing*, dan lain sebagainya.²¹

Baharuddin (2007) dalam Rahmawaty (2012) merumuskan 3 (tiga) macam motivasi manusia, yaitu:

1. Motivasi *jismiah* (fisiologis) adalah motivasi yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan fisik-biologis, seperti makan, minum, dan pakaian.
2. Motivasi *nafsiah* (psikologis) adalah motivasi yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan yang bersifat psikologis, seperti rasa aman, penghargaan, rasa memiliki, dan rasa cinta.

²¹ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Keuangan*, (Jakarta: IIIT, 2003), h. 186-

3. Motivasi *ruhaniyah* (spiritual) adalah motivasi yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan yang bersifat spiritual, seperti aktualisasi diri dan agama.

Karakteristik motivasi spiritual dalam penelitian ini dirumuskan berdasarkan teori motivasi spiritual Baharuddin, yang mengkategorikan motivasi spiritual menjadi 2 (dua) dimensi, yaitu aktualisasi diri (*self-actualization*) dan agama. Menurut pemahaman ajaran Islam suatu perbuatan tidak dapat menjadi motivasi spiritual jika tidak dilandaskan pada konsep aqidah, ibadah dan muamalah. Berdasarkan konsep di atas, adanya motivasi spiritual dalam diri individu, maka individu tersebut dapat mengembangkan aktualisasi dirinya melalui peningkatan rasa percaya diri, jujur, mengembangkan cara pikir, sikap obyektif, efektifitas dan kreativitas. Selain itu, individu tersebut selalu memulai setiap aktivitas dengan niat ibadah serta mempertimbangkan aspek *masalah* dalam memperoleh kesejahteraan di dunia dan akhirat (*falah*).

5. Teori Agency

Teori keagenan atau disebut konsep *agency theory* menurut Anthony dan Govindarajan adalah hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent*. *Principal* mempekerjakan *agent* untuk melakukan tugas untuk kepentingan *principal*, termasuk pendelegasian otoritas pengambilan keputusan dari *principal* kepada *agent*. Pada perusahaan yang modalnya terdiri atas saham, pemegang saham bertindak sebagai *principal*, dan CEO (*Chief Executive Officer*) sebagai *agent* mereka. Pemegang saham mempekerjakan CEO untuk bertindak sesuai dengan kepentingan *principal*.

Perspektif hubungan keagenan merupakan dasar yang digunakan untuk memahami hubungan antara manajer dan pemegang saham. Jansen dan Meckling dalam Siagian, menyatakan bahwa hubungan keagenan adalah sebuah kontrak antar manajer (*agent*) dengan pemegang saham (*principal*). Hubungan keagenan tersebut terkadang menimbulkan masalah antara manajer dan pemegang saham. Konflik yang terjadi karena manusia

adalah makhluk ekonomi yang mempunyai sifat dasar mementingkan kepentingan diri sendiri. Pemegang saham dan manajer memiliki tujuan yang berbeda dan masing-masing menginginkan tujuan mereka terpenuhi. Akibat yang terjadi adalah munculnya konflik kepentingan pemegang saham menginginkan pengembalian yang lebih besar dan secepat-cepatnya atas investasi yang mereka tanamkan sedangkan manajer menginginkan kepentingannya diakomodasi dengan pemberian kompensasi atau insentif yang sebesar-besarnya atas kinerjanya dalam menjalankan perusahaan.²²

Eisenhardt menyatakan bahwa teori agensi menggunakan tiga asumsi sifat dasar manusia yaitu:²³

1. Manusia pada umumnya mementingkan diri sendiri (*self interest*),
2. Manusia memiliki daya pikir terbatas mengenai persepsi masa mendatang (*bounded rationality*), dan
3. Manusia selalu menghindari resiko (*risk averse*).

Dari asumsi sifat dasar manusia tersebut dapat dilihat bahwa konflik agensi yang sering terjadi antara manajer dengan pemegang saham dipicu adanya sifat dasar tersebut. Manajer dalam mengelola perusahaan cenderung mementingkan kepentingan pribadi dari pada kepentingan untuk meningkatkan nilai perusahaan. Dengan perilaku opportunistik dari manajer, manajer bertindak untuk mencapai kepentingan mereka sendiri, padahal sebagai manajer seharusnya memihak kepada kepentingan pemegang saham karena mereka adalah pihak yang memberi kuasa manajer untuk menjalankan perusahaan.

6. Market Share

Pangsa pasar atau *Market Share* adalah persentasi dari keseluruhan pasar untuk sebuah kategori produk atau servis tertentu yang dikeluarkan sebuah perusahaan dalam kategori yang sama.²⁴ Dalam pengertian yang lebih sempit *Market share* perbandingan volume penjualan industri baik

²² Sondang P. Siagaan, *Manajemen Strategik*, (Makassar: Bumi Aksara, 2011) h. 10

²³ *I b i d*, h. 11

²⁴ Thorik Gunara, *Marketing Muhamad "Strategi Andal dan Jitu Praktik Bisnis Nabi Muhammad SAA"*, (Bandung: Masania Prima, 2007) h. 31

dalam unit maupun dalam rupiah. Jadi pangsa pasar atau *market share* adalah keseluruhan pasar yang berhasil dikuasai oleh perusahaan untuk menjual produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, kegiatan perusahaan yang dilaksanakan untuk meningkatkan *market share* harus diarahkan kepada langganan guna menarik dan mendorong mereka melakukan pembelian serta kepada calon konsumen dan pelanggan yang sudah ada, agar mereka tidak beralih kepada produk lain.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Tabel penelitian terdahulu diambil dari beberapa jurnal dan skripsi yang sesuai dengan judul penelitian yang diteliti oleh penulis. Umumnya kajian yang dilakukan oleh peneliti-peneliti dari kalangan akademis dan telah mempublikasikannya pada beberapa jurnal cetakan dan jurnal *online* (internet). Penelitian yang dilakukan peneliti terdahulu antara lain.

Tabel 2.1 Kajian Terdahulu

No.	Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Dwi Agustin Maulida, Abdul Mukti Thabrani (2015)	Meminimalisir Resiko Moral Hazard Pada Pembiayaan Mudharabah di Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur (KSN JATIM) Plakpak Kecamatan Pengantenan Pamekasan	Deskriptif Kualitatif	Penelitian ini menyimpulkan bahwa bagaimana penerapan pembiayaan mudharabah yang bersifat kepercayaan atau amanah, semua terjadi sesuai dengan akad kedua belah pihak dan bagi hasil yang dikenakan oleh koperasi kepada nasabah juga sesuai dengan akad yang sudah disepakati bersama dengan tidak ada yang merasa diberatkan. Cara meminimalisir resiko tersebut yaitu dengan mengenal baik karakter

				kejujuran perilaku si nasabah, menganalisa 6 C, dan melakukan pengawasan terhadap usaha nasabah.
2.	Rina Mandara Harahap	Resiko moral hazard pada perbankan syariah	Deskriptif Kualitatif	Penelitian ini menyatakan bahwa manajemen risiko dalam pembiayaan <i>mudharabah</i> di adalah suatu upaya untuk meminimalisir risiko yang terjadi, baik pada tahapan pra akad dan pasca akad. Mitigasi pra akad dilakukan dengan mematuhi Standar <i>Operational Procedure</i> yang ditetapkan internal bank, melakukan seleksi calon <i>mudharib</i> , dan melakukan analisa kelayakan usaha calon <i>mudharib</i> . Sedangkan mitigasi risiko pasca akad dilakukan dengan <i>monitoring</i> secara berkala kondisi usaha <i>mudharib</i> dan melakukan pembinaan usaha <i>mudharib</i> .
3.	Mustafa Edwin Nasution, Ranti Wilasih (2007)	Profit Sharing dan Moral Hazard dalam Penyaluran Dana Pihak Ketiga Bank Umum Syariah di Indonesia	Metode koreksi kesalahan atau dikenal dengan nama <i>error correction model</i> (ECM)	Penelitian ini tidak ditemukan adanya indikasi <i>moral hazard</i> . Hal ini dikarenakan pembiayaan BSM lebih difokuskan kepada pembiayaan <i>murabahah</i> sehingga lebih berhati-hati dalam melakukan <i>maintenance</i> terhadap pembiayaan ini.

				Sementara untuk BMI rasio alokasi pembiayaan <i>murabahah</i> terhadap pembiayaan <i>profit loss sharing</i> (<i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i>) mengakibatkan adanya peningkatan kredit macet.
4.	Muhammad Ridwan Setiawan (2008)	Efektivitas Pencegahan Praktik Moral Hazard Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah (Studi Pada Bank Bukopin Syariah)	Deskriptif Analisis (Kualitatif dan Kuantitatif)	Penelitian ini menjelaskan tentang efektifitas pencegahan moral hazard pada nasabah jika terjadi kredit macet pada pembiayaan murabahah pada perbankan syariah.
5.	Nur sayidah (2015)	Solusi moral dan spiritual atas masalah <i>moral hazard</i>	Deskriptif Kualitatif	Didalam penelitian ini penulis menyatakan bahwa ada beberapa cara untuk mengatasi masalah <i>moral hazard</i> . Pertama solusi ditinjau dari perspektif teori keagenan murni. Solusinya antara lain dengan mendesain kontrak untuk memaksimalkan utilitasnya, melakukan pengawasan secara langsung dan tidak langsung, pemilik menyewa perusahaan untuk manajer, memberi manajer sebagian dari hasil perusahaan, kontrol

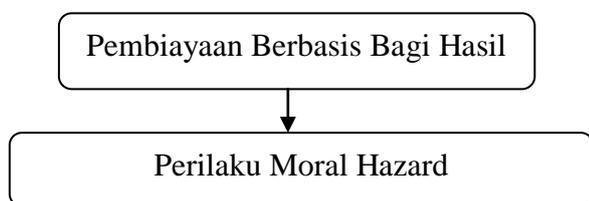
				konflik antar manajer dan pemegang saham, kontrak kompensasi manajemen dan resolusi konflik. Kedua, solusi dengan memasukkan nilai-nilai moral
--	--	--	--	--

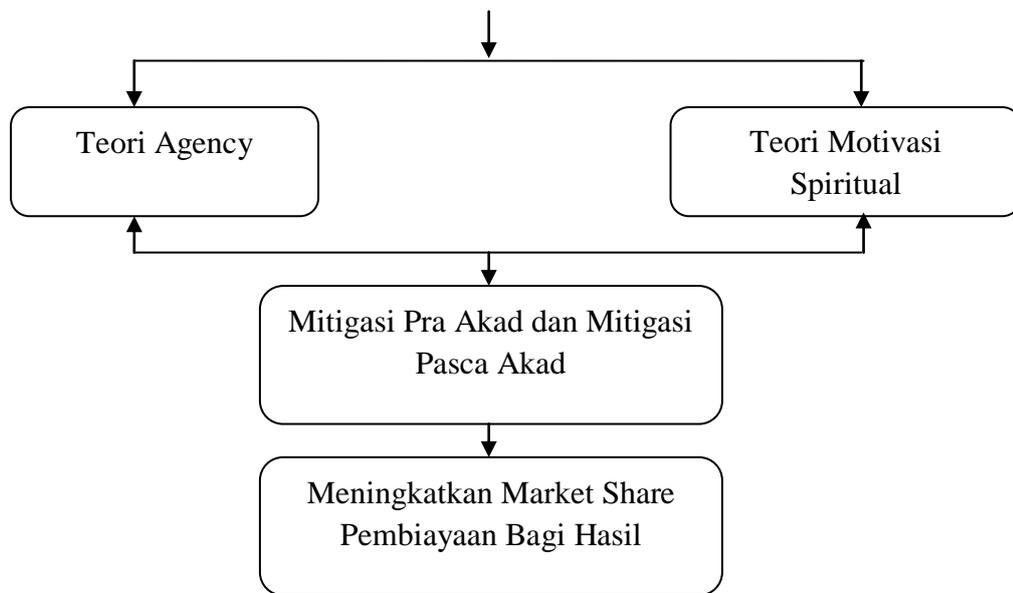
C. Kerangka Berfikir

Moral *Hazard* Nasabah adalah salah satu kekhawatiran perbankan dalam mengeluarkan pembiayaan yang bersifat *mudharabah* dan *musyarakah*, mengingat kejujuran adalah hal yang sangat sulit untuk didapatkan pada zaman sekarang. Akan tetapi masalah *moral hazard* ini bisa untuk diatasi dengan pengajuan syarat berupa agunan atau jaminan kepada pihak *mudharib*. Sehingga *mudharib* tidak akan lalai dalam mengelola dana dari *shahibul mal* (bank).

Tingkat nisbah bagi hasil yang dikeluarkan oleh perbankan syariah di Indonesia sangat rendah untuk bagian nasabah, apalagi fakta yang terjadi di perbankan syariah tidak sama seperti akad *mudharabah* secara murni dilihat dari tidak adanya negoisasi penentuan nisbah bagi hasil antara pihak perbankan dengan nasabah. Terlebih lagi melihat sistem bagi hasil yang digunakan atau diadopsi di Indonesia adalah sistem *revenue sharing* yang sangat merugikan bagi nasabah dalam hal ini *mudharib* (pengelola). Sehingga tingkat nisbah bagi hasil berpengaruh terhadap rendahnya persentase pembiayaan *mudharabah* pada perbankan syariah.

Kerangka berfikir akan memberikan kemudahan kepada peneliti dalam memecahkan masalah penelitian dan menjawab pertanyaan-pertanyaan terhadap objek masalah penelitian. Berikut adalah kerangka berfikir yang dibangun dalam memecahkan masalah dalam penelitian.





Gambar 2.1.
Kerangka Berfikir

Penjelasan dari kerangka berfikir di atas adalah sebagai berikut :

Bank BNI Syariah KC Medan mempunyai pembiayaan berbasis bagi hasil seperti *mudharabah* dan *musyarakah*. Pembiayaan tersebut mengalami perilaku moral hazard yang disebabkan oleh nasabah. Perilaku *moral hazard* nasabah ini dapat ditangani oleh *teori agency* dan teori motivasi spiritual. *Teori agency* adalah hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent*. *Principal* mempekerjakan *agent* untuk melakukan tugas untuk kepentingan *principal*, termasuk pendelegasian otoritas pengambilan keputusan dari *principal* kepada *agent*. Pada perusahaan yang modalnya terdiri atas saham, pemegang saham bertindak sebagai *principal*, dan CEO (*Chief Executive Officer*) sebagai *agent* mereka. Pemegang saham mempekerjakan CEO untuk bertindak sesuai dengan kepentingan *principal*. Sedangkan teori motivasi spiritual seseorang memiliki peranan penting dalam membentuk sikap dan perilaku manusia. Konsep motivasi spiritual ini dapat digunakan secara ekstensif dalam memprediksi perilaku individual yang beragam, seperti etos kerja, sikap kerja, kinerja, perilaku ekonomi dan perilaku menabung. Dari kedua teori diatas penulis dapat mengetahui penyebab dari perilaku *moral hazard*

tersebut dengan menemukan langkah-langkah untuk menangani pembiayaan berbasis bagi hasil tersebut dengan melakukan mitigasi pra akad dan mitigasi pasca akad. Melalui langkah-langkah tersebut penulis dapat menyimpulkan bagaimana cara meningkatkan *market share* pembiayaan bagi hasil pada Bank BNI Syariah KC Medan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif yang berdasarkan pada pendekatan interpretif karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan dilapangan.²⁵ Dimana penelitian kualitatif berdasar pada fenomena atau realita sosial yang terjadi. Penelitian kualitatif merupakan paradigma penelitian yang menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas atau *natural setting* yang holistik, kompleks dan rinci. Dengan demikian, penelitian kualitatif lebih memungkinkan untuk memperoleh penjelasan yang lebih mendalam serta memperoleh deskriptif yang lebih jelas dan detail terkait fenomena yang diteliti. Hal ini karena, penelitian kualitatif dilakukan secara lebih mendalam dan secara langsung terhadap objek yang diteliti, bukan dalam bentuk statistik yang berkenaan dengan pengukuran sesuatu, seperti halnya pada penelitian kuantitatif yang berfokus pada angka-angka dan mengutamakan penilaian sistem.

Phenomenologik interpretif merupakan salah satu bagian dari paradigma penelitian kualitatif. Paradigma ini biasanya digunakan untuk mengungkap sebuah fenomena atau gejala-gejala sosial yang terjadi di tengah-tengah kehidupan masyarakat. Dengan paradigma fenomenologik interpretif peneliti diajak berpetualang dalam mengungkap sebuah problematika di masyarakat dalam upaya mencari sebuah kebenaran. Pandangan ini senada dengan *Edmund Husserl*, yang menyebutkan bahwa obyek ilmu itu tidak terbatas pada yang *empirik (sensual)*, melainkan mencakup fenomena yang tidak lain daripada persepsi, pemikiran,

²⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R& D*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2016), h.7-8

C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti pada penelitian kualitatif merupakan suatu keharusan, karena penelitian jenis ini lebih mengutamakan temuan *interview* dan *observasi* yang dilakukan peneliti pada latar alami penelitian secara langsung. Di samping itu juga, peneliti sebagai instrumen penelitian melakukan *observasi* terhadap berbagai fenomena yang ditemukan pada latar alami penelitian berupa situs-situs perilaku nasabah di perbankan. Untuk itu, kemampuan wawancara dan pengamatan peneliti untuk memahami fokus penelitian secara mendalam sangat dibutuhkan dalam rangka menemukan data yang optimal dan kredibel. Sehingga kehadiran peneliti untuk mengamati fenomena-fenomena secara intensif, manakala berada di setting penelitian, merupakan keharusan. Penelitian tidak saja memahami peristiwa dalam kepemimpinan bank syariah dalam mengembangkan perilaku *moral hazard* nasabah.

Kehadiran peneliti di lokasi penelitian untuk meningkatkan intensitas peneliti berinteraksi dengan sumber data guna mendapatkan informasi yang lebih valid dan absah tentang fokus penelitian. Untuk itulah peneliti diharapkan dapat membangun hubungan yang lebih akrab, lebih wajar, dan tumbuh kepercayaan bahwa peneliti tidak akan menggunakan hasil penelitiannya untuk maksud yang salah dan merugikan orang lain atau lembaga yang diteliti. Sehingga hubungan peneliti dengan sumber informasi di lokasi penelitian, maka peneliti harus memerlukan strategi atau siasat yaitu telaten, luwes, dan kreatif.

Hubungan peneliti dengan informan kunci sangat ditentukan oleh sejauh mana kemampuan dan keterampilan komunikasi yang dibina peneliti sejak awal, manakala memasuki lokasi penelitian. Pada penelitian ini misalnya, peneliti menemui pihak BNI Syariah bertempat di Jalan H. Adam Malik, No. 151, Medan dengan membawa surat izi riset dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Pertemuan pertama ini mengawali kehadiran peneliti untuk melakukan observasi tahap awal di BNI Syariah bertempat di Jalan H. Adam Malik, No. 151, Medan. Di

sinilah peneliti mulai menciptakan hubungan dengan pihak bank sebagai informan kunci serta menjelaskan secara jelas apa yang menjadi maksud dan tujuan kedatangan. Dan untuk selanjutnya peneliti melakukan komunikasi secara intensif untuk membangun hubungan yang baik dengan semua informan di PT. BNI Syariah KC Medan yang bertempat di Jalan H. Adam Malik, No. 151, Medan.

D. Tahapan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif terdapat empat tahapan penelitian, yaitu :²⁶

1. Tahapan Pralapangan

Dalam tahapan ini, ada enam kegiatan yang harus dilakukan oleh seorang peneliti ditambah dengan satu pertimbangan yang perlu dipahami yaitu etika penelitian dilapangan. Kegiatan yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Menyusun rancangan penelitian
- b. Memilih lapangan penelitian
- c. Mengurus perizinan penelitian
- d. Menjajahi dan menilai keadaan lapangan penelitian
- e. Memilih dan memanfaatkan informan
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
- g. Persoalan etika penelitian

Pada tahapan pralapangan, peneliti melihat bagaimana kebijakan manajemen di PT. BNI Syariah KC Medan. Mengobservasi keadaan bank untuk mencari masalah atau isu yang bisa digali dan dikembangkan. Setelah menemukan isu-isu yang ada di lapangan, peneliti akan berdiskusi kepada pihak bank, sehingga dari diskusi-diskusi tersebut dapat ditemukan permasalahan yang ada. Baru setelah itu memilih dan menentukan permasalahan yang hendak diteliti dan dibahas. Melihat dari hasil diskusi yang peneliti lakukan, maka peneliti memutuskan untuk membahas perilaku moral hazard nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil. Selanjutnya peneliti mengumpulkan

²⁶ Lexy J. Moleong, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung, Remaja Rosdakarya, 2004), h. 85

data-data teori untuk mengadakan seminar proposal dan berlanjut terjun ke lapangan.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Kegiatan yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Memahami latar belakang penelitian
- b. Memasuki lapangan penelitian
- c. Mengumpulkan data dan informasi yang berhubungan dengan permasalahan penelitian

Pada tahap lapangan penulis akan melakukan wawancara, observasi, dan studi dokumen guna mendapatkan informasi yang akurat dan jelas.

3. Tahap analisis Data

Pada tahap ini penulis menganalisa data untuk membuat kesimpulan sementara dan mereduksi data hingga akhirnya penulis mampu membuat kesimpulan akhir dari proses penelitian di lapangan.

4. Tahap Pelaporan Hasil Penelitian

Tahap akhir adalah pelaporan hasil penelitian, dimulai dari penulisan draf penelitian dan menjabarkan dengan lebih sistematis dan mampu menggambarkan fakta di lapangan sehingga mudah dipahami. Setelah semua proses dilakukan maka peneliti melaksanakan seminar hasil, guna memaparkan hasil penelitian yang dilakukan. Paling akhir dari kegiatan adalah ujian tesis dan penjilidan pelaporan hasil penelitian.

E. Data dan Sumber Data

Data adalah keterangan atau bahan nyata yang dapat dijadikan dasar kajian (analisis atau kesimpulan). Kumpulan catatan yang tersedia untuk dianalisis yang dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Mencatat kembali dan mengembangkan catatan lapangan dari hasil wawancara.
2. Mencatat dalam bentuk teks data penelitian yang direkam.
3. Mencatat data lapangan dari hasil observasi.

4. Membaca beberapa kali data dokumen resmi dan tidak resmi.

Sumber data dalam penelitian kualitatif adalah subyek penelitian yang berupa individu atau kelompok yang bertindak sebagai sumber informasi.²⁷ Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa sumber data itu menunjukkan asal informasi. Data itu harus diperoleh dari sumber data yang tepat, jika sumber data tidak tepat, maka mengakibatkan data tersebut tidak relevan dengan masalah yang akan diteliti.

Untuk menentukan informan maka peneliti menggunakan pengambilan sampel secara *purposive sampling*, *internal sampling* dan *time sampling*. Teknik sampel secara *purposive* akan memberikan keluasaan bagi peneliti untuk menentukan kapan penggalan informasi dihentikan dan diteruskan. Pengambilan sampel didasarkan pada kedalaman informasi yang didapatkan tentang focus penelitian. Biasanya hal ini dilakukan dengan menetapkan informan kunci sebagai sumber data, yang kemudian dikembangkan ke informan lainnya dengan teknik bola salju (*snowball sampling*).

Berdasarkan pada teknik *purposive sampling*, maka peneliti menetapkan informan kunci pada pihak perbankan yang lebih memahami tentang perilaku moral hazard nasabah. Diharapkan dari informan kunci ini akan didapatkan data utama tentang perilaku moral hazard nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil.

Pengambilan sampel dengan *internal sampling* yaitu peneliti berupaya untuk memfokuskan gagasan umum tentang apa yang diteliti, dengan siapa akan wawancara, kapan melakukan observasi, dan dokumen apa yang dibutuhkan. *Internal sampling* akan melihat kualitas data dengan melakukan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi secara lintas sumber data.

Sedangkan teknik pengambilan sampel dengan *time sampling* yaitu peneliti mengambil data dengan mengunjungi lokasi atau informan didasarkan pada waktu dan kondisi tempat. Karena situasi di sekitar mempengaruhi data yang dikumpulkan. Disinilah pentingnya seorang

²⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Renika Cipta, 2002), h. 61

peneliti untuk mempertimbangkan waktu dan tempat untuk menemui informan.

Mempertimbangkan teknik-teknik pengambilan sampel tersebut, maka pengumpulan data kualitatif akan berhenti manakala data mengalami titik jenuh (data saturation). Titik jenuh data dapat dipahami apabila peneliti telah mendapatkan gambaran yang akurat tentang fenomena-fenomena fokus penelitian.

F. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Lofland sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain sebagainya.²⁸ Sesuai dengan prosedur tersebut maka cara pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan tiga macam teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Metode Observasi (Pengamatan)

Metode observasi adalah suatu metode yang digunakan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki. Mengamati adalah menatap kejadian, gerak atau proses. Pengamatan merupakan metode pertama yang digunakan dalam melakukan penelitian ilmiah. Penggunaa metode ini dimaksud untuk memperoleh data tentang perilaku moral hazard nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil.

2. Metode Interview (Wawancara)

Metode wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari pihak yang diwawancarai. Sedangkan menurut Deddy Mulyana, metode wawancara merupakan salah satu teknik untuk mengumpulkan data dan informasi. Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu.

²⁸ Lexy J. Maleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Rosda Karya, 2002) h. 126

Secara garis besar wawancara dibagi menjadi dua, yaitu terstruktur dan tak terstruktur. Wawancara tak terstruktur sering juga disebut dengan wawancara mendalam, wawancara intensif, wawancara kualitatif dan wawancara terbuka (*open-ended interview*), wawancara etnografis; sedangkan terstruktur sering juga disebut wawancara baku (*standardized interview*), yang susunan pertanyaannya sudah ditetapkan sebelumnya (biasa tertulis) dengan pilihan-pilihan jawaban yang juga sudah disediakan.

Kegiatan wawancara secara mendalam ini, menggunakan panduan wawancara yang berisi butir-butir pertanyaan untuk diajukan kepada informan. Panduan tersebut hanya untuk memudahkan dalam wawancara, penggalan data dan informasi, dan selanjutnya tergantung improvisasi peneliti di lapangan.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode mencari data mengenai variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulan, rapat, leger, dan agenda. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*Life History*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan, dokumentasi yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, dan sketsa.

G. Teknik Analisis Data

Analisa data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah selesai di lapangan. Dalam hal ini Nasution (1988) menyatakan “Analisis telah mulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian. Analisis data menjadi pegangan bagi penelitian selanjutnya sampai jika mungkin, teori *grounded*”.

Dilihat dari kapan analisis data dilakukan maka peneliti melakukan analisis data selama di lapangan dan setelah di lapangan. Analisis selama

dilapangan dilakukan merupakan upaya untuk membangun fokus studi yang kuat dengan mengembangkan pertanyaan-pertanyaan analitik. Dan pada akhir dari sebuah analisis selama di lapangan maka peneliti membuat suatu refleksi pemikiran tentang fokus yang sedang diteliti. Sedangkan peneliti menganalisis data setelah meninggalkan lapangan dengan maksud untuk membangun dan menata, dan meninjau kembali hasil analisis; apakah peneliti sudah menemukan data yang lengkap dan optimal untuk menggambarkan fokus untuk dijadikan laporan akhir penelitian.

Miles and Huberman (1984) dalam Sugiono²⁹, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/verification*. Dengan penjelasan sebagai berikut:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan upaya penelitian untuk memilih, memfokuskan, dan mentransformasikan data berserakan dari catatan lapangan. Peneliti secara terus-menerus melakukan reduksi data selama penelitian berlangsung; pada saat di lapangan untuk mengurut, memsistematisasikan data.

Reduksi data sebagai bagian dari kegiatan analisis, maka peneliti melakukan analisis sekaligus memilih mana data yang dikode, mana diperlukan dan mana yang dibuang. Sehingga pilihan-pilihan tersebut merupakan pilihan analisis yang terkait dengan fokus. Itulah sebabnya reduksi merupakan kegiatan menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasikan data sedemikian rupa sehingga mendapatkan kesimpulan.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data merupakan upaya peneliti untuk menyajikan data sebagai suatu informasi yang kemungkinan pengambilan kesimpulan.

²⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2016) h. 240-253

Di sini peneliti berupaya membangun teks naratif yang didukung dengan data sebagai suatu informasi yang terseleksi dan sederhana dalam kesatuan bentuk (*gestalt*) yang kuat.

Penyajian data pada masing-masing fokus penelitian yang mengarah pada pengambilan kesimpulan sementara, yang kemudian menjadi temuan penelitian. Misalnya penyajian data pada fokus perilaku moral hazard terhadap pembiayaan bagi hasil di Bank BNI Syariah. Di sini peneliti membuat teks naratif yang mempunyai satu kesatuan berdasarkan data yang ditemukan serta terseleksi di lapangan.

3. *Conclusion Drawing* (Verification)

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.

H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan

Pemeriksaan keabsahan temuan sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Pemeriksaan keabsahan temuan merupakan suatu langkah untuk mengurangi kesalahan dalam proses perolehan data penelitian yang

tentunya akan berimbang terhadap hasil akhir dari suatu penelitian. Dalam proses pemeriksaan keabsahan temuan pada penelitian ini harus melalui beberapa tehnik pengujian kredibilitas data. Untuk pemeriksaan keabsahan temuan dalam penelitian ini, penulis menggunakan langkah-langkah, seperti perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, menggunakan bahan referensi dan membercheck. Dengan penjelasan sebagai berikut:³⁰

1. Perpanjangan Pengamatan

Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan perpanjangan pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan nara sumber akan semakin terbentuk *repport*, semakin akrab (tidak ada jarak lagi), semakin terbuka, saling mempercayai sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi. Bila telah terbentuk *repport*, maka telah terjadi kewajaran dalam penelitian, di mana kehadiran peneliti tidak lagi mengganggu perilaku yang dipelajari.

2. Meningkatkan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan kesenibungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis.

3. Triangulasi

Untuk pemeriksaan keabsahan temuan melalui teknik triangulasi dilakukan tiga jenis pendekatan, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik dan triangulasi waktu. Triangulasi sumber data yaitu untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Sedangkan, triangulasi waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data.

³⁰ *I b i d*, h. 270-276

4. Menggunakan Bahan Referensi

Yang di maksud dengan bahan referensi di sini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yan telah ditemukan oleh peneliti. Sebagai contoh, data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman atau foto-foto selama melakukan wawancara.

5. Mengadakan Membercheck

Membercheck adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan membercheck adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Apabila data yang ditemukan disepakati oleh para pemberi data berarti datanya data tersebut valid, sehingga semakin kredibel, tetapi apabila data yang ditemukan peneliti dengan berbagai penafsirannya tidak disepakati oleh pemberi data, maka peneliti perlu melakukan diskusi dengan pemberi data, dan apabila perbedaannya tajam, maka peneliti harus merubah tujuannya, dan harus menyesuaikan dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Jadi tujuan membercheck adalah agar informasi yang diperoleh dan akan digunakan dalam penulisan laporan sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau informan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

a. Sejarah Singkat PT. BNI Syariah

Tempaan krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 menjadi suatu bukti ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan tiga pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil dengan berlandaskan pada undang-undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor Cabang Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Di samping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*Office Channelling*) dengan lebih kurang 1500 *outlet* yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Pelaksanaan operasional BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Di dalam *Corporate plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *Spin Off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *Spin Off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 Tahun 2008 tentang surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Di samping komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *Corporate Plan* yang didalamnya termasuk rencana *independensi* pada Tahun 2009-2010. Proses *independensi* BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI pada tahun 2005. Pada Tahun 2009, BNI membentuk tim Implementasi pembentukan Bank Umum Syariah, sehingga terbentuk PT Bank BNI syariah yang efektif beroperasi sejak tanggal 19 Juni 2010. Sejak terbentuknya dari tanggal 19 Juni hingga september 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 kantor cabang, 161 kantor cabang pembantu, 17 kantor kas, 22 mobil layanan gerak dan 16 *Payment Point*.³¹

PT. Bank BNI Syariah merupakan unit tersendiri yang secara struktural tidak terpisahkan dengan unit-unit di Bank BNI dan bergerak khusus di perbankan syariah. Namun demikian dalam operasional pembukaannya sama sekali terpisah dengan Bank BNI yang melakukan kegiatan umum, tanpa mengurangi fasilitas pelayanan yang ada di Bank BNI. PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan merupakan cabang yang ke-11 dan didirikan pada Tanggal 13 Agustus 2002 yang diresmikan oleh Agoest Soebhakti. Direktur Ritel Bank Negara Indonesia. PT. Bank BNI Syariah adalah salah satu dari beberapa cara Bank BNI untuk melayani masyarakat yang menginginkan sistem perbankan yang berdasarkan prinsip syariah dalam rangka mewujudkan BNI sebagai *Universal Banking*.

Alasan pembukaan Cabang Syariah:

1. Menyediakan layanan perbankan yang lengkap untuk mewujudkan BNI sebagai *Universal Banking*.
2. Berdasarkan data Majelis Ulama Indonesia (MUI), sebanyak 30% masyarakat Indonesia menolak sistem bunga.
3. Landasan operasional perbankan syariah sudah kuat.
4. Berdasarkan hasil survei, respon dan kepercayaan masyarakat yang besar atas kehadiran Bank Syariah.

³¹ Di dapat dari <http://www.bnisyariah.co.id>, (home page on-line) Internet (diakses tanggal 23 Februari 2019)

Adapun berdirinya PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan berdasarkan ketentuan dan aturan yang berkaitan dengan Perbankan Syariah adalah sebagai berikut:³²

1. Undang-undang No. 10 Tahun 1998.
2. Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GB/2010 dan No. 32/23/KEP/DIR Tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum berdasarkan prinsip syariah, perubahan kegiatan usaha, dan pembukaan Kantor Cabang Syariah.
3. Peraturan Bank Indonesia No. 2/7/PBI/ Tanggal 27 Februari 2000 tentang giro wajib minimum dalam rupiah dan valuta asing bagi Bank Umum yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
4. Peraturan Bank Indonesia No. 2/14/PBI/2000 Tanggal 09 Juni 2000 tentang perubahan atas peraturan Bank Indonesia No. 1/3/PBI/2000 tentang penyelenggaraan kliring lokal dan penyelesaian akhir transaksi pembayaran antara bank atas kliring lokal.
5. Peraturan Bank Indonesia No. 2/8/PBI/2000 Tanggal 23 Juni 2000 tentang pasar uang antar bank berdasarkan prinsip syariah.
6. Buku petunjuk pendiri bank syariah.

b. Visi dan Misi PT. BNI Syariah

Visi BNI Syariah

“Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.”³³

Misi BNI Syariah

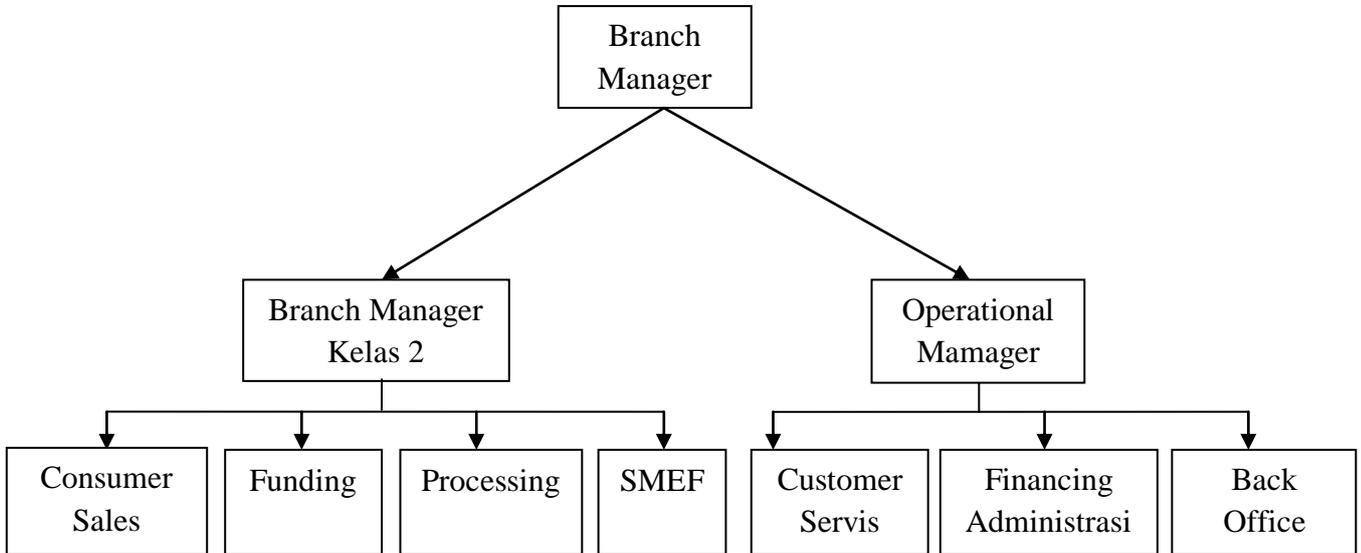
1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.

³² Di dapat dari <http://www.bnisyariah.co.id>, (home page on-line) Internet (diakses tanggal 23 Februari 2019)

³³ Di dapat dari <http://www.bnisyariah.co.id>, (home page on-line) Internet (diakses tanggal 23 Februari 2019)

4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.³⁴

c. Struktur Organisasi PT. BNI Syariah dan Uraian Pekerjaan



Sumber : PT. BNI Syariah Kantor Cabang Medan

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BNI Syariah

1. Pimpinan Cabang

Fungsi-fungsi dari Pimpina Cabang, antara lain:

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas cabang dalam memberikan pelayanan kepada nasabah.
- b) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian dalam usaha meningkatkan prestasi mutu kerja para pegawai.
- c) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen secara utuh.
- d) Mengawasi dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit dibawahnya.

2. Wakil Pimpinan Bidang Operasional

Fungsi-fungsi dari Bidang Operasional, antara lain:

³⁴ Di dapat dari <http://www.bnisyariah.co.id>, (home page on-line) Internet (diakses tanggal 23 Februari 2019)

- a) Mengawasi kegiatan pelayanan di *front office* dan *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal.
- b) Mengawasi dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit dibawahnya.
- c) Membantu pimpinan cabang dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab.

3. Unit Control Intern

Fungsi-fungsi dari Unit Control Intern, antara lain:

- a) Melakukan pengawasan rutin terhadap proses kegiatan harian cabang.
- b) Melakukan pemeriksaan kas.
- c) Melakukan *review* terhadap operasional kredit dokumen, dan penguasaan barang jaminan, serta memantau perkembangan kredit.
- d) Melakukan verifikasi atas rekening dalam penyelesaian.
- e) Melakukan penyelidikan terhadap kecurangan yang terjadi.

4. Unit Pemasaran Bisnis

Fungsi-fungsi dari Unit Pemasaran Bisnis, antara lain:

- a) Memasarkan dan mengelola kredit.
- b) Mengajukan usul pembiayaan, menyusun struktur pembiayaan serta memonitor dan mengendalikan penggunaan, pembayaran kembali pembiayaan sesuai perjanjian.
- c) Memasarkan produk dan jasa perbankan, penelitian dan ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.
- d) Mencari nasabah sesuai dengan target market.
- e) Membina hubungan dan memantau aktivitas nasabah.

5. Unit Pelayanan Nasabah

Fungsi-fungsi dari Unit Pelayanan Nasabah, antara lain:

- a) Melayani transaksi giro, tabungan, deposito dan ONH.
- b) Melayani permintaan, menyerahkan dan memantau permasalahan kartu ATM.
- c) Melayani permintaan pencairan margin dan deposito.
- d) Melayani informasi mengenai produk dan jasa.
- e) Melayani transaksi dalam negeri.

- f) Melayani jasa kirim uang.
- g) Melayani nasabah inti dan jasa *custodian*.
- h) Melaksanakan perbaikan penyempurnaan hasil temuan audit

Asisten Pelayan Uang Tunai

- a) Melayani semua jenis transaksi kas atau tunai, pemindahan dan kliring.
- b) Melayani kegiatan eksternal *payment point*, kas mobil, kantor kas dan cabang pembantu.
- c) Melaksanakan perbaikan atau penyempurnaan audit.

6. Unit Operasional

Unit Operasional terbagi 3 yaitu:

Analisis Pembiayaan

- a) Meneliti kebenaran dan kelengkapan data atau informasi mengenai calon debitur dengan ketentuan manajemen pembiayaan.
- b) Menilai kewajaran laporan keuangan yang diserahkan oleh debitur.
- c) Menyiapkan PAK sesuai ketentuan pembiayaan untuk disampaikan kepada unit pemasaran bisnis sebagai bagian dari PAK lengkap.
- d) Memberikan pendapat hasil analisis berbagai aspek penilaian pembiayaan.
- e) Memantau dan menganalisis aktivitas keuangan debitur melalui riwayat pembayaran sebagai bahan masukan bagi unit pemasaran bisnis.

Asisten Administrasi Pembiayaan

- a) Mengelola administrasi pembiayaan.
- b) Mengelola *portebel outstanding* dan kondisi pembiayaan.
- c) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- d) Mengelola penerbitan jaminan bank.
- e) Melaksanakan perbankan atau penyempurnaan hasil temuan audit.

Asisten Kliring

- a) Melaksanakan entry transaksi secara kliring atau pemindahan kedalam sistem operasional bank

- b) Melayani semua jenis transaksi kas atau tunai, pemindahan dan kliring.
- c) Melaksanakan perbaikan atau penyempurnaan hasil temuan audit.

7. Unit Keuangan dan Umum

Asisten Administrasi

- a) Mengelola komunikasi cabang.
- b) Menyelesaikan transaksi DPT (Daftar Post Terbuka).
- c) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- d) Mengelola output dari sistem.
- e) Mengelola laporan cabang.

Petugas Non Administrasi

- a) Memmbantu pengelolaan administrasi umum.
- b) Membantu pengelolaan kegiatan *logistic* dan urusan kerumah tanggaan.

d. Logo Perusahaan



Sumber : www.bnisyariah.co.id

Gambar 4.2

Logo Perusahaan PT. BNI Syariah

Adapun deskripsi dari Logo BNI Syariah adalah sebagai berikut :³⁵

1. Huruf BNI

Huruf “BNI”, dibuat dalam warna *turquoise* baru, untuk mencerminkan kekuatan, otoritas, kokohan, keunikan dan citra yang lebih modern. Huruf tersebut dibuat secara khusus untuk menghasilkan struktur yang orisinal dan unik.

³⁵ Di dapat dari <http://www.bnisyariah.co.id>, (home page on-line) Internet (diakses tanggal 23 Februari 2019)

2. Simbol “46”

Angka “46” merupakan simbolisasi tanggal kelahiran BNI, sekaligus mencerminkan warisan sebagai bank pertama di Indonesia. Dalam logo ini, angka “46” diletakkan secara diagonal menembus kotak berwarna jingga untuk menggambarkan BNI baru yang modern.

3. Palet Warna

Palet warna korporat telah didesain ulang, namun tetap mempertahankan warna korporat yang lama, yakni *turquoise* dan jingga. Warna *turquoise* yang digunakan pada logo baru ini lebih gelap, kuat mencerminkan citra yang lebih stabil dan kokoh. Warna jingga yang baru lebih cerah dan kuat, mencerminkan citra lebih percaya diri dan segar. Logo “46” dan “BNI” mencerminkan tampilan yang modern dan dinamis. Sedangkan penggunaan warna korporat baru memperkuat identitas tersebut. Hal ini akan membantu BNI melakukan diferensiasi di pasar perbankan melalui identitas yang unik, segar dan modern.

4. Tulisan Syariah

Tulisan Syariah pada logo ini melambangkan Asas yang dipakai asas Islam dan memberikan perbedaan yang dapat menarik minat nasabah dalam menabung.

e. **Produk-Produk Pada PT. BNI Syariah Cabang Medan**

BNI Syariah memiliki berbagai jenis produk dan jasa yang relatif lengkap untuk memenuhi kebutuhan individu, usaha kecil dan institusi. Produk dan jasa yang tersedia untuk individu, usaha kecil maupun institusi meliputi produk pembiayaan, produk investasi, produk simpanan, dan jasa-jasa perbankan. Keseluruhan produk tersebut dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa membedakan etnis maupun agama.³⁶

³⁶ Di dapat dari <http://www.bnisyariah.co.id>, (home page on-line) Internet (diakses tanggal 23 Februari 2019)

1. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan

1. BNI Syariah Tabungan Haji

Tabungan iB THI Hasanah (BNI Syariah Tabungan Haji) ialah bentuk investasi dana untuk perencanaan haji yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah* dengan sistem setoran bebas atau bulanan, bermanfaat sebagai sarana pembiayaan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).

2. BNI Syariah Tabungan Bisnis Perorangan

Tabungan iB Bisnis Hasanah Perorangan (BNI Syariah Tabungan Bisnis Perorangan) ialah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah* yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dalam mata uang Rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

3. BNI Syariah Tabungan Prima

Tabungan iB Hasanah Prima (BNI Syariah Tabungan Prima) ialah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah segmen *high networth individuals* secara perorangan dalam mata uang Rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

4. BNI Syariah Tabungan Anak

BNI Syariah Tabungan Anak (Tabungan iB Tunas Hasanah) adalah produk simpanan dalam mata uang Rupiah berdasarkan akad *wadiah* yang diperuntukan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun.

5. BNI Syariah Tabungan Bisnis Non Perorangan

Tabungan iB Hasanah Bisnis Non Perorangan (BNI Syariah Tabungan Bisnis Non Perorangan) ialah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad

Mudharabah yang dilengkapi dengan detil mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dalam mata uang Rupiah untuk nasabah non perorangan.

6. BNI Syariah Tabungan iB Hasanah

Bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah* atau simpanan dana yang menggunakan akad *Wadiah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah dalam mata uang Rupiah.

7. BNI Syariah Tabungan Rencana

Tabungan iB Tapenas Hasanah (BNI Syariah Tabungan Rencana) ialah bentuk investasi dana untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah* dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

8. TabunganKu iB

TabunganKu iB ialah produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad *Wadiah* dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

2) Deposito

BNI Syariah Deposito (Deposito iB Hasanah) yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dengan menggunakan prinsip *Mudharabah*.

3) Giro

BNI Syariah Giro (Giro iB Hasanah) ialah titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan

menggunakan Cek, Bilyet Giro, sarana pemerintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan.

2. Produk Pembiayaan

a. Pribadi

a. BNI Syariah Kepemilikan Emas

BNI Syariah Kepemilikan Emas (Pembiayaan Emas iB Hasanah) merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad *Mudharabah* (jual beli).

b. BNI Syariah KPR Syariah

BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon

c. BNI Syariah Multi Jasa

Multijasa iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

d. BNI Syariah Otomotif

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

e. BNI Syariah Pembiayaan Jaminan Cash

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

f. BNI Syariah *Flexi* iB Hasanah

Flexi IB Hasanah adalah kerjasama dengan perusahaan/ lembaga/instansi dalam rangka pembiayaan kepada pegawainya. Dalam kerjasama ini perusahaan melakukan pennebetan gaji untuk kepentingan angsuran pegawai.

g. BNI Syariah Pembiayaan Haji

Pembiayaan THI iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor *seat* porsi haji dengan menggunakan akad ijarah.

h. BNI Syariah Multiguna

Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau *fixed asset* yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.

b. Korporasi

a) BNI Syariah Multifinance

Pembiayaan kepada *Multifinance* adalah penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *executing*, kepada *Multifinance* untuk usahanya dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip Syariah.

b) BNI Syariah *Linkage* Program

Pembiayaan Kerjasama *Linkage* Program iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke end user (pengusaha mikro, kecil, dan menengah

syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping.

c) BNI Syariah Kopkar/Kopeg

Pembiayaan Kerjasama Kopkar/Kopeg iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/Koperasi Pegawai (kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah ke *end user*/pegawai.

d) BNI Syariah Usaha Besar

Usaha Besar iB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

e) BNI Syariah *Valas*

Pembiayaan *Valas* iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing.

f) BNI Syariah Ekspor

Pembiayaan Ekspor iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada eksportir (perusahaan ekspor), baik dalam rupiah maupun valuta asing untuk keperluan modal kerja dalam rangka pengadaan barang-barang yang akan diekspor (sebelum barang dikapalkan atau *preshipment*) dan untuk keperluan pembiayaan proyek investasi dalam rangka produksi barang ekspor.

g) BNI Syariah *Onshore*

Pembiayaan *Onshore* iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing untuk membiayai usaha yang dikategorikan kegiatan ekspor (penghasil devisa).

h) BNI Syariah Sindikasi

Pembiayaan Sindikasi iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh dua atau lebih Lembaga Keuangan untuk membiayai suatu proyek atau usaha dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh agen yang sama pula.

c. Mikro

a) Rahn Mikro

Pembiayaan mulai dari Rp. 500 ribu hingga Rp. 50 Juta

Jangka Waktu Pembiayaan 3, 6, 9,12 bulan (tidak dapat diperpanjang)

Tujuan:

Modal usaha/produktif, biaya pendidikan, kesehatan dan lain-lain(konsumtif) serta keperluan lainnya.

b) Mikro 3 iB Hasanah

Pembiayaan mulai dari Rp. 50 Juta hingga Rp. 5000 Juta

Jangka Waktu Pembiayaan mulai dari 6 bulan hingga 60 bulan

Tujuan:

Pembiayaan pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

c) Mikro 2 iB Hasanah

Pembiayaan mulai dari Rp. 5 Juta hingga Rp. 50 Juta

Jangka Waktu Pembiayaan mulai dari 6 bulan hingga 36 bulan

Tujuan:

Pembiayaan pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

d. Usaha Kecil dan Menengah

a) BNI Syariah Usaha Menengah

Wirausaha iB Hasanah (WUS) adalah fasilitas produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak

bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan-peraturan perundangan yang berlaku.

b) BNI Syariah *Dealer* iB Hasanah

Pola kerjasama pemasaran dealer dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak. Hal tersebut membutuhkan tenaga yang cukup besar dalam hal penyaluran, pemantauan atau penyelesaian pembiayaannya.

c) BNI Syariah Tunas Usaha

Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 Tahun 2007.

d) BNI Syariah Usaha Kecil

Usaha Kecil iB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

e) BNI Syariah *Linkage*

Pembiayaan Kerjasama *Linkage* Program iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dan lain-lain) untuk diteruskan ke *end user* (pengusaha mikro kecil dan menengah syariah), kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping.

B. Temuan Penelitian

Dari hasil penelitian ini didapatkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan oleh peneliti pada kurun waktu bulan Februari 2019. Dengan jumlah pertanyaan yaitu 22, Dimana seluruh informan yang

melakukan wawancara adalah karyawan BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan SME Account Officer dan Costumer Processing Head.

Berikut adalah hasil wawancara dari penelitian di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan dengan SME Account Officer yaitu Bapak Arif Hidayat.

1. Menurut pendapat bapak, apakah yang dimaksud dengan perilaku *moral hazard* ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “*Moral Hazard* itu sebenarnya lebih kepada, keseriusan yang ditunjukkan nasabah, terhadap misalnya pembiayaan, Moral hazard atau kalau ininya kan niat baik, jika nasabah itu serius ee apa maka dia akan memberikan persyaratan-persyaratan yang diberikan oleh bank, jadi sekarang kan nasabah, ambil pembiayaan, tapi tujuannya bukan untuk ini, sekedar ambil toh, bukan untuk dibayar, jadi yah begitu, misalnya dia, salah satunya yah kalo contoh yah, moral hazardnya kurang bagus itu yah, dia punya rumah, kemudian nggak laku-laku gitu, dia karena nggak laku-laku kemudian dia akali dengan menggunakan fasilitas KPR, seolah-olah orang lain beli rumahnya, setelah dia dapatkan pembiayaannya, dia nggak ini, dia nggak bayar, jadi mereka kayak fraud, ngerjain bank, itulah salah satu contoh moral hazard, jadi sebenarnya kalau nasabah itu betul-betul berniat untuk minta pembiayaan, pasti dia akan memenuhi semua persyaratan dari pihak bank, kayak misalnya kadang diminta jaminan tambahan, sebenarnya bukan untuk mempersulit dari nasabah itu, tapi untuk melihat keseriusannya, kalo dia serius mampu mengambil pembiayaannya pasti dia akan menyerahkan semua yang dipersyaratkan sama bank, tapi kalau di nggak serius, dia pasti akan protes atau setengah-tengahlah.”³⁷

2. Apakah penyebab perilaku *moral hazard* yang terjadi di perusahaan bapak ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Ee selama ini di BNI syariah nggak ada sih yang begitu nggak ada, cuman

³⁷ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

memang kan salah satu resikonya, nasabah mengatakan bahwa hasil usahanya itu sedang rugi sehingga dia tidak mau membayar. karena kan jelas sekali sih, kalau bilang hasil usahanya nggak ada, sementara real di lapangan usahanya tetap jalan, jual belinya tetap jalan yah, kan kita nggak ini.”³⁸

3. Apakah perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil dan apa kendala yang dihadapi dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Hmm kita kan setiap beberapa bulan itu kita lakukan kunjungan, memantau usahanya tetap jalan, melihat kondisi keuangannya, melihat kondisi usahanya, melihat jalannya usahanya, melihat apa lagi itu, kemampuan mengelola keuangannya, semuanya kita analisa makanya kita selalu pantau, bagaimana jalannya usahanya nasabah, kita selalu intens, sebulan sekali. selain kunjungan kita kan kita juga pemantauan terhadap situasi ekonomi yang terkait gitu. Misalnya jatuh harga, kalau kayak kemarin waktu harga bawang tiba-tiba naik, harga komoditi-komoditi naik, kan itu berpengaruh ke nasabah yang terkait makanya kita lihat situasi ekonomi, kita juga langsung bertanya ke nasabahnya.”³⁹

Terkait kendala pak?

Kalau kita alhamdulillah lumayan cukup, nggak ada masalah, paling kendala di fasilitas yang dibutuhkan itu kendaraan, kendaraan operasional, tinggal atur waktunya aja.⁴⁰

4. Apa sanksi yang diberikan kepada mitra usaha yang melakukan perilaku *moral hazard* dan merugikan perusahaan bapak ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Kalau ada yah kita sesuai dengan langkah-langkah eee yang langkah-langkah yang ada diperbankan, kayak misalnya kalau dia tidak bayar angsuran, paling

³⁸ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019

³⁹ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁴⁰ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

dikasi peringatan e, di kasi peringatan kemudian kalau tetap tidak di bayar juga maka nah dia di ini, ini di berikan peringatan lagi sesuai dengan jangka waktu tunggakannya, kemudian kalo memang tidak, kami juga menawarkan solusi kepada nasabah, masukan penjualan untuk menyelesaikan pembiyaannya jadi kita lebih ke pendekatan-pendekatan persuasif, kalau nasabah tidak mampu membayar, kan kebanyakan itu yang membuat begitu, pada umumnya itu, pola pola konsumsinya yang terlalu besar, sehingga tidak memperhitungkan kemampuannya dia kemampuan membayarnya.sehingga pinjam sini pinjam sana. Ada tawari lagi kartu kredit di ambil mentawari lagi kartu kredit di ambil kartunya. Sehingga dia nggak sadar bahwa sudah lebih besar pasak daripada tiang, jadi nggak mampu membayar, kalau kita dari bank ada tahapan-tahapannya kalau misalnya sudah maksimal sekali nggak bisa di apa yah, terpaksa dilelang, tapi kita nggak langsung ada tahapannya.”⁴¹

5. Salah satu perilaku *moral hazard* dalam dunia perbankan adalah ketika nasabah tidak menggunakan dana sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan oleh pihak perbankan, bagaimana tindakan bank jika ada nasabah yang melakukan hal tersebut dan bagaimana dampaknya terhadap pendapatan bank?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Pertama kan kita, biasanya kita sudah peringati, biasanya kita sudah sampaikan ke nasabah, untuk penggunaan dana bank itu harus, ee penggunaan dana bank itu harus seizin dari pemberi dana, dalam hal ini BNI Syariah, kalau misalnya ada penyalahgunaan atau ini yah berarti nasabanya yang salah karena kita sudah peringatkan. Ya kan ee artinya dia salahnya sendiri kan ketika dia tidak mampu kita peringat in yah tapi kalau sampai berdampak ke kemampuan membayarnya, yah langkah-langkah seperti tadi, Kalau itu sih, apa kelihatan kalau dia pake untuk konsumsi karena kita kan ada, setiap transaksi yang dilakukan ada bukti-buktinya, jadi nggak gampang juga untuk dia membelokkan.

⁴¹ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

Kalau bank sebenarnya dampaknya tidak terlalu ini, karena kita langsung melakukan langkah-langkah itu tadi, sudah ada usaha preventif, penggunaan dananya tidak sekaligus, kita kasi bertahap.”⁴²

6. Apakah bapak pernah mendengar tentang motivasi spiritual ? Mohon pendapat atau penjelasan bapak ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Motivasi spiritual biasa sih kita, jadi yah kelebihanannya kalau di bank syariah itu artinya kita juga menyadarkan ke nasabah, apalagi pembiayaan itu kan utang, kalau nggak dibayar itu kan nanti bagaimana kan, karena islam itu bukan hanya saat hidup di dunia aja.”⁴³

7. Menurut pengamatan bapak, bagaimana motivasi spiritual berpengaruh terhadap perilaku nasabah pada pembiayaan berbasis bagi hasil ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Jadi kan pada umumnya nasabah yang mengambil pembiayaan syariah atau bagi hasil intinya mereka itu tau dengan sistem riba, sebagaimana kita ketahui riba kan tidak sesuai dengan syariah islam, mereka ini betul betul memang, mau ee bersyariah, jadi otomatis sebenarnya memang motivasi spiritual yang membuat mereka mengambil pembiayaan bagi hasil itu, intinya bukan semacam , dia pemikirannya itu bukan lagi, apa yang saya dapat dengan cepat tapi lebh ke bagaimana yang sesuai dengan syariah islam, sudah ditawarkan sama bank BNI konven, tapi dia nggak mau, saya mau pembiayaan yang syariah.”⁴⁴

8. Apakah Motivasi spiritual berpengaruh terhadap perilaku *moral hazard* nasabah dalam pembiayaan bagi hasil ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Berpengaruh karena betul-betul ini bukan sekedar penghasilannya, tapi ini berkah atau tidak, rata-rata begitu, karena ada beberapa nasabah kemarin, tapi kalau untuk pindah secara tiba-tiba dia kena denda juga,

⁴² Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁴³ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁴⁴ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

dendanya juga ekstrimnya itu dia mau jual jaminannya dipake lunasi fasilitasnya yang ada di bank konvensional, Cuma kan nggak bisa sekaligus, perlahan-lahan dia kurangi, karena dia sering ikut kajian gitu, pembiayaan syariah.”⁴⁵

9. Apakah selama bank syariah ada di Medan tidak pernah ada perilaku *moral hazard* ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Ada sih, tapi dulu, intinya itu moral hazard itu kalau memang orang ini niatannya nggak bagus, otomatis ujung-ujungnya juga, hasilnya juga nggak bagus, karena dia akan menggunakan segala cara pasti, dia nggak pikir pembiayaan ini untuk apa, tapi dia pikir pembiayaan itu seolah-olah dia dapat uang, padahal itu kan harus dibayar, sehingga artinya dia terjebak sendiri. Dia kan di *blacklist* di seluruh bank.”⁴⁶

10. Selain koperasi kemana saja pembiayaan *Mudharabah* disalurkan ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Pembiayaan mudharabah lebih banyak disalurkan ke lembaga-lembaga keuangan begitu, koperasi syariah, tidak langsung ke end user.”⁴⁷

11. Apakah perilaku *moral hazard* yang terjadi karena kesengajaan atau ketidaktahuan nasabah dengan aturan bank ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Kalau dibilang nggak tau itu nggak mungkin, karena pertama akadnya dibacakan, di akad itu kan ada semua, kewajiban nasabah juga, jadi kalau misalnya di bilang, saya tidak tau, disuruh tanda tangan biasanya alasan sementara proses pengajuan pembiayaan itu kan panjang, mulai dari tujuannya untuk apa, kita datang liat lokasi jadi kemudian ketika akad dibacakan lagi hak dan kewajibannya, kemudian setuju, kemudian pada saat dia menunggak baru dia bilang tidak tau, kan lucu.”⁴⁸

⁴⁵ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁴⁶ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁴⁷ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁴⁸ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

12. Apakah dampak dari perilaku tersebut ?

Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer menjawab “Kalau apa kan ada yang terlambat, eee pertama berpengaruh ke dirinya sendiri, yah kemudian karena ketika dia tidak membayarkan, semakin dia tidak membayar pembiayaan, otomatis eee di mata bank reputasinya jelek, karena sekarang ada info bank, jadi di seluruh bank dia akan kesulitan juga meminjam, sudah kesulitan meminjam. jadi semua bank sudah tau, jadi kalau bank itu tanggung sendiri. Eee itu mungkin akan, tapi kita akan lakukan tindakan-tindakan, kita akan surati, dianya akan kembali membayar.”⁴⁹

Berikut adalah hasil wawancara dari penelitian di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan dengan Costumer Processing Head yaitu Bapak Arif Ananda Hasibuan.

1. *Mudharabah* dan *Musyarakah* adalah akad penyertaan modal yang sesuai dengan prinsip syariah karena berlandaskan akad bagi hasil. Sehingga keharaman bunga dalam syariah membawa konsekuensi adanya penghapusan bunga secara mutlak.

a. Bagaimana pendapat bapak terkait pernyataan tersebut ?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Costumer Prcessing Head menjawab “Jadi memang benar, *mudharabah* dan *musyarakah* ini, ee kita pake, pertama dalam pembiayaan itu sendiri ditentukan dulu nisbahnya, nisbahnya bank berapa. Setelah itu, dengan apa namanya *equivalent rate* yang sudah kita tentukan kita menentukan yang namanya nisbah, nisbahnya berapa, nisbahnya bank berapa, kalau tadi kan *persentase* ee apa namanya *share* modal kan, *share* modal terus kemudian nisbah bagi hasil.”⁵⁰

b. Bagaimana pendapat bapak terkait fenomena tersebut ?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Costumer Prcessing Head menjawab “Sebenarnya kalau boleh dibilang tergantung jenis usaha,

⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁵⁰ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

kalo misalkan kita terkait akad itu, jadi kita nggak bisa gitu semuanya di musyarakahin semuanya di mudharabahin, nggak bisa gitu juga. contoh kita mau beli alat, mau beli alat ya cocoknya *murabahah*, karena pembelian. dia mau beli stok cocoknya *murabahah*, *musyarakah* itu rata-rata proyek, *mudharabah* yah *Linkages* , bisa juga kalo untuk, sebenarnya modal kerja pun bisa *musyarakah*, tapi terkadang si nasabahnya itu agak ribet mungkin yah untuk bikin laporan keuangan bulanan karena kan kalo dia harus melaporkan keuangan bulanannya, karena kan kalo *musyarakah*, itulah makanya kenapa lebih memilih *murabahah*.”⁵¹

c. Apakah yang dilakukan perusahaan bapak terkait fenomena tersebut?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Costumer Prcessing Head menjawab “Kalau kami sebenarnya tunduknya ke kebutuhan, jadi si nasabahnya itu sendiri kebutuhannya seperti apa, kita memberikan solusi sesuai dengan kebutuhannya, jadi nggak bisa juga kita paksakan, harus musyarakahnya ditingkatin atau apa, tergantung kalau misalkan proyeklah, proyek pembangunan jalan kayak gitu yah cocoknya memang musyarakah, jadi ndak bisa kita mengarahkan kita harus make akad tertentu, kenapa pun *murabahah* lebih dominan karena di perbankan sendiri, perbankan syariah khususnya mungkin di BNI Syariah itu KPR masih mendominasi, jadi jual beli *griya*, masih mendominasi sehingga *murabahah* juga masih lebih besar di bandingkan akad-akad yang lain.”⁵²

2. Menurut bapak apakah yang menyebabkan rendahnya produk *mudharabah* dan *musyarakah* dari pada produk *murabahah*?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Costumer Prcessing Head menjawab “Itu tadi, karena memang di BNI Syariah sendiri untuk portofolio konsumtif sendiri kan konsumtifkan rata-rata 95% *murabahah*, jadi dari situ saja sudah kelihatan condongnya kemana,

⁵¹ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁵² Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

terus kemudian pembiayaan produktif itu sendiri *murabahah* juga dominan, karena rata-rata untuk investasi, untuk pembelian mesin, walaupun ada juga yang kayak misalkan pembayaran rumah perumahan dan sebagainya itu pakai akad *musyarakah*.⁵³

3. Penyebab dari rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil pada perbankan syariah salah satunya adalah karena tingginya risiko dari calon pengelola dana karena *Moral Hazard* dan kurangnya kesiapan sumber daya manusia di perbankan syariah.

- a. Bagaimana pendapat bapak terkait pernyataan tersebut ?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Costumer Prcessing Head menjawab “yah bisa jadi, terutama kalau yang akad *mudharabah* ya, seperti saya singgung kemarin, karena 100 persen modal dari bank selain itu kalau untuk akad *musyarakah* sendiri kan memang *musyarakah*, *mudharabah* bagi hasil memang perbankan juga menguasai terkait dengan bisnis itu, kalau untuk walaupun sebenarnya untuk *murabahah* sendiri kita juga harus menguasai bisnis utamanya nasabah tapi kan lebih dalam lagi kalau misalkan kita membiayai di *musyarakah* karena kita harus tahu, dia pembayarannya itu dominannya di bulan-bulan tertentu, atau model bisnisnya seperti apa, kalo *murabaha* kan jelas, apa namanya untuk pembelian skemanya berapa.”⁵⁴

- b. Bagaimana perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil ?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Costumer Prcessing Head menjawab “Kita itu namanya ada kunjungan berkala, kunjungan berkala itu minimal sebenarnya dilakukan 1 tahun 2 kali. Tujuannya itu pertama *controlling*, *contorolling* nasabahnya itu apakah pembiayaan yang kita salurkan itu sudah sesuai belum. Terus kita juga *early warning*, mendeteksi lebih dini apa yang kemungkinan terjadi, kalau misalkan katakanlah dia ada permasalahan, entahkah itu permasalahan

⁵³ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁵⁴ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

operasional, hukum, kita tetap harus menjalin komunikasi, terutama dengan *key person*, bagian keuangan, bagian HRD, jadi kita lakukan komunikasi.”⁵⁵

4. Dalam perbankan Konvensional dikenal istilah 5c+7p yang merupakan kriteria yang harus dimiliki oleh seorang nasabah jika akan mengajukan pembiayaan. Apakah BNI Syariah Kantor Cabang Medan juga menggunakan kriteria 5c+7p dalam menyeleksi nasabah ?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Customer Processing Head menjawab “Kalo disini ada namanya 1p 5c. P nya itu *purpose*, jadi tujuannya itu apa, investasikah, modal kerjakah. 5cnya sama tapi sebenarnya terkait hal-hal itu sama ja, tapi kami nggak ngebahas kan memang tiap-tiap bank juga nyebutnya aja beda-beda,ada yang cuman *first way out*, *secon way out*, *first way out* dari gaji, *second way out* dari jaminan juga ada. kalo ini juga, kalo kami juga biasanya ada beberapa aspek mislanya ada aspek manajemen, aspek pemasaran terus namanya risiko-risiko. apa intinya sebenarnya yang 7p pasti *included* di analisa.”⁵⁶

5. Bagaimanakah analisa kriteria calon nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah* pak?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Customer Processing Head menjawab

- 1) *Current Rasio* itu minimal 1: 2 *current rasio* itu yaitu perbandingan aset lancar dan utang lancar .
- 2) *Debt equity ratio* rasio utang terhadap modal tidak boleh melebihi 2 : 1 utang kalau di bagi modal tidak boleh lebih dari 2,1. Lebih kecil lebih bagus.
- 3) Analisa *cash flow*, dianalisa *cash flow* itu, pada intinya melihat cash in perusahaan, cash out perusahaan dikurangi beban-beban operasional, itu masih ada, positif nggak *cash flow*nya, maksudnya pendapatan perusahaan itu berapa dikurang pengeluaran-pengeluaran

⁵⁵ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁵⁶ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

setiap bulan, itu masih positif atau nggak tiap bulannya dibandingkan dengan posisi kas.⁵⁷

Persyaratan lainnya yah seperti juga tercantum dalam:

- 1) Tidak ada riwayat menunggak di bank lain, *Personal Guarantee*, Asuransi kebakaran Kalau misalnya modal kerja yah asuransi persediaan.

Kriteria :

- 2) Minimal sudah beroperasi 2 tahun.
 - 3) Perizinan lengkap.⁵⁸
6. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon mitra usaha dalam mendapatkan pembiayaan *Musyarakah* dan *Mudharabah*?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Customer Processing Head menjawab “Surat permohonan, Surat persetujuan dewan komisaris, Fotocopy KTP/NPWP, Fotocopy akte pendirian, Fotocopy akte perubahan, Fotocopy pengesahan mengkumham, SIUP, Surat izin lainnya yang terkait, Rekening bank 1 tahun terakhir, Fotocopy sertifikat dan IMB.”⁵⁹

7. Apakah BNI Syariah mewajibkan kepada Mitra usahanya untuk membuat laporan usaha dan apakah ada standar baku yang ditetapkan oleh perusahaan bapak terkait penyusunan laporan keuangan mitra usaha?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Customer Processing Head menjawab “wajib, Hmm kalo laporan keuangan itu sama dengan laporan keuangan biasa, tidak ada standar dari bank BNI syariah.”⁶⁰

8. Apakah dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* ada standar biaya terkait jenis usaha yang di jalankan oleh nasabah ?

⁵⁷ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Customer Processing Head menjawab “Pasti ada, jadi ada namanya tuh *checking* kewajaran. contohnya misalkan modal kerja untuk perputaran usaha atau pembelian barang kita harus melihat lamanya dia perputaran persediaan berapa lama, perputaran piutangnya berapa lama, kasnya berapa lama, contoh ada namanya tuh *working capital game over* disitu itu untuk melihat kebutuhan modal kerjanya, kalo kebutuhan modal kerjanya melebihi, berarti untuk investasinya udah nggak wajar, kita bisa turunkan sesuai kita. 20 juta permeter itu juga nggak wajar, jadi kita tetap melihat kewajaran investasi, kewajaran dalam pembelian suatu barang, modal kerja kalo kebutuhan modal kerjanya, misalkan 1meter. Standarnya sih, kalau dibidang standar bakunya nggak cuman kan kita, contoh kita mau bangun rumah, kita udah tahu paling 2,5 juta, 3,5 juta, 4 juta itu udah paling bagus. kalau 7 juta itu udah nggak wajar. Kalo mudharabah, kita lihat ratenya, ratenya koperasi itu berapa kalo, rata-rata itu sekitar 18 atau 24 % , kalau misalkan kita lempar ke mereka 12% berarti sisanya jaid pendapatan dia.”⁶¹

9. Jaminan merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Apakah jaminan yang bernilai merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh seorang calon mitra usaha ?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Customer Processing Head menjawab “Yang pasti iya, karena kan kita harus menerapkan prinsip kehati-hatian, karena uang yang kita gunakan adalah uang nasabah, dalam hal ini pihak ketiga. Maka kita juga punya kewajiban untuk mengembalikannya, salah satu moral hazardnya si nasabah dalam memenuhi kewajibannya di kita, itu adalah jaminan. Jaminan itu macem-macam jaminan bergerak, tidak bergerak. jaminan itu wajib, pernah ada kasus koperasi, tidak ada jaminan. Jaminannya sebenarnya ada, cuman eksekusinya nggak gampang walaupun sebenarnya pembiayaan produktif

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

itu adalah karakter *based*, jadi yang paling utama kita lihat adalah karakternya.”⁶²

10. Menurut pengamatan bapak apakah *moral hazard* yang dilakukan oleh mitra usaha terjadi karena kesengajaan atau ketidatahuan akan aturan dalam akad pembiayaan berbasis bagi hasil ?

Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku *Costumer Prcessing Head* menjawab “Yah kita ngga bisa ngejudge gitu sih, ya memang ada, sengaja kelihatan, kalau di Sumatera Utara, ini juga, rata-rata habis usahanya kencang itu dia lebih konsumtif, contoh beli rumah baru, beli mobil, padahal dia kewajibannya belum terpenuhi semua, itu juga harus diperhatikan, karena yang namanya orang yah ketika punya uang itu, hasrat ingin memiliki suatu barang atau apapun itu pasti ada, kosumtif itu pasti ada, yang dulunya mungkin punya mobil merek *innova* atau *avanza* ketika ada uang beli *ranler* yang notabenenya sebenarnya nggak perlu, di *internet* sendiri di *facebook* itu kan udah banyak contohlah *mark suceberg* baju dan ininya juga biasa-biasa aja, banyak pengusaha yang penampilannya biasa-biasa ajawalaupun memang di kalangan tertentu penampilan itu utama, tapi kalau sampai mengabaikan kewajibannya.”⁶³

C. Pembahasan

Hasil penelitian di atas merupakan proses penelitian lapangan yang telah dilakukan peneliti selama kurun waktu Februari 2019 dengan pemenuhan persyaratan administrasi penelitian dari pengurusan surat izin penelitian mulai pada Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, hingga persetujuan *Operational Manager* pada BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan sebagai informan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif tentang, bagaimana perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil.

⁶² Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁶³ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

a. Perilaku Moral Hazard

i. Perilaku *Moral Hazard* Nasabah Pada PT. BNI Syariah Cabang Medan

Moral hazard dalam dunia perbankan setidaknya dapat dibedakan atas dua tingkatan, yaitu *Moral hazard* pada tingkat bank dan *moral hazard* pada tingkat nasabah.⁶⁴ *Moral hazard* pada bank terjadi ketika bank syariah sebagai *mudharib* tidak berhati-hati dalam menyalurkan dana sehingga berpotensi menimbulkan *moral hazard* disisi nasabah dan menyebabkan kerugian. *Moral hazard* pada nasabah umumnya terjadi pada produk pembiayaan berbasis pada *equity financing* (*mudharabah* dan *musyarakah*) atau biasa dikenal dengan *profit loss sharing*. Akad *mudharabah* yang tidak mensyaratkan jaminan dan juga memberikan hak penuh pada *mudharib* untuk menjalankan usaha tanpa campur tangan *shahibul maal* dan ditanggungnya kerugian oleh *shahibul maal* yang mengakibatkan akad pembiayaan ini sangat rentan terhadap masalah *moral hazard*. *Moral hazard* pada sisi nasabah ini merupakan isu global yang menyebabkan bank syariah lebih memilih dengan pembiayaan dengan basis *debt financing* (*murabahah, istinaha, dan salam*). *Moral hazard* terjadi karena kecenderungan perilaku-perilaku yang tidak bermoral seperti ketidakjujuran, ketidakpedulian, ketidaktauan atau ketidaktabahan hati. PT. BNI Syariah sebagai salah satu bank syariah terbesar di Medan mengaku pernah menemukan nasabah yang melakukan perilaku *moral hazard*, seperti yang dituturkan oleh Bapak Arif Hidayat.⁶⁵

“...Ada, tapi dulu, intinya *moral hazard* itu kalau memang orang itu niatannya tidak bagus, otomatis ujung-ujungnya juga, hasilnya juga tidak bagus, karena dia akan menggunakan segala cara, pasti dia tidak berpikir pembiayaan ini untuk apa, tapi dia pikir pembiayaan itu seolah-olah dia dapat uang, padahal itu kan harus dibayar, sehingga artinya dia terjebak sendiri dan ia akan di *blacklist* di seluruh bank.”

Perilaku *moral hazard* selain merugikan perbankan, perilaku tersebut juga akan merugikan nasabah yang melakukan perilaku *moral hazard*

⁶⁴ Khaikal Mulki, *Analisis pengaruh moral Hazard terhadap pembiayaan syariah di Indonesia*, Skripsi SI, Universitas Islam negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta, H.14

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019

tersebut. Perilaku tersebut membawa konsekuensi nasabah tersebut akan di *Black list* oleh Bank Indonesia, dan akhirnya nasabah tersebut akan sulit untuk mendapatkan pembiayaan di seluruh bank, Hal ini sejalan dengan pendapat Umer Chapra dalam Hadi, yang mengatakan bahwa orang yang tidak berlaku jujur dalam *mudharabah* nantinya tidak akan dipercaya dan tidak dapat bersaing dalam mendapatkan pembiayaan *mudharabah* untuk kedua kalinya sehingga dia tidak akan melakukan hal tersebut. Nasabah yang mengambil pembiayaan lalu tidak membayarnya selain mendapat reputasi jelek di mata perbankan, nasabah tersebut juga perlu memahami bahwa pembiayaan itu adalah utang yang harus dibayar. Sehingga motivasi atau niat nasabah dalam mengambil pembiayaan harus berangkat dari niat yang jernih dan, tujuannya harus jelas.⁶⁶

Selain itu, Bapak Arif Hidayat juga memberikan contoh *moral hazard* yang pernah terjadi di BNI syariah.⁶⁷

“...*moral hazard* itu kurang bagus ya, contohnya dia punya rumah, kemudian nggak terjual-jual gitu, karena tidak terjual-jual kemudian dia manipulasi dengan menggunakan fasilitas KPR, seolah-olah orang lain beli rumahnya, setelah dia dapatkan pembiayaannya, dia tidak bayar, jadi mereka kayak *fraud*, ngerjain bank, itulah salah satu contoh *moral hazard*, jadi sebenarnya kalau nasabah itu betul-betul berniat untuk minta pembiayaan, pasti dia akan memenuhi semua persyaratan dari pihak bank, seperti misalnya diminta jaminan tambahan, sebenarnya bukan untuk mempersulit nasabah itu, tapi untuk melihat keseriusannya, kalo dia serius mampu mengambil pembiayaannya pasti dia akan menyerahkan semua yang dipersyaratkan sama bank, tapi kalau dia tidak serius, dia pasti akan protes ke banknyakan.”

Jadi salah satu perilaku *moral hazard* yang terjadi di BNI Syariah adalah *Fraud*. *Fraud* atau penipuan adalah sebuah perilaku yang merugikan orang lain atau lembaga lain. *Moral hazard* yang seperti ini adalah *moral hazard* yang memang terjadi karena kesengajaan dari nasabah tersebut, adanya perilaku *moral hazard* yang dilakukan nasabah pada dasarnya akan membuat bank akan lebih berhati-hati dalam

⁶⁶ A Chairul Hadi, “Poblematika Pembiayaan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia” dalam *Al-Iqtishad*, Vol. III, h. 203

⁶⁷ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019

menyalurkan pembiayaannya, karena risiko yang akan dihadapi oleh bank akan semakin tinggi. Perilaku nasabah yang melakukan *Fraud* atau kecurangan ini akan membuat bank syariah akan semakin berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasil. Perilaku tersebut juga akan memperburuk citra nasabah di mata bank syariah. *Fraud* yang dilakukan oleh nasabah disebabkan oleh *asimetri informasi*, karena bank kurang mengetahui usaha yang dijalankan oleh nasabah tersebut. Berdasarkan konteks teori keagenan *moral hazard* terjadi ketika ada *asimetri informasi* antara prinsipal sebagai pemilik perusahaan dengan agen sebagai pengelola perusahaan. Agen adalah pihak yang mempunyai informasi yang lebih banyak mengenai perusahaan, sehingga mengetahui kondisi dan prospek perusahaan di masa datang. *Moral hazard* akan terjadi ketika agen mempunyai niat untuk memaksimalkan kekayaannya tanpa memperhatikan kepentingan pihak lain terutama prinsipal. Kekayaan yang diperoleh agen dari mengelola dana pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Adanya *asimetri Informasi* akan menyebabkan perilaku *moral hazard* semakin tinggi.

Menurut Bank BNI syariah salah satu yang membuat nasabah melakukan perilaku *moral hazard* adalah karena peningkatan keinginan atau perilaku konsumtif nasabah pada saat usaha yang dijalankannya mengalami kemajuan, sehingga ada beberapa nasabah yang biasa lupa dengan kewajibannya, seperti yang disampaikan oleh Consumer Processing Head Bapak Arif Ananda Hasibuan berikut ini :⁶⁸

“...Kalau di Sumatera Utara ini, rata-rata habis usahanya kencang itu dia lebih konsumtif, contoh beli rumah baru, beli mobil, padahal dia kewajibannya belum terpenuhi semua, itu juga harus diperhatikan, karena yang namanya orang yah ketika punya uang itu, hasrat ingin memiliki suatu barang atau apapun pasti ada ya, Kosumtif itu pasti ada, yang dulunya mungkin punya mobil merek innova/avanza, ketika ada uang beli *ranler* yang notabenenya, sebenarnya nggak perlu, di internet sendiri di *facebook* itu kan udah banyak contohlah, *mark suckerberg* baju dan ininya juga biasa-biasa aja, banyak pengusaha yang penampilannya biasa-biasa

⁶⁸ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

aja walaupun memang di kalangan tertentu penampilan itu utama, tapi kalau sampai mengabaikan kewajibannya ya buat apa.”

Dari pernyataan ini bisa disimpulkan bahwa perilaku konsumtif juga menjadi salah satu faktor yang mendorong adanya perilaku *moral hazard*. *Moral hazard* bukan hanya terjadi karena faktor sengaja seperti tidak mau membayar angsuran atau pinjaman akan tetapi menunda untuk membayar angsuran atau pinjaman juga termasuk *moral hazard*. Dalam islam, umat Islam dianjurkan untuk memenuhi setiap akad-akadnya yang telah dilakukannya.

Perilaku *moral hazard* yang terjadi di Bank BNI syariah dapat disimpulkan dalam tabel berikut.

Tabel 4.1 Perilaku *Moral Hazard* Pada PT. BNI Syariah KC Medan

Perilaku Moral Hazard	Penjelasan
Tidak membayar pembiayaan	Salah satu perilaku <i>moral hazard</i> yang terjadi adalah nasabah mengambil pembiayaan lalu tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar. Perilaku tersebut membawa konsekuensi nasabah tersebut akan di <i>Black list</i> oleh Bank Indonesia, dan akhirnya nasabah tersebut akan sulit untuk mendapatkan pembiayaan di seluruh bank. Salah satu faktor pendorong yang membuat nasabah melakukan perilaku <i>moral hazard</i> adalah karena dorongan perilaku konsumtif dari nasabah tersebut.
Manipulasi biaya	Perilaku manipulasi biaya terjadi utamanya di pembiayaan <i>Musyarakah</i> . Nasabah memanipulasi harga-harga bahan baku yang digunakan dalam proyek tersebut. Mitra usaha melakukan <i>Mark-up</i> untuk meningkatkan keuntungan yang didapatkan.
<i>Fraud/ kecurangan</i>	<i>Fraud/ kecurangan</i> yang terjadi di bank BNI syariah adalah mengalihkan tanggung jawab nasabah dengan menggunakan fasilitas KPR (kredit perumahan Rakyat) ke orang lain yang

	<p>sebenarnya fiktif atau tidak ada, sehingga pembiayaan tersebut tidak dibayar oleh nasabah tersebut. <i>Moral hazard</i> yang seperti ini adalah <i>moral hazard</i> yang memang terjadi karena kesengajaan dari nasabah tersebut, Adanya perilaku <i>moral hazard</i> yang dilakukan nasabah pada dasarnya akan membuat bank akan lebih berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaannya, karena risiko yang akan dihadapi oleh bank akan semakin tinggi.</p>
--	--

ii. Pandangan Bank Syariah terhadap perilaku *Moral Hazard* pada Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil

Moral hazard dalam dunia perbankan setidaknya dapat dibedakan atas dua tingkatan, yaitu *Moral hazard* pada tingkat bank dan *moral hazard* pada tingkat nasabah.⁶⁹ *Moral hazard* pada bank terjadi ketika bank syariah sebagai *mudharib* tidak berhati-hati dalam menyalurkan dana sehingga berpotensi menimbulkan *moral hazard* disisi nasabah dan menyebabkan kerugian. *Moral hazard* pada nasabah umumnya terjadi pada produk pembiayaan berbasis pada *equity financing* (*mudharabah* dan *musyarakah*) atau biasa dikenal dengan *profit loss sharing*.

Moral hazard peminjam (debitur) terhadap bank adalah *moral hazard* yang dilakukan peminjam umumnya disebabkan oleh *asimetri informasi* yang sangat tinggi. Bank dapat saja hanya mengetahui sedikit informasi tentang kemampuan dan kemauan peminjam untuk membayar dibandingkan dengan pengetahuan dari peminjam itu sendiri. Pada tingkat *asimetri informasi* yang tinggi, bank tidak dapat mendesain kontrak yang dapat mengamankan secara penuh dana yang ditempatkan pada debitur. Secara prosedural pemberian kredit memang telah melalui proses analisis yang cermat, bahkan untuk saat ini keputusan pemberian kredit dilakukan

⁶⁹ Khaikal Mulki, *Analisis pengaruh moral Hazard terhadap pembiayaan syariah di Indonesia, Skripsi SI*, Universitas islam negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta, H.14

oleh komite perkreditan bukan oleh orang tertentu atau analisis kredit. Namun demikian, peminjam dapat berubah perilakunya setelah mendapatkan pinjaman bank misalnya dengan memilih kegiatan yang tidak disetujui oleh bank, misalnya digunakan untuk bisnis yang berisiko sangat tinggi. Kredit tersebut akan memberikan manfaat melebihi tingkat bunga yang dibayarkan, namun bila usaha debitur bangkrut maka bank yang ikut menanggungnya.⁷⁰

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang paling rentan terhadap risiko *moral hazard* karena pembiayaan *mudharabah* yang di aplikasikan di Bank BNI syariah adalah *Mudharabah Mutlaqah*, dimana 100 persen modal yang digunakan nasabah dalam menjalankan usahanya adalah modal dari perbankan. Oleh karena itu akad *mudharabah* termasuk kelompok *Natural Uncertainty Contracts* yang tidak memberikan kepastian *return* atau pengembalian, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Sehingga pembiayaan *Mudharabah* memiliki *market share* yang lebih rendah jika di dibandingkan pembiayaan lain yang ada di BNI syariah. Hal ini disampaikan saat wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan yang merupakan Consumer Processing Head dari bank BNI Syariah.⁷¹

“...yah bisa jadi, terutama kalau yang akad *mudharabah* ya, seperti yang saya singgung kemarin karena 100 persen modal dari bank selain itu kalau untuk akad *musyarakah* sendiri kan memang *musyarakah*, *mudharabah* bagi hasil memang perbankan juga menguasai terkait dengan bisnis itu, walaupun sebenarnya untuk *murabahah* sendiri kita juga harus menguasai bisnis utamanya nasabah tapi kan lebih dalam lagi kalau misalkan kita membiayai di *musyarakah* karena kita harus tahu dia pembayarannya itu dominannya di bulan-bulan tertentu, atau model bisnisnya seperti apa, kalo *murabahah* kan jelas, untuk pembelian skemanya berapa.”

⁷⁰ A Chairul Hadi, “Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Indonesia” dalam *Al-Iqtishad*, Vol. III, h 207

⁷¹ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

Hal ini kemudian dibuktikan dengan data komposisi pembiayaan berbasis bagi hasil pada PT. BNI syariah tahun 2015-2017 yang cenderung *stagnan* di pembiayaan *mudharabah*.

Tabel 4.2 Komposisi Pembiayaan Produktif pada PT. BNI Syariah Tahun 2015-2017

Jenis Pembiayaan	2015	2016	2017
Mudharabah	Rp. 1.279.950	Rp. 1.198.408	Rp. 888.794
Musyarakah	Rp. 2.168.804	Rp. 3.012.748	Rp. 4.586.209
Murabahah	Rp. 8.288.177	Rp. 9.750.434	Rp. 10.708.453

Sumber: <https://www.bnisyariah.co.id/perusahaan/hubunganinvestor/laporankeuanganbulanan>

Tabel ini menunjukkan bahwa komposisi di pembiayaan berbasis bagi hasil, dalam hal ini pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* jauh lebih rendah dengan akad *murabahah* yang notabene adalah pembiayaan konsumtif. Dari data tersebut bisa dilihat bahwa pembiayaan yang berbasis jual beli dalam hal ini *murabahah* masih mendominasi dan terus meningkat dalam setiap tahunnya, dibandingkan pembiayaan *mudharabah*, hal ini diakibatkan karena adanya perilaku moral hazard nasabah. Penyebab rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil juga di sampaikan oleh Bapak Arif Ananda Hasibuan.⁷²

“...Kalau kami sebenarnya tunduknya dengan kebutuhan, jadi si nasabahnya itu sendiri kebutuhannya seperti apa, kita memberikan solusi sesuai dengan kebutuhannya, jadi nggak bisa juga kita paksakan, harus *musyarakahnya* ditingkatin atau apa, tergantung kalau misalkan proyeklah, proyek pembangunan jalan kayak gitu yah cocoknya memang *musyarakah*, jadi tidak bisa kita mengarahkan kita harus make akad tertentu, kenapa pun *murabahah* lebih dominan karena di perbankan sendiri, perbankan syariah khususnya mungkin di BNI syariah itu KPR masih mendominasi, jadi jual beli *griya*, masih mendominasi sehingga *murabahah* juga masih lebih besar di bandingkan akad-akad yang lain.”

Dari keterangan yang disampaikan Bapak Arif Ananda Hasibuan, kita bisa menyimpulkan bahwa rendahnya pembiayaan *mudharabah* di BNI Syariah terjadi karena permintaan dari nasabah memang yang kurang. Persentase pembiayaan khususnya di BNI Syariah Kantor Cabang Medan

⁷² Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

sangat rendah. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Arif Ananda Hasibuan berikut :⁷³

“...Itu karena memang di BNI Syariah sendiri untuk portofolio konsumtif sendiri kan konsumtifkan rata-rata 95% *murabahah*, jadi dari situ saja sudah kelihatan condongnya kemana, terus kemudian pembiayaan produktif itu sendiri *murabahah* juga dominan, karena rata-rata untuk investasi, untuk pembelian mesin, walaupun ada juga yang kayak misalkan pembayaran perumahan dan sebagainya itu pake akad *musyarakah*.”

Dari data diatas kita bisa menyimpulkan bahwa bank syariah masih sangat berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah. Karena bank hanya berfungsi sebagai mediator antara nasabah penabung dan nasabah yang meminjam. Hal ini dilakukan bank untuk menjaga amanah yang telah diberikan oleh nasabah telah mempercayakan tabungannya di Bank Syariah.

Selain itu tingginya risiko yang akan dihadapi oleh bank syariah juga membuat Pihak Bank Syariah menyalurkan pembiayaan dalam bentuk bagi hasil ke lembaga-lembaga keuangan syariah (*Linkages*) seperti Koperasi syariah dan *Baitul Mall Wa Tamwil* sebelum sampai ke *End User*. Berikut wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan terkait hal tersebut :⁷⁴

“...Sebenarnya kalau boleh dibilang tergantung jenis usaha, kalau misalkan kita terkait akad itu, jadi kita nggak bisa gitu semuanya di *musyarakahin* semuanya di *mudharabahin*, nggak bisa gitu juga. contoh kita mau beli alat, mau beli alat ya cocoknya *murabahah*, karena pembelian. dia mau beli stok cocoknya *murabahah*, *musyarakah* itu rata-rata proyek, *mudharabah* yah *Linkages*, bisa juga kalo untuk, sebenarnya modal kerja pun bisa *musyarakah*, tapi terkadang si nasabahnya itu agak ribet mungkin yah untuk bikin laporan keuangan bulanan karena kan kalau dia harus melaporkan keuangan bulanannya, karekan kalau *musyarakah*, itulah kenapa lebih memilih *murabahah*,”

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Arif Hidayat :⁷⁵

⁷³ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

“..Pembiayaan *mudharabah* lebih banyak disalurkan ke lembaga-lembaga keuangan begitu, koperasi syariah, tidak langsung ke *end user*.”

Keputusan BNI Syariah untuk menyalurkan pembiayaan ke lembaga-lembaga keuangan Mikro Syariah sebelum sampai ke *end user* merupakan salah satu bukti bahwa sebenarnya bank syariah masih sangat hati-hati dalam menyalurkan pembiayaan bagi hasil ini.

iii. Dampak Perilaku *Moral Hazard* Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil

Perilaku *moral hazard* yang dilakukan oleh nasabah akan membawa dampak yang buruk, baik bagi nasabah itu sendiri maupun untuk pihak perbankan syariah itu sendiri. Hasil wawancara dengan Bapak Arif Hidayat selaku SME Account Officer bank BNI syariah.⁷⁶

“...Kalau apa kan ada yang terlambat, pertama berpengaruh ke dirinya sendiri, yah kemudian karena ketika dia tidak membayarkan, semakin dia tidak membayar pembiayaan, otomatis eee di mata bank reputasinya jelek, karena sekarang ada *info bank*, jadi di seluruh bank dia akan kesulitan juga meminjam, sudah kesulitan meminjam. jadi semua bank sudah tau, jadi kalau semua bank sudah tau yaa itu tanggung sendiri. Eee tapi itu mungkin akan, kita lakukan tindakan, kita akan surati, jelasnya akan kembali membayar.”

Perilaku *Moral hazard* yang dilakukan nasabah akan berpengaruh terhadap nasabah, Karena reputasinya di mata bank akan buruk, sehingga bank tidak akan lagi memberikan pembiayaan ke nasabah tersebut. Hal ini juga berlaku di semua bank karena adanya *info bank*, *Info bank* adalah informasi terkait nasabah yang sudah di *blacklist* di bank tertentu, sehingga nasabah yang namanya sudah di *blacklist* akan kesusahan mencari pembiayaan di bank manapun. Perilaku *Moral hazard* yang dilakukan nasabah juga akan membuat bank syariah akan semakin berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasil dalam hal ini pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Hal ini kemudian akan berdampak terhadap persepsi bank syariah terhadap nasabah, bank syariah akan lebih memperketat proses penyeleksian pembiayaan

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (SME Account Officer) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

berbasis bagi hasil, sehingga *market share* pembiayaan berbasis bagi hasil akan menurun, seiring menurunnya tingkat kepercayaan bank terhadap nasabah. Bank akan memilih menyalurkan pembiayaan ke pembiayaan yang sifatnya pasti seperti pembiayaan *murabahah*, karena risiko *Moral hazard*nya lebih rendah.

b. Langkah-Langkah Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil

1. Mitigasi Terhadap Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil

Menurut Kampus Besar Bahasa Indonesia. Mitigasi adalah menjadikan berkurang kekasaran atau kesuburannya atau tindakan mengurangi dampak bencana. Mitigasi bencana adalah serangkaian upaya untuk mengurangi risiko, baik melalui pembangunan fisik maupun penyadaran dan peningkatan kemampuan menghadapi ancaman atau risiko. *Moral hazard* merupakan risiko yang akan dihadapi oleh perbankan syariah saat ini, oleh karena itu dibutuhkan mitigasi untuk mengurangi risiko tersebut. Mitigasi ini kemudian dibagi menjadi 2 tahap sebagai berikut:

1. Mitigasi Pra-akad

Mitigasi pra akad adalah sebuah tindakan yang dilakukan pihak bank syariah sebelum di lakukannya akad pembiayaan antara pihak nasabah dan pihak perbankan syariah. Tindakan ini merupakan usaha pendeteksian dini (*early warning*) yang dilakukan bank syariah untuk menilai calon nasabah yang akan mengambil pembiayaan bagi hasil. Hal-hal yang dilakukan oleh BNI Syariah adalah sebagai berikut :

1) Analisis Karakter Nasabah

Pembiayaan yang berbasis bagi hasil merupakan pembiayaan yang berlandaskan kepercayaan, akan tetapi pada zaman sekarang sangat sulit untuk memilih orang yang memiliki sifat amanah. Oleh karena itu, Bank Syariah harus menganalisa calon nasabah dengan ketat sehingga bisa meminimalkan risiko-risiko yang datang dari karakter nasabah tersebut. Dalam perbankan Konvensional kita mengenal istilah 5C+7P yaitu prinsip-prinsip pemberian kredit.

Jadi sebelum menyalurkan kredit bank harus menilai nasabah tersebut. Bank syariah juga menerapkan prinsip-prinsip tersebut, seperti yang disampaikan Bapak Arif Ananda Hasibuan berikut :⁷⁷

“...Kalo disini ada namanya 1p 5c. P nya itu *purpose*, jadi tujuannya itu apa, investasikah, modal kerjakah. 5cnya sama tapi sebenarnya terkait hal-hal itu sama aja, tapi kami tidak ngebahas kan memang tiap-tiap bank juga nyebutnya aja beda-beda, ada yang cuman *first way out*, *secon way out*, *first way out* dari gaji, *second way out* dari jaminan juga ada. kalo ini juga, kalo kami juga biasanya ada beberapa aspek misalnya ada aspek manajemen, aspek pemasaran terus namanya risiko-risiko. apa intinya sebenarnya yang 7p pasti *included* di analisa.”

Jadi prinsip-prinsip pemberian kredit atau pembiayaan, juga di praktekkan di perbankan syariah, karena bank syariah harus memahami tujuan dan karakter serta kemampuan nasabah yang akan mengambil pembiayaan berbasis bagi hasil. Tujuan dari pengambilan pembiayaan di bank syariah adalah hal yang sangat penting. Karena pembiayaan di bank syariah juga harus disalurkan ke bisnis-bisnis atau usaha yang halal.

Analisis prinsip pemberian pembiayaan 5C tersebut adalah:

1) *Character* (karakter)

Yaitu untuk mengetahui sampai sejauh mana tingkat kejujuran yaitu kemauan untuk memenuhi kewajibannya.

2) *Capacity* (kemampuan)

Adalah suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukannya yang akan dibiayai oleh bank.

3) *Capital* (modal)

Adalah penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon debitur diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansialnya dan penekanan pada komposisi modalnya.

⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

4) *Colateral* (jaminan)

Adalah barang jaminan yang diserahkan oleh peminjam atau debitur sebagai jaminan atas kredit yang diterimanya. Hal ini bertujuan untuk alat pengaman jika usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal.

5) *Condition of economic* (kondisi ekonomi)

Adalah untuk mengetahui sejauh mana kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu negara akan memberikan dampak negatif maupun positif terhadap perusahaan yang memperoleh dana

Analisa ini merupakan wujud kehati-hatian Bank Bni syariah sebelum menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasil ini, mengingat dana berasal dari nasabah yang mempercayakan uangnya dikelola oleh perbankan syariah.

2) Analisa Laporan Keuangan

Pemeriksaan dan analisa terkait laporan keuangan nasabah yang akan mengambil pembiayaan di bank syariah adalah hal yang sangat penting, karena Bank Syariah untuk mengurangi risiko nasabah tidak mampu membayar kewajibannya pada waktu atau saat jatuh tempo. Oleh karena itu analisa laporan keuangan harus dilakukan oleh bank syariah terlebih dahulu. Analisa kriteria calon nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah* yang dilakukan BNI Syariah menurut Bapak Arif Ananda Hasibuan selaku Consumer Processing Head adalah sebagai berikut:⁷⁸

1. *Current Rasio* itu minimal 1: 2 *current rasio* itu yaitu perbandingan aset lancar dan utang lancar.
2. *Debt equity ratio* rasio utang terhadap modal tidak boleh melebihi 2:1 utang kalau di bagi modal tidak boleh lebih dari 2:1. Lebih kecil lebih bagus.

⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

3. Analisa *cash flow*, dianalisa *cash flow* itu, pada intinya melihat cash in perusahaan, cash out perusahaan dikurangi beban-beban operasional, itu masih ada, positif nggak *cash flow*nya, maksudnya pendapatan perusahaan itu berapa dikurang pengeluaran-pengeluaran setiap bulan, itu masih positif atau nggak tiap bulannya dibandingkan dengan posisi kas.

Analisa-analisa diatas dapat mengurangi kemungkinan risiko yang akan dihadapi oleh BNI syariah, karena sebelum menyalurkan pembiayaan bank syariah terlebih dahulu memeriksa kesehatan laporan keuangan perusahaan atau mitra usaha yang akan mengambil pembiayaan, karena sehat tidaknya sebuah perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangannya.

3) Persyaratan Yang Ketat

Persyaratan yang di ajukan oleh bank juga sangatlah penting sebagai langkah untuk mengurangi risiko pembiayaan. Usaha dari nasabah yang akan mengambil pembiayaan haruslah usaha yang resmi, sehingga nasabah harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang di syaratkan oleh bank syariah, sebagai wujud keseriusan mengambil pembiayaan, berikut syarat-syarat yang harus dipenuhi calon nasabah yang disampaikan oleh Consumer Processing Head, Bapak Arif Ananda Hasibuan: ⁷⁹

“...Surat permohonan, Surat persetujuan dewan komisaris, *Fotocopy* KTP/NPWP mitigasi, *Fotocopy* akte pendirian, *Fotocopy* akte perubahan, *Fotocopy* pengesahan mengkumham, SIUP, Surat izin lainnya yang terkait, rekening bank 1 tahun terakhir, *Fotocopy* sertifikat, Izin Mendirikan Bangunan (IMB).”

Selain itu Bapak Wahyu Hidayat juga menyampaikan persyaratan lain yang harus dipenuhi nasabah yaitu : ⁸⁰

“...Persyaratan lainnya yah seperti juga tercantum dalam. Tidak ada riwayat menunggak di bank lain, *Personal*

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁸⁰ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

Guarantee, Asuransi kebakaran. Kalau misalnya modal kerja yah asuransi persediaan”.

Selain persyaratan-persyaratan tersebut, BNI syariah juga memberikan kriteria-kriteria usaha yang bisa mendapat pembiayaan berbasis bagi hasil, seperti yang didituturkan oleh Bapak Arif Ananda Hasibuan yaitu :⁸¹

“...Minimal sudah beroperasi 2 tahun dan perizinan lengkap.”

4) Jaminan

Jaminan merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh calon nasabah di BNI Syariah, jaminan merupakan wujud kehati-hatian bank syariah. Berikut kutipan wawancara bersama Bapak Arif Ananda Hasibuan :⁸²

“...Yang pasti iya, karena kan kita harus menerapkan prinsip kehati-hatian, karena uang yang kita gunakan adalah uang nasabah, dalam hal ini pihak ketiga, maka kita juga punya kewajiban untuk mengembalikannya, salah satu *moral hazard*nya si nasabah dalam memenuhi kewajibannya di kita, itu adalah jaminan. Jaminan itu macem-macam jaminan bergerak, tidak bergerak”

Sebenarnya Jika berbicara tentang jaminan, sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah* bahwa pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak diperbolehkan meminta jaminan kepada pihak *mudharib*, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ketiga. Dan jaminan tersebut hanya dapat dicairkan jika *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad. Sebenarnya setiap bank memiliki kebijakan masing-masing terkait prosedur yang harus dilalui sampai seorang nasabah berhak mendapatkan pembiayaan tersebut. Seperti pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Medan tidak semua nasabah

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁸² Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

mudharabah wajib memberikan jaminan. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Arif Ananda Hasibuan :⁸³

“...Jaminan itu wajib, pernah ada kasus koperasi, tidak ada jaminan. Jaminannya sebenarnya ada, cuman eksklusinya nggak gampang walaupun sebenarnya pembiayaan produktif itu adalah *character based*, jadi yang paling utama kita lihat adalah karakternya”

Dari wawancara diatas kita bisa menyimpulkan bahwa dalam beberapa keadaan BNI Syariah tidak mewajibkan adanya jaminan, jika nasabah tersebut memiliki karakter yang baik menurut penilaian bank BNI syariah. Tapi secara umum jaminan adalah kewajiban yang harus dipenuhi oleh calon nasabah, sebagai wujud kehati-hatian bank. Tingginya risiko yang dihadapi bank syariah dalam pembiayaan dengan akad *mudharabah* menyebabkan bank lebih ketat dalam memilih nasabah pembiayaan dengan akad *mudharabah*. Hal ini juga berdampak pada rendahnya tingkat pembiayaan dengan akad *mudharabah* dibandingkan dengan akad *murabahah* dan *musyarakah*.

2. Mitigasi Pasca Akad

Moral hazard merupakan *asimetri informasi* yang terjadi setelah transaksi dilakukan, hal ini memberikan kedudukan kepada pemberi kredit dalam hal ini bank syariah untuk berada dalam posisi penerima risiko dari usaha yang dilakukan oleh peminjam. Mitigasi pasca akad adalah usaha pencegahan perilaku *moral hazard* nasabah setelah bank memberikan pembiayaan kepada nasabah. Pengawasan secara berkala merupakan salah satu langkah yang dilakukan oleh BNI Syariah, berikut wawancara bersama Consumer Processing Head, Bapak Arif Ananda Hasibuan terkait pengawasan yang dilakukan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Medan.⁸⁴

“...Kita itu namanya ada kunjungan berkala, kunjungan berkala itu minimal sebenarnya dilakukan 1 tahun 2 kali. Tujuannya itu

⁸³ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁸⁴ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (*Consumer Processing Head*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

pertama, *controlling*, *controlling* nasabahnya itu apakah pembiayaan yang kita salurkan itu sudah sesuai belum. Terus kita juga *early warning*, mendeteksi lebih dini apa yang kemungkinan terjadi, kalau misalkan katakanlah dia ada permasalahan, entahkah itu permasalahan operasional, hukum, kita tetap harus menjalin komunikasi, terutama dengan *key person*, bagian keuangan, bagian HRD, jadi kita lakukan komunikasi.”

Hal ini juga di perkuat dengan wawancara bersama Bapak SME Account Officer, Bapak Adi Hidayat :⁸⁵

“...Hmm kita kan setiap beberapa bulan itu kita lakukan kunjungan, memantau usahanya tetap jalan, melihat kondisi keuangannya, melihat kondisi usahanya, melihat jalannya usahanya, melihat apa lagi itu, ee kemampuan mengelola keuangannya, semuanya kita analisa makanya kita selalu pantau, bagaimana jalannya usahanya nasabah, kita selalu *intens*, sebulan sekali. Selain kunjungan kita kan juga pemantauan terhadap situasi ekonomi yang terkait gitu. Misalnya jatuh harga atau tidak setabilnya harga perekonomian pasar, kan itu berpengaruh ke nasabah yang terkait makanya kita lihat situasi ekonomi, kita juga langsung bertanya ke nasabahnya.”

Pengawasan merupakan hal yang sangat penting dilakukan oleh bank syariah, untuk menjalin komunikasi dengan nasabah, sehingga bank syariah lebih mengerti dengan usaha yang dijalankan oleh nasabah, sehingga BNI Syariah dapat mendeteksi lebih awal jika nasabah melakukan perilaku menyimpang. Terkait pengawasan BNI Syariah tidak memiliki kendala yang berarti, hal ini disampaikan oleh Bapak Adi Hidayat, sehingga BNI Syariah dapat memantau jalannya usaha nasabah.⁸⁶

“...Kalau kita produk alhamdulillah lumayan cukup, nggak ada masalah, paling yang dibutuhkan itu fasilitas kendaraan, kendaraan operasional, tinggal atur waktunya aja.”

Selain pengawasan yang ketat BNI syariah juga mewajibkan nasabah untuk melaporkan laporan keuangannya, hal ini disampaikan oleh Bapak Arif Ananda Hasibuan, selaku Consumer Processing

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁸⁶ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

Head. Wawancara terkait kewajiban melaporkan laporan keuangan nasabah.⁸⁷

“...wajib, Hmm kalo laporan keuangan itu sama dengan laporan keuangan biasa, tidak ada standar dari bank BNI syariah.”

Hal ini dilakukan pihak perbankan syariah karena pembiayaan berbasis bagi hasil adalah pembiayaan yang rentan terhadap manipulasi keuntungan sehingga BNI Syariah mewajibkan hal tersebut.

Langkah mitigasi yang bisa di tempuh oleh bank syariah adalah penetapan standar biaya. Standar biaya berfungsi agar nasabah tidak melakukan keterkaitnya harga-harga bahan baku maupun biaya operasional usahanya. Berikut wawancara bersama Consumer Processing Head, Bapak Arif Ananda Hasibuan terkait standar biaya:

88

“...Pasti ada, jadi ada namanya tuh *checking* kewajaran. contolah contoh yah misalkan modal kerja untuk perputaran usaha atau pembelian barang kita harus melihat lamanya dia perputaran persediaan berapa lama, perputaran piutangnya berapa lama, kasnya berapa lama, contoh ada namanya tuh *working capital game over* disitu itu untuk melihat kebutuhan modal kerjanya, kalo kebutuhan modal kerjanya melebihi, berarti untuk investasinya udah nggak wajar, kita bisa turunkan sesuai kita. 20 juta permeter itu juga nggak wajar, jadi kita tetap melihat kewajaran investasi, kewajaran dalam pembelian suatu barang, modal kerja kalo kebutuhan modal kerjanya, misalkan 1 meter. Standarnya sih, kalau dibilang standar bakunya nggak cuman kan kita, contoh kita mau bangun rumah, kita udah tahu paling 2,5 juta, 3,5 juta, 4 juta itu udah paling bagus. klaw 7 juta itu udah nggak wajar. Kalo *mudharabah*, kita lihat ratenya, ratenya koperasi itu berapa kalo, rata-rata itu sekitar 18 atau 24 %, kalau misalkan kita lempar ke mereka 12% berarti sisanya jadi pendapatan dia.”

Artinya BNI Syariah sudah menetapkan standar biaya, sehingga nasabah yang mempunyai niat untuk memanipulasi harga, dapat di deteksi oleh perbankan syariah.

⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (Consumer Processing Head) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Arif Ananda Hasibuan, (Consumer Processing Head) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019.

2. Peran Motivasi Spiritual Nasabah dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil

Clifford Geertz dan Mitsuo Nakamura 1994 dalam (Rahmawaty 2012) telah menunjukkan dalam penelitiannya bahwa agama Islam dapat berpengaruh positif terhadap perilaku ekonomi masyarakat pemeluknya. Ini menunjukkan bahwa tingkat religiusitas karyawan sesuai dengan agamanya masing-masing berpengaruh terhadap sikap dan perilaku kerjanya. Sikap kerja tersebut meliputi komitmen organisasi dan kepuasan kerja, yang pada akhirnya sikap kerja ini berdampak langsung terhadap produktivitas kerja.⁸⁹

Motivasi spiritual seseorang memiliki peranan penting dalam membentuk sikap dan perilaku manusia. Konsep motivasi spiritual ini dapat digunakan secara ekstensif dalam memprediksi perilaku individual yang beragam, seperti etos kerja, sikap kerja, kinerja, perilaku ekonomi dan perilaku menabung. Dengan demikian, konsep motivasi spiritual ini juga dapat digunakan untuk memberikan penjelasan yang lebih *feasible* terhadap perilaku nasabah bank syari'ah dalam mengelola dana yang telah disalurkan oleh perbankan syariah, utamanya dalam pembiayaan berbasis bagi hasil, yaitu pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*.

Pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah* merupakan pembiayaan yang bergantung terhadap karakter nasabah/ *Character Based*, Karakter atau tingkah laku dipengaruhi oleh kekuatan yang menjadi pendorongnya. Motivasi Spiritual merupakan salah satu pendorong yang dapat memengaruhi karakter setiap nasabah. Spiritual atau agama yang akan menjadi standar dalam mengaktualisasikan dirinya. Logika berpikir yang melandasinya adalah perilaku ekonomi seseorang pada dasarnya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhannya guna mencapai *maslahah* (kesejahteraan). Seseorang yang memiliki motivasi spiritual yang tinggi akan mempertimbangkan dimensi

⁸⁹ Anita Rahmawaty, "Model Perilaku Penerimaan Internet Banking di Bank Syari'ah: Peran Motivasi Spiritual", dalam *Annual International Conferency on Islamic Studies ke XII Surabaya*.

spiritual dalam menggunakan produk pembiayaan yang memang murni syariah, lalu menggunakannya sesuai dengan kontrak atau akad yang telah disepakati antara pihak perbankan dan nasabah. Dengan demikian, motivasi spiritual diprediksi sebagai variabel yang dapat mempengaruhi perilaku nasabah dalam mengelola dan melaporkan pembiayaan yang telah disalurkan oleh perbankan syariah. Berikut kutipan wawancara dengan Bapak Arif Hidayat terkait peran Motivasi Spiritual terhadap perilaku nasabah BNI syariah.⁹⁰

“...Motivasi spiritual biasa sih kita, jadi yah kelebihannya kalau di bank syariah itu artinya kita juga menyadarkan ke nasabah, apalagi pembiayaan itu kan utang, kalau ndak dibayar itu kan nanti bagaimana kan, karena islam itu bukan hanya saat hidup di dunia”

Dari penjelasan diatas kita bisa menyimpulkan bahwa motivasi spiritual itu bukan hanya urusan dunia tapi juga akhirat, dan apa yang diperbuat di dunia akan dimintai pertanggungjawaban oleh sang pencipta. Selain itu Bapak Arif Hidayat juga menambahkan bahwa motivasi spiritual juga berperan terhadap keputusan memilih pembiayaan, berikut penjelasan Bapak Arif Hidayat :⁹¹

“...Jadi kan pada umumnya nasabah yang mengambil pembiayaan syariah atau bagi hasil intinya mereka itu takut dengan sistem riba, sebagaimana kita ketahui riba kan tidak sesuai dengan syariah islam, mereka ini betul betul memang, mau bersyariah, jadi otomatis sebenarnya memang motivasi spiritual yang membuat mereka mengambil pembiayaan bagi hasil itu, intinya bukan semacam, dia pemikirannya itu bukan lagi, apa yang saya dapat dengan cepat tapi lebih ke bagaimana yang sesuai dengan syariah islam, sudah ditawarkan sama BNI konven, tapi dia tidak mau, saya mau pembiayaan yang syariah.”

Jadi dari penjelasan tersebut kita bisa melihat bahwa motivasi spiritual sangat berperan terhadap perilaku nasabah perbankan mulai dalam pemilihan perbankan maupun menjalankan usahanya. Pemahaman akan agama membawa mereka untuk meninggalkan pembiayaan yang berbasis riba, walaupun pembiayaan berbasis bagi hasil lebih rumit dari segi

⁹⁰ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019

⁹¹ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019

prosedural pencairan dananya. karena ajaran Islam menegaskan bahwa tujuan hidup manusia adalah untuk beribadah kepada Allah SWT. Sementara itu, motivasi menjadi kunci utama dalam menafsirkan dan melahirkan perbuatan manusia. Dalam konsep Islam, peranan motivasi ini disebut dengan niat dan ibadah.⁹² Jadi, dapat dijelaskan bahwa kata kunci dalam memahami motivasi adalah dorongan. Dorongan yang diakibatkan oleh kebutuhan itu dapat berbentuk fisik, psikis, bahkan spiritual. Berikut wawancara bersama Bapak Arif Hidayat:⁹³

“...Berpengaruh karena betul-betul ini bukan sekedar penghasilannya, tapi ini berkah atau tidak, rata-rata begitu, karena ada beberapa nasabah kemarin, tapi kalau untuk pindah secara tiba-tiba dia kena denda juga, dendanya juga, ekstrimnya itu dia mau jual jaminannya dipake lunasi fasilitasnya yang ada di bank konvensional, Cuma kan nggak bisa sekaligus, perlahan-lahan dia kurangi, karena dia sering ikut kajian gitu, pembiayaan syariah.”

Dari penjelasan Bapak Arif Hidayat kita bisa menyimpulkan bahwa nasabah memilih pembiayaan bagi hasil karena pemahaman nasabah terkait sistem riba. Selain itu pemahaman agama seorang nasabah juga akan berpengaruh dengan aktualisasi diri dalam hal pelaporan keuangan, mereka senantiasa akan melaporkan laporan keuangannya secara jujur sesuai dengan kondisi yang sebenarnya, karena penghasilan yang di dapatkan bukan hanya sekedar penghasilannya akan tetapi berkahnya, dan bagaimana jalan yang ditempuh untuk mendapatkan penghasilan tersebut.

Nasabah yang berangkat dari motivasi spiritual dalam mengambil pembiayaan berbasis bagi hasil, akan berdampak positif pada pelaporan keuangan bagi hasilnya, sehingga perbankan syariah akan menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasilnya dengan komposisi yang lebih tinggi sehingga pangsa pasar (*market share*) dari pembiayaan berbasis bagi hasil juga akan semakin luas.

⁹² Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Keuangan*, (Jakarta: IIIT, 2003), h. 186

⁹³ Wawancara dengan Bapak Arif Hidayat, (*SME Account Officer*) di BNI Syariah Jl. Adam Malik Medan Pada hari Jumat, 22 Februari 2019

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab rumusan masalah dan dari hasil pembahasan dapat disimpulkan terkait bagaimana perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil dan apakah perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil pada PT. BNI Syariah Cabang Medan. Melalui pembahasan Bab IV dapat dilihat bahwa ternyata terdapat perilaku *moral hazard* yang dilakukan oleh nasabah yang mengambil pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *Musyarakah* di PT Bank BNI Syariah Cabang Medan. Adapun kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil yang dilakukan oleh nasabah akan membawa dampak yang buruk, baik bagi nasabah itu sendiri maupun untuk pihak perbankan syariah itu sendiri dampak bagi nasabah adalah nasabah tersebut akan mendapat reputasi buruk di mata perbankan dan di *black list* oleh Bank Indonesia. Perilaku *Moral hazard* dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil yang dilakukan nasabah juga akan membuat bank syariah akan semakin berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasil dalam hal ini pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*, sehingga *market share* pembiayaan berbasis bagi hasil akan menurun, seiring menurunnya tingkat kepercayaan bank terhadap nasabah. Bank akan memilih menyalurkan pembiayaan ke pembiayaan yang sifatnya pasti seperti pembiayaan *murabahah*, karena risiko *moral hazard*nya lebih rendah.
2. Langkah-langkah yang diterapkan oleh BNI Syariah untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil atas perilaku *moral hazard* nasabah yaitu dengan melakukan upaya mitigasi atau pencegahan risiko yang dilakukan oleh bank syariah dikelompokkan dalam 2 keadaan, yaitu mitigasi pra-akad dan mitigasi pasca akad. Mitigasi pra akad adalah upaya pendeteksian dini

terkait karakter nasabah sebelum mengambil pembiayaan sedangkan mitigasi pasca akad adalah mitigasi yang dilakukan setelah penyaluran pembiayaan, seperti *monitoring* (pengawasan) serta mewajibkan laporan keuangan bagi nasabah

B. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah dilakukan maka terdapat beberapa hal yang dapat disarankan antara lain:

1. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil merupakan pembiayaan dengan risiko yang tinggi. Meskipun demikian, dalam menyalurkan pembiayaannya diharapkan Pimpinan BNI Syariah Kantor Cabang Medan bisa lebih memperbanyak pembiayaan produktif dengan prinsip bagi hasil yang merupakan ciri khas dari bank syariah. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat mengenai bank syariah yang menjalankan prinsip-prinsip sesuai dengan Syariah Islam dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil bisa langsung menyentuh nasabah kalangan menengah ke bawah dalam hal ini para pelaku usaha kecil menengah, tanpa perantara Lembaga Keuangan Syariah.
2. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil memiliki risiko yang cukup tinggi, BNI Syariah Kantor Cabang Medan diharapkan bisa menekan risiko yang ada dengan cara melakukan mitigasi atau pencegahan yang efektif yaitu mitigasi pra akad dan pasca akad.
3. Bagi Penulis selanjutnya diharapkan untuk dapat meneruskan dan mengembangkan penelitian ini pada masa yang akan datang, melalui penelitian yang lebih mendalam tentang perilaku moral hazard nasabah dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-quran, Surah Al-Baqarah Ayat 275-276
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta:Gema Insani. 2001
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Renika Cipta. 2002
- Asmirawati dan Sumarlin. Perilaku Moral Hazard Nasabah Pada Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Laa Maysir*. Nomor 1. Volume 5. 2018
- Badrun,Faisal, dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: UIN Press. 2005
- Bank BNI Syariah, <http://www.bnisyariah.co.id> (diakses tanggal 23 Februari 2019)
- Bank BNI Syariah, http://www.bnisyariah.co.id/perusahaan/hubungan_investor/laporankeuanganbulanan (diakses tanggal 23 Februari 2019)
- Darmawi, Herman. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara. 2011
- Fahmi, Irham. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya ;Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta. 2014
- Gunara, Thorik. *Marketing Muhamad "Strategi Andal dan Jitu Praktik Bisnis Nabi Muhammad SAA*. Bandung: Masania Prima. 2007
- Hadi, A. Chairul. Poblematika Pembiayaan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia. *Jurnal Al-Iqtishad*. Nomor 2. Volume 3. 2011
- Hasibuan, Arif Ananda, Consumer Processing Head, BNI Syariah, wawancara di Medan
- Hidayat, Arif, SME Account Officer, BNI Syariah, wawancara di Medan.
- Ismail. *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama. 2011
- Kadarman, A.M. et.al. *Pengantar Ilmu Manajemen*. Jakarta: PT. Prenhallindo. 2001
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: IIIT. 2003
- Moleong, Lexy J. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2004
- Muafi. Pengaruh Motivasi Spiritual Karyawan terhadap Kinerja Religius: Studi Empiris di Kawasan Industri Rungkut Surabaya, *Jurnal Siasat Bisnis*, 2003.
- Mulki, Khaikal. *Analisis pengaruh moral Hazard terhadap pembiayaan syariah di Indonesia. Skripsi SI*. Universitas islam negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta.2011

- Rahmawaty, Anita. Model Perilaku Penerimaan Internet Banking di Bank Syariah: Peran Motivasi Spiritual, *Annual international Conference on Islamic studies ke XII Surabaya*, 2012.
- Siagaan, Sondang P. *Manajemen Stratejik*. Makassar: Bumi Aksara 2011
- Solihin, Ismali. *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Erlangga 2009
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2016
- Sumarsono, Sonny. *Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori dan Kebijakan Publik*. Jogjakarta: Graha Ilmu. 2003
- Widianto, Satrio. "Tumbuh Tinggi, Pangsa Pasar Perbankan Syariah Tembus 5,74%". <http://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/2018/04/16/tumbuh-tinggi-pangsa-pasar-perbankan-syariah-tembus-574-422874> (diakses tanggal 01 Desember 2018).
- Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia. 2013
- Wirduyaningsih K. Perwaatmadja et.al. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana. 2005
- Yuliana, Rita. Muhasabah Bank Syariah Dalam Penerapan Prinsip Bagi Hasil, *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi Islam*. Nomor 1. Volume 1. 2013

LAMPIRAN

WAWANCARA PENELITIAN

ANALISIS PERILAKU MORAL HAZARD NASABAH DALAM
MENINGKATKAN PEMBIAYAAN BAGI HASIL
(Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan)

Yth.

Bapak/Ibu
PT. BNI Syariah KC Medan
Jl. H. Adam Malik No. 151, Sei Agul, Medan Barat
Sumatera Utara 20235

Dengan Hormat,

Wawancara ini saya buat untuk saya berikan kepada Bapak/Ibu bertujuan mendapatkan informasi atau data dalam rangka penyelesaian skripsi yang berjudul **“Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan)”**.

Oleh karena itu, saya sangat membutuhkan bantuan Bapak/Ibu untuk mengisi wawancara penelitian ini sesuai dengan petunjuk pengisian yang telah disediakan. Saya akan menjaga kerahasiaan identitas dan Jawaban yang Bapak/Ibu berikan dan hanya dipergunakan untuk kepentingan penelitian.

Bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan jawaban pada wawancara ini sangat membantu saya dalam menyusun dan menyelesaikan penelitian ini. Atas perhatian, kesediaan dan bantuan yang diberikan, saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya



Fingki Nurlita
1501270038

Acc
11/2-2023

Hari/Tanggal

Jumat, 22 Februari 2019

IDENTITAS INFORMAN

Nama : Arif Hidayat

Jabatan : SME Account Officer

1. Menurut pendapat bapak, apakah yang dimaksud dengan perilaku *moral hazard*?

Jawab :

Moral Hazard itu sebenarnya lebih kepada, keseriusan yang ditunjukkan nasabah, terhadap misalnya pembiayaan, *Moral hazard* atau kalau lainnya lain niat baik, jika nasabah itu serius ee apa maka dia akan memberikan persyaratan-persyaratan yang diberikan oleh bank, jadi sekarang kan nasabah, ambil pembiayaan, tapi tujuannya bukan untuk ini, sekedar ambil toh, bukan untuk dibayar, jadi yah begitu, misalnya dia, salah satunya yah kalo contoh yah, *moral hazard*nya kurang bagus itu yah, dia punya rumah, kemudian nggak laku-laku gitu, dia karena nggak laku-laku kemudian dia akali dengan menggunakan fasilitas KPR, sudah-orang lain beli rumahnya, setelah dia dapatkan pembiayaannya, dia nggak ini, dia nggak bayar, jadi mereka kayak fraud, ngorjan bank, itulah salah satu contoh *moral hazard*, jadi sebenarnya kalau nasabah itu betul-betul berniat untuk minta pembiayaan, pasti dia akan memenuhi semua persyaratan dari pihak bank, kayak misalnya kadang diminta jaminan tambahan, sebenarnya bukan untuk mempersulit dari nasabah itu, tapi untuk melihat keseriusannya, kalo dia serius mampu mengambil pembiayaannya pasti dia akan menyerahkan semua yang dipersyaratkan sama bank, tapi kalau di nggak serius, dia pasti akan protes atau setengah-setengah.

2. Apakah penyebab perilaku *moral hazard* yang terjadi di perusahaan bapak ?

Jawab :

Ee selama ini di BNI syariah nggak ada sih yang begitu nggak ada, cuman memang kan salah satu resikoanya, nasabah mengatakan bahwa hasil usahanya itu sedang rugi sehingga dia tidak mau membayar. karena kan jelas sekali sih,

kalau bilang hasil usahanya nggak ada, sementara real di lapangan usahanya tetap jalan, jual belinya tetap jalan yah, kan kita nggak ini.

3. Apakah perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil dan apa kendala yang dihadapi dalam meningkatkan pembiayaan bagi hasil ?

Jawab :

Hmm kita kan setiap beberapa bulan itu kita lakukan kunjungan, memantau usahanya tetap jalan, melihat kondisi keuangannya, melihat kondisi usahanya, melihat jalannya usahanya, melihat apa lagi itu, kemampuan mengelola keuangannya, semuanya kita analisa makanya kita selalu pantau, bagaimana jalannya usahanya nasabah, kita selalu intens, sebulan sekali. selain kunjungan kita kan kita juga pemantauan terhadap situasi ekonomi yang terkait gitu. Misalnya jatuh harga, kalau kayak kemarin waktu harga bawang tiba-tiba naik, harga komoditi-komoditi naik, kan itu berpengaruh ke nasabah yang terkait makanya kita lihat situasi ekonomi, kita juga langsung bertanya ke nasabahnya.

Terkait kendala pak?

Kalau kita alhamdulillah lumayan cukup, nggak ada masalah, paling kendala di fasilitas yang dibutuhkan itu kendaraan, kendaraan operasional, tinggal atur waktunya aja.

4. Apa sanksi yang diberikan kepada mitra usaha yang melakukan perilaku *moral hazard* dan merugikan perusahaan bapak ?

Jawab :

Kalau ada yah kita sesuai dengan langkah-lagkah eee yang langkah-langkah yang ada diperbankan, kayak misalnya kalau dia tidak bayar angsuran, paling dikasi peringatan e, di kasi peringatan kemudian kalau tetap tidak di bayar juga maka nah dia di ini, ini di berikan peringatan lagi sesuai dengan jangka waktu tunggakannya, kemudian kalo memang tidak, kami juga menawarkan solusi kepada nasabah, masukan penjualan untuk menyelesaikan pembiyaannya jadi kita lebih ke pendekatan-pendekatan persuasif, kalau nasabah tidak mampu membayar, kan kebanyakan itu yang membuat begitu, pada umumnya itu, pola pola konsumsinya yang terlalu besar, sehingga tidak

memperhitungkan kemampuannya dia kemampuan membayarnya. sehingga pinjam sini pinjam sana. Ada tawari lagi kartu kredit di ambil mentawari lagi kartu kredit di ambil kartunya. Sehingga dia nggak sadar bahwa sudah lebih besar pasak daripada tiang, jadi nggak mampu membayar, kalau kita dari bank ada tahapan-tahapannya kalau misalnya sudah maksimal sekali nggak bisa di apa yah, terpaksa dilelang, tapi kita nggak langsung ada tahapannya.

5. Salah satu perilaku *moral hazard* dalam dunia perbankan adalah ketika nasabah tidak menggunakan dana sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan oleh pihak perbankan, bagaimana tindakan bank jika ada nasabah yang melakukan hal tersebut dan bagaimana dampaknya terhadap pendapatan bank?

Jawab :

Pertama kan kita, biasanya kita sudah peringati, biasanya kita sudah sampaikan ke nasabah, untuk penggunaan dana bank itu harus, ee penggunaan dana bank itu harus seizin dari pemberi dana, dalam hal ini BNI Syariah, kalau misalnya ada penyalahgunaan atau ini yah berarti nasabahnya yang salah karena kita sudah peringatkan. Ya kan ee artinya dia salahnya sendiri kan ketika dia tidak mampu kita peringatin yah tapi kalau sampai berdampak ke kemampuan membayarnya, yah langkah-langkah seperti tadi, Kalau itu sih, apa kelihatan kalau dia pake untuk konsumsi karena kita kan ada, setiap transaksi yang dilakukan ada bukti-buktinya, jadi nggak gampang juga untuk dia membelokkan. Kalau bank sebenarnya dampaknya tidak terlalu ini, karena kita langsung melakukan langkah-langkah itu tadi, sudah ada usaha preventif, penggunaan dananya tidak sekaligus, kita kasi bertahap.

6. Apakah bapak pernah mendengar tentang motivasi spiritual ? Mohon pendapat atau penjelasan bapak ?

Jawab :

Motivasi spiritual biasa sih kita, jadi yah kelebihannya kalau di bank syariah itu artinya kita juga menyadarkan ke nasabah, apalagi pembiayaan itu kan utang, kalau nggak dibayar itu kan nanti bagaimana kan, karena islam itu bukan hanya saat hidup di dunia aja.

7. Menurut pengamatan bapak, bagaimana motivasi spiritual berpengaruh terhadap perilaku nasabah pada pembiayaan berbasis bagi hasil ?

Jawab :

Jadi kan pada umumnya nasabah yang mengambil pembiayaan syariah atau bagi hasil intinya mereka itu tau dengan sistem riba, sebagaimana kita ketahui riba kan tidak sesuai dengan syariah islam, mereka ini betul betul memang, mau ee bersyariah, jadi otomatis sebenarnya memang motivasi spiritual yang membuat mereka mengambil pembiayaan bagi hasil itu, intinya bukan semacam , dia pemikirannya itu bukan lagi, apa yang saya dapat dengan cepat tapi lebh ke bagaimana yang sesuai dengan syariah islam, sudah ditawarkan sama bank BNI konven, tapi dia nggak mau, saya mau pembiayaan yang syariah.

8. Apakah Motivasi spiritual berpengaruh terhadap perilaku *moral hazard* nasabah dalam pembiayaan bagi hasil ?

Jawab :

Berpengaruh karena betul-betul ini bukan sekedar penghasilannya, tapi ini berkah atau tidak, rata-rata begitu, karena ada beberapa nasabah kemarin, tapi kalau untuk pindah secara tiba-tiba dia kena denda juga, dendanya juga ekstrimnya itu dia mau jual jaminannya dipake lunasi fasilitasnya yang ada di bank konvensional, Cuma kan nggak bisa sekaligus, perlahan-lahan dia kurangi, karena dia sering ikut kajian gitu, pembiayaan syariah.

9. Apakah selama bank syariah ada di Medan tidak pernah ada perilaku *moral hazard* ?

Jawab :

Ada sih, tapi dulu, intinya itu moral hazard itu kalau memang orang ini niatannya nggak bagus, otomatis ujung-ujungnya juga, hasilnya juga nggak bagus, karena dia akan menggunakan segala cara pasti, dia nggak pikir pembiayaan ini untuk apa, tapi dia pikir pembiayaan itu seolah-olah dia dapat uang, padahal itu kan harus dibayar, sehingga artinya dia terjebak sendiri. Dia kan di *blacklist* di seluruh bank.

10. Selain koperasi kemana saja pembiayaan *Mudharabah* disalurkan ?

Jawab :

Pembiayaan mudharabah lebih banyak disalurkan ke lembaga-lembaga keuangan begitu, koperasi syariah, tidak langsung ke end user.

11. Apakah perilaku *moral hazard* yang terjadi karena kesengajaan atau ketidaktahuan nasabah dengan aturan bank ?

Jawab :

Kalau dibilang nggak tau itu nggak mungkin, karena pertama akadnya dibacakan, di akad itu kan ada semua, kewajiban nasabah juga, jadi kalau misalnya di bilang, saya tidak tau, disuruh tanda tangan biasanya alasan sementara proses pengajuan pembiayaan itu kan panjang, mulai dari tujuannya untuk apa, kita datang liat lokasi jadi kemudian ketika akad dibacakan lagi hak dan kewajibannya, kemudian setuju, kemudian pada saat dia menunggak baru dia bilang tidak tau, kan lucu.

12. Apakah dampak dari perilaku tersebut ?

Jawab :

Kalau apa kan ada yang terlambat, eee pertama berpengaruh ke dirinya sendiri, yah kemudian karena ketika dia tidak membayarkan, semakin dia tidak membayar pembiayaan, otomatis eee di mata bank reputasinya jelek, karena sekarang ada info bank, jadi di seluruh bank dia akan kesulitan juga meminjam, sudah kesulitan meminjam. jadi semua bank sudah tau, jadi kalau bank itu tanggung sendiri. Eee itu mungkin akan, tapi kita akan lakukan tindakan-tindakan, kita akan surati, dianya akan kembali membayar.

Hari/Tanggal

: Jumat/22 Februari 2019

IDENTITAS INFORMAN

Nama : Arif Ananda Hasibuan

Jabatan : Consumer Processing Head

Mudharabah dan *Musyarakah* adalah akad penyertaan modal yang sesuai dengan prinsip syariah karena berlandaskan akad bagi hasil. Sehingga keharaman bunga dalam syariah membawa konsekuensi adanya penghapusan bunga secara mutlak.

1. Bagaimana pendapat bapak terkait pernyataan tersebut ?

Jawab :

Jadi memang benar, *mudharabah* dan *musyarakah* ini, ee kita pake, pertama dalam pembiayaan itu sendiri ditentukan dulu nisbahnya, nisbahnya bank berapa. Setelah itu, dengan apa namanya *equivalent rate* yang sudah kita tentukan kita menentukan yang namanya nisbah, nisbahnya berapa, nisbahnya bank berapa, kalau tadi kan *persentase* ee apa namanya *share* modal kan, *share* modal terus kemudian nisbah bagi hasil.

2. Bagaimana pendapat bapak terkait fenomena tersebut ?

Jawab :

Sebenarnya kalau boleh dibilang tergantung jenis usaha, kalo misalkan kita terkait akad itu, jadi kita nggak bisa gitu semuanya di musyarakahin semuanya di mudharabahin, nggak bisa gitu juga. contoh kita mau beli alat, mau beli alat ya cocoknya *murabahah*, karena pembelian. dia mau beli stok cocoknya *murabahah*, *musyarakah* itu rata-rata proyek, *mudharabah* yah *Linkages*, bisa juga kalo untuk, sebenarnya modal kerja pun bisa *musyarakah*, tapi terkadang si nasabahnya itu agak ribet mungkin yah untuk bikin laporan keuangan bulanan karena kan kalo dia harus melaporkan keuangan bulanannya, karena kan kalo *musyarakah*, itulah makanya kenapa lebih memilih *murabahah*.

3. Apakah yang dilakukan perusahaan bapak terkait fenomena tersebut ?

Jawab :

Kalau kami sebenarnya tunduknya ke kebutuhan, jadi si nasabahnya itu sendiri kebutuhannya seperti apa, kita memberikan solusi sesuai dengan kebutuhannya, jadi nggak bisa juga kita paksakan, harus musyarakahnya

ditingkatkan atau apa, tergantung kalau misalkan proyeklah, proyek pembangunan jalan kayak gitu yah cocoknya memang musyarakah, jadi ndak bisa kita mengarahkan kita harus make akad tertentu, kenapa pun *murabahah* lebih dominan karena di perbankan sendiri, perbankan syariah khususnya mungkin di BNI Syariah itu KPR masih mendominasi, jadi jual beli *griya*, masih mendominasi sehingga *murabahah* juga masih lebih besar di bandingkan akad-akad yang lain.

4. Menurut bapak apakah yang menyebabkan rendahnya produk *mudharabah* dan *musyarakah* dari pada produk *murabahah*?

Jawab :

Itu tadi, karena memang di BNI Syariah sendiri untuk portofolio konsumtif sendiri kan konsumtifkan rata-rata 95% *murabahah*, jadi dari situ saja sudah kelihatan condongnya kemana, terus kemudian pembiayaan produktif itu sendiri *murabahah* juga dominan, karena rata-rata untuk investasi, untuk pembelian mesin, walaupun ada juga yang kayak misalkan pembayaran rumah perumahan dan sebagainya itu pakai akad *musyarakah*.

Penyebab dari rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil pada perbankan syariah salah satunya adalah karena tingginya risiko dari calon pengelola dana karena *Moral Hazard* dan kurangnya kesiapan sumber daya manusia di perbankan syariah.

5. Bagaimana pendapat bapak terkait pernyataan tersebut ?

Jawab :

yah bisa jadi, terutama kalau yang akad *mudharabah* ya, seperti saya singgung kemarin, karena 100 persen modal dari bank selain itu kalau untuk akad *musyarakah* sendiri kan memang *musyarakah*, *mudharabah* bagi hasil memang perbankan juga menguasai terkait dengan bisnis itu, kalau untuk walaupun sebenarnya untuk *murabahah* sendiri kita juga harus menguasai bisnis utamanya nasabah tapi kan lebih dalam lagi kalau misalkan kita membiayai di *musyarakah* karena kita harus tahu, dia pembayarannya itu dominannya di bulan-bulan tertentu, atau model bisnisnya seperti apa, kalo *murabahah* kan jelas, apa namanya untuk pembelian skemanya berapa.

6. Bagaimana perilaku *moral hazard* nasabah dalam meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil ?

Jawab :

Kita itu namanya ada kunjungan berkala, kunjungan berkala itu minimal sebenarnya dilakukan 1 tahun 2 kali. Tujuannya itu pertama *controlling*, *controlling* nasabahnya itu apakah pembiayaan yang kita salurkan itu sudah sesuai belum. Terus kita juga *early warning*, mendeteksi lebih dini apa yang kemungkinan terjadi, kalau misalkan katakanlah dia ada permasalahan, entahkah itu permasalahan operasional, hukum, kita tetap harus menjalin komunikasi, terutama dengan *key person*, bagian keuangan, bagian HRD, jadi kita lakukan komunikasi.

Dalam perbankan Konvensional dikenal istilah 5c+7p yang merupakan kriteria yang harus dimiliki oleh seorang nasabah jika akan mengajukan pembiayaan.

7. Apakah BNI Syariah Kantor Cabang Medan juga menggunakan kriteria 5c+7p dalam menyeleksi nasabah ?

Jawab :

Kalo disini ada namanya 1p 5c. P nya itu *purpose*, jadi tujuannya itu apa, investasikah, modal kerjakah. 5cnya sama tapi sebenarnya terkait hal-hal itu sama ja, tapi kami nggak ngebahas kan memang tiap-tiap bank juga nyebutnya aja beda-beda, ada yang cuman *first way out*, *secon way out*, *first way out* dari gaji, *second way out* dari jaminan juga ada. kalo ini juga, kalo kami juga biasanya ada beberapa aspek mislanya ada aspek manajemen, aspek pemasaran terus namanya risiko-risiko. apa intinya sebenarnya yang 7p pasti *included* di analisa.

8. Bagaimanakah analisa kriteria calon nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah* pak?

Jawab :

- 1) *Current Rasio* itu minimal 1: 2 *current rasio* itu yaitu perbandingan aset lancar dan utang lancar .

- 2) *Debt equity ratio* rasio utang terhadap modal tidak boleh melebihi 2 : 1 utang kalau di bagi modal tidak boleh lebih dari 2,1. Lebih kecil lebih bagus.
- 3) Analisa *cash flow*, dianalisa *cash flow* itu, pada intinya melihat cash in perusahaan, cash out perusahaan dikurangi beban-beban operasional, itu masih ada, positif nggak *cash flow*nya, maksudnya pendapatan perusahaan itu berapa dikurang pengeluaran-pengeluaran setiap bulan, itu masih positif atau nggak tiap bulannya dibandingkan dengan posisi kas

Persyaratan lainnya yah seperti juga tercantum dalam:

- 1) Tidak ada riwayat menunggak di bank lain, *Personal Guarantee*, Asuransi kebakaran Kalau misalnya modal kerja yah asuransi persediaan.

Kriteria :

- 2) Minimal sudah beroperasi 2 tahun.
 - 3) Perizinan lengkap.
9. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon mitra usaha dalam mendapatkan pembiayaan *Musarakah* dan *Mudharabah*?

Jawab :

Surat permohonan, Surat persetujuan dewan komisaris, Fotocopy KTP/NPWP, Fotocopy akte pendirian, Fotocopy akte perubahan, Fotocopy pengesahan mengkumham, SIUP, Surat izin lainnya yang terkait, Rekening bank 1 tahun terakhir, Fotocopy sertifikat dan IMB.

10. Apakah BNI Syariah mewajibkan kepada Mitra usahanya untuk membuat laporan usaha dan apakah ada standar baku yang ditetapkan oleh perusahaan bapak terkait penyusunan laporan keuangan mitra usaha?

Jawab :

wajib, Hmm kalo laporan keuangan itu sama dengan laporan keuangan biasa, tidak ada standar dari bank BNI syariah.

11. Apakah dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musarakah* ada standar biaya terkait jenis usaha yang di jalankan oleh nasabah ?

Jawab :

Pasti ada, jadi ada namanya tuh *checking* kewajaran. contohlah yah misalkan modal kerja untuk perputaran usaha atau pembelian barang kita harus melihat lamanya dia perputaran persediaan berapa lama, perputaran piutangnya berapa lama, kasnya berapa lama, contoh ada namanya tuh *working capital game over* disitu itu untuk melihat kebutuhan modal kerjanya, kalo kebutuhan modal kerjanya melebihi, berarti untuk investasinya udah nggak wajar, kita bisa turunkan sesuai kita. 20 juta permeter itu juga nggak wajar, jadi kita tetap melihat kewajaran investasi, kewajaran dalam pembelian suatu barang, modal kerja kalo kebutuhan modal kerjanya, misalkan 1 meter. Standarnya sih, kalau dibidang standar bakunya nggak cuman kan kita, contoh kita mau bangun rumah, kita udah tahu paling 2,5 juta, 3,5 juta, 4 juta itu udah paling bagus. klaw 7 juta itu udah nggak wajar. Kalo mudharabah, kita lihat ratenya, ratenya koperasi itu berapa kalo, rata-rata itu sekitar 18 atau 24 %, kalau misalkan kita lempar ke mereka 12% berarti sisanya jaid pendapatan dia.

12. Jaminan merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Apakah jaminan yang bernilai merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh seorang calon mitra usaha ?

Jawab :

Yang pasti iya, karena kan kita harus menerapkan prinsip kehati-hatian, karena uang yang kita gunakan adalah uang nasabah, dalam hal ini pihak ketiga. Maka kita juga punya kewajiban untuk mengembalikannya, salah satu moral hazardnya si nasabah dalam memenuhi kewajibannya di kita, itu adalah jaminan. Jaminan itu macam-macam jaminan bergerak, tidak bergerak. jaminan itu wajib, pernah ada kasus koperasi, tidak ada jaminan. Jaminannya sebenarnya ada, cuman eksekusinya nggak gampang walaupun sebenarnya pembiayaan produktif itu adalah karakter *based*. jadi yang paling utama kita lihat adalah karakternya.

13. Menurut pengamatan bapak apakah *moral hazard* yang dilakukan oleh mitra usaha terjadi karena kesengajaan atau ketidatahuan akan aturan dalam akad pembiayaan berbasis bagi hasil ?

Jawab :

Yah kita ngga bisa ngejudge gitu sih, ya memang ada, sengaja kelihatan, kalau di Sumatera Utara, ini juga, rata-rata habis usahanya kencang itu dia lebih konsumtif, contoh beli rumah baru, beli mobil, padahal dia kewajibannya belum terpenuhi semua, itu juga harus diperhatikan, karena yang namanya orang yah ketika punya uang itu, hasrat ingin memiliki suatu barang atau apapun itu pasti ada, konsumtif itu pasti ada, yang dulunya mungkin punya mobil merek *innova* atau *avanza* ketika ada uang beli *ranler* yang notabenehnya sebenarnya nggak perlu, di *internet* sendiri di *facebook* itu kan udah banyak contohlah *mark suceberg* baju dan ininya juga biasa-biasa aja, banyak pengusaha yang penampilannya biasa-biasa ajawalaupun memang di kalangan tertentu penampilan itu utama, tapi kalau sampai mengabaikan kewajibannya.

LAPORAN KEUANGAN (BULANAN) PT BANK BNI SYARIAH



LAPORAN POSISI KEUANGAN (NERACA) Tanggal Laporan 31 Desember 2017 (dalam ribuan Rupiah)

No.	POS-POS	Nominal
ASET		
1	Kas	233.273
2	Pemipatan Pada Bank Indonesia	5.173.398
3	Pemipatan Pada Bank Lain	396.271
4	Tagihan Spot dan Forward	6.231.119
5	Surat Berharga Dimasak	130.884
6	Tagihan atas Surat Berharga yang dibeli dengan janji dibayar kembali (reverse repo) Tagihan Akseptasi	13.913
7	Piutang	18.246.086
a	Piutang Murabahah	23.905.811
b	Pendapatan Margin Murabahah yang Ditangguhkan	10.306.483
c	Piutang lainnya	-
d	Pendapatan Margin lainnya yang Ditangguhkan	-
e	Piutang Ganti	1.426.877
f	Piutang Sewa	3.542
8	Pendapatan Bagi Hasil	6.475.053
a	Murabahah	888.794
b	Musyarabah	4.985.239
c	Lain-lain	-
9	Pembiayaan Sewa	23.149
a	Aset lancar	992.131
b	Akumulasi Pemusnahan (Amortisasi)	139.982
c	Challenged Kuitansi Penunanan Nilai	-
10	Pembiayaan	102.482
a	Individual	303.757
b	Kolektif	423.317
11	Aset Tidak Berwujud	19.367
a	Akumulasi Amortisasi	11.481
12	Aset lainnya	-
13	Aset lainnya	-
14	Aset lainnya	-
15	Aset lainnya	-
16	Aset lainnya	-
17	Aset lainnya	-
18	Aset lainnya	-
19	Aset lainnya	-
20	Aset lainnya	-
21	Aset lainnya	-
22	Aset lainnya	-
23	Aset lainnya	-
24	Aset lainnya	-
25	Aset lainnya	-
26	Aset lainnya	-
27	Aset lainnya	-
28	Aset lainnya	-
29	Aset lainnya	-
30	Aset lainnya	-
31	Aset lainnya	-
32	Aset lainnya	-
33	Aset lainnya	-
34	Aset lainnya	-
35	Aset lainnya	-
36	Aset lainnya	-
37	Aset lainnya	-
38	Aset lainnya	-
39	Aset lainnya	-
40	Aset lainnya	-
41	Aset lainnya	-
42	Aset lainnya	-
43	Aset lainnya	-
44	Aset lainnya	-
45	Aset lainnya	-
46	Aset lainnya	-
47	Aset lainnya	-
48	Aset lainnya	-
49	Aset lainnya	-
50	Aset lainnya	-
51	Aset lainnya	-
52	Aset lainnya	-
53	Aset lainnya	-
54	Aset lainnya	-
55	Aset lainnya	-
56	Aset lainnya	-
57	Aset lainnya	-
58	Aset lainnya	-
59	Aset lainnya	-
60	Aset lainnya	-
61	Aset lainnya	-
62	Aset lainnya	-
63	Aset lainnya	-
64	Aset lainnya	-
65	Aset lainnya	-
66	Aset lainnya	-
67	Aset lainnya	-
68	Aset lainnya	-
69	Aset lainnya	-
70	Aset lainnya	-
71	Aset lainnya	-
72	Aset lainnya	-
73	Aset lainnya	-
74	Aset lainnya	-
75	Aset lainnya	-
76	Aset lainnya	-
77	Aset lainnya	-
78	Aset lainnya	-
79	Aset lainnya	-
80	Aset lainnya	-
81	Aset lainnya	-
82	Aset lainnya	-
83	Aset lainnya	-
84	Aset lainnya	-
85	Aset lainnya	-
86	Aset lainnya	-
87	Aset lainnya	-
88	Aset lainnya	-
89	Aset lainnya	-
90	Aset lainnya	-
91	Aset lainnya	-
92	Aset lainnya	-
93	Aset lainnya	-
94	Aset lainnya	-
95	Aset lainnya	-
96	Aset lainnya	-
97	Aset lainnya	-
98	Aset lainnya	-
99	Aset lainnya	-
100	Aset lainnya	-
101	Aset lainnya	-
102	Aset lainnya	-
103	Aset lainnya	-
104	Aset lainnya	-
105	Aset lainnya	-
106	Aset lainnya	-
107	Aset lainnya	-
108	Aset lainnya	-
109	Aset lainnya	-
110	Aset lainnya	-
111	Aset lainnya	-
112	Aset lainnya	-
113	Aset lainnya	-
114	Aset lainnya	-
115	Aset lainnya	-
116	Aset lainnya	-
117	Aset lainnya	-
118	Aset lainnya	-
119	Aset lainnya	-
120	Aset lainnya	-
121	Aset lainnya	-
122	Aset lainnya	-
123	Aset lainnya	-
124	Aset lainnya	-
125	Aset lainnya	-
126	Aset lainnya	-
127	Aset lainnya	-
128	Aset lainnya	-
129	Aset lainnya	-
130	Aset lainnya	-
131	Aset lainnya	-
132	Aset lainnya	-
133	Aset lainnya	-
134	Aset lainnya	-
135	Aset lainnya	-
136	Aset lainnya	-
137	Aset lainnya	-
138	Aset lainnya	-
139	Aset lainnya	-
140	Aset lainnya	-
141	Aset lainnya	-
142	Aset lainnya	-
143	Aset lainnya	-
144	Aset lainnya	-
145	Aset lainnya	-
146	Aset lainnya	-
147	Aset lainnya	-
148	Aset lainnya	-
149	Aset lainnya	-
150	Aset lainnya	-
151	Aset lainnya	-
152	Aset lainnya	-
153	Aset lainnya	-
154	Aset lainnya	-
155	Aset lainnya	-
156	Aset lainnya	-
157	Aset lainnya	-
158	Aset lainnya	-
159	Aset lainnya	-
160	Aset lainnya	-
161	Aset lainnya	-
162	Aset lainnya	-
163	Aset lainnya	-
164	Aset lainnya	-
165	Aset lainnya	-
166	Aset lainnya	-
167	Aset lainnya	-
168	Aset lainnya	-
169	Aset lainnya	-
170	Aset lainnya	-
171	Aset lainnya	-
172	Aset lainnya	-
173	Aset lainnya	-
174	Aset lainnya	-
175	Aset lainnya	-
176	Aset lainnya	-
177	Aset lainnya	-
178	Aset lainnya	-
179	Aset lainnya	-
180	Aset lainnya	-
181	Aset lainnya	-
182	Aset lainnya	-
183	Aset lainnya	-
184	Aset lainnya	-
185	Aset lainnya	-
186	Aset lainnya	-
187	Aset lainnya	-
188	Aset lainnya	-
189	Aset lainnya	-
190	Aset lainnya	-
191	Aset lainnya	-
192	Aset lainnya	-
193	Aset lainnya	-
194	Aset lainnya	-
195	Aset lainnya	-
196	Aset lainnya	-
197	Aset lainnya	-
198	Aset lainnya	-
199	Aset lainnya	-
200	Aset lainnya	-
201	Aset lainnya	-
202	Aset lainnya	-
203	Aset lainnya	-
204	Aset lainnya	-
205	Aset lainnya	-
206	Aset lainnya	-
207	Aset lainnya	-
208	Aset lainnya	-
209	Aset lainnya	-
210	Aset lainnya	-
211	Aset lainnya	-
212	Aset lainnya	-
213	Aset lainnya	-
214	Aset lainnya	-
215	Aset lainnya	-
216	Aset lainnya	-
217	Aset lainnya	-
218	Aset lainnya	-
219	Aset lainnya	-
220	Aset lainnya	-
221	Aset lainnya	-
222	Aset lainnya	-
223	Aset lainnya	-
224	Aset lainnya	-
225	Aset lainnya	-
226	Aset lainnya	-
227	Aset lainnya	-
228	Aset lainnya	-
229	Aset lainnya	-
230	Aset lainnya	-
231	Aset lainnya	-
232	Aset lainnya	-
233	Aset lainnya	-
234	Aset lainnya	-
235	Aset lainnya	-
236	Aset lainnya	-
237	Aset lainnya	-
238	Aset lainnya	-
239	Aset lainnya	-
240	Aset lainnya	-
241	Aset lainnya	-
242	Aset lainnya	-
243	Aset lainnya	-
244	Aset lainnya	-
245	Aset lainnya	-
246	Aset lainnya	-
247	Aset lainnya	-
248	Aset lainnya	-
249	Aset lainnya	-
250	Aset lainnya	-
251	Aset lainnya	-
252	Aset lainnya	-
253	Aset lainnya	-
254	Aset lainnya	-
255	Aset lainnya	-
256	Aset lainnya	-
257	Aset lainnya	-
258	Aset lainnya	-
259	Aset lainnya	-
260	Aset lainnya	-
261	Aset lainnya	-
262	Aset lainnya	-
263	Aset lainnya	-
264	Aset lainnya	-
265	Aset lainnya	-
266	Aset lainnya	-
267	Aset lainnya	-
268	Aset lainnya	-
269	Aset lainnya	-
270	Aset lainnya	-
271	Aset lainnya	-
272	Aset lainnya	-
273	Aset lainnya	-
274	Aset lainnya	-
275	Aset lainnya	-
276	Aset lainnya	-
277	Aset lainnya	-
278	Aset lainnya	-
279	Aset lainnya	-
280	Aset lainnya	-
281	Aset lainnya	-
282	Aset lainnya	-
283	Aset lainnya	-
284	Aset lainnya	-
285	Aset lainnya	-
286	Aset lainnya	-
287	Aset lainnya	-
288	Aset lainnya	-
289	Aset lainnya	-
290	Aset lainnya	-
291	Aset lainnya	-
292	Aset lainnya	-
293	Aset lainnya	-
294	Aset lainnya	-
295	Aset lainnya	-
296	Aset lainnya	-
297	Aset lainnya	-
298	Aset lainnya	-
299	Aset lainnya	-
300	Aset lainnya	-
301	Aset lainnya	-
302	Aset lainnya	-
303	Aset lainnya	-
304	Aset lainnya	-
305	Aset lainnya	-
306	Aset lainnya	-
307	Aset lainnya	-
308	Aset lainnya	-
309	Aset lainnya	-
310	Aset lainnya	-
311	Aset lainnya	-
312	Aset lainnya	-
313	Aset lainnya	-
314	Aset lainnya	-
315	Aset lainnya	-
316	Aset lainnya	-
317	Aset lainnya	-
318	Aset lainnya	-
319	Aset lainnya	-
320	Aset lainnya	-
321	Aset lainnya	-
322	Aset lainnya	-
323	Aset lainnya	-
324	Aset lainnya	-
325	Aset lainnya	-
326	Aset lainnya	-
327	Aset lainnya	-
328	Aset lainnya	-
329	Aset lainnya	-
330	Aset lainnya	-
331	Aset lainnya	-
332	Aset lainnya	-
333	Aset lainnya	-
334	Aset lainnya	-
335	Aset lainnya	-
336	Aset lainnya	-
337	Aset lainnya	-
338	Aset lainnya	-
339	Aset lainnya	-
340	Aset lainnya	-
341	Aset lainnya	-
342	Aset lainnya	-
343	Aset lainnya	-
344	Aset lainnya	-
345	Aset lainnya	-
346	Aset lainnya	-
347	Aset lainnya	-
348	Aset lainnya	-
349	Aset lainnya	-
350	Aset lainnya	-
351	Aset lainnya	-
352	Aset lainnya	-
353	Aset lainnya	-
354	Aset lainnya	-
355	Aset lainnya	-
356	Aset lainnya	-
357	Aset lainnya	-
358	Aset lainnya	-
359	Aset lainnya	-
360	Aset lainnya	-
361	Aset lainnya	-
362	Aset lainnya	-
363	Aset lainnya	-
364	Aset lainnya	-
365	Aset lainnya	-
366	Aset lainnya	-
367	Aset lainnya	-
368	Aset lainnya	-
369	Aset lainnya	-
370	Aset lainnya	-
371	Aset lainnya	-
372	Aset lainnya	-
373	Aset lainnya	-
374	Aset lainnya	-
375	Aset lainnya	-
376	Aset lainnya	-
377	Aset lainnya	-
378	Aset lainnya	-
379	Aset lainnya	-
380	Aset lainnya	-
381	Aset lainnya	-
382	Aset lainnya	-
383	Aset lainnya	-
384	Aset lainnya	-
385	Aset lainnya	-
386		

Medan, 22 Februari 2019

No. : MES/01/303
Lamp : -

Kepada :
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Fakultas Agama Islam
Jl. Kapten Mughtar Basri No. 3 Medan 20238

Hal : Konfirmasi Izin Riset

Surat Saudara No: 57/II.3/UMSU-01/F/2019

Assalamu'alaikum warohmatullahi wabarokatuh.

Menunjuk surat saudara tersebut diatas perihal pokok surat, dengan ini kami beritahukan kepada Saudara bahwa mahasiswa/i dibawah ini :

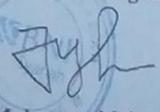
Nama : Fingki Nurlita
NPM : 1501270038
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Agama Islam

Dapat Kami berikan Izin pra riset di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan, untuk pengumpulan data penyusunan skripsi yang berjudul "*Analisis Perilaku Mora Hazard Dalam meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi kasus pada Bank BNI Syariah KC Medan)*". Sehubungan dengan hal tersebut kepada Mahasiswa/i yang akan melaksanakan riset harus mematuhi segala peraturan yang berlaku di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum warohmatullahi wabarokatuh.

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Medan



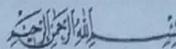
Muhammad Ichsan
Operational Manager



Unggul Cinta & Kepercayaan
 Kita membangun awal di agri disebarkan
 ilmu dan keagamaan

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
 FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400
 Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id
 Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



Hal : Permohonan Persetujuan Judul
 Kepada : Yth Bapak Dekan FAI UMSU
 Di
 Tempat

06 Rabi'ul Awal 1440 H
 14 November 2018 M



Dengan Hormat
 Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Fingki Nurlita
 Npm : 1501270038
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Kredit Kumalatif : 3,43
 Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Bank BNI Syariah Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan			
2	Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Terhadap Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan)	Acc: 19/11/2018	Dr. Hj. Mayang Sari, M.Si	
3	Strategi Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Pada Bank BNI Syariah Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan			

Demikian Permohonan ini saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam
 Hormat Saya

(Fingki Nurlita)

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
 2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
 3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id
Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S. Ag, MA
Dosen Pembimbing : Dr. Hj. Maya Sari, SE, Ak, M.Si

Nama Mahasiswa : Fingki Nurlita
Npm : 1501270038
Semester : VII (Tujuh)
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah, Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
18 Desember 2018	<p>BAB I</p> <ul style="list-style-type: none">- Perbaiki identifikasi masalah dengan menyesuaikan pada fenomena di latar belakang masalah- Perbaiki rumusan masalah dan tujuan penelitian disesuaikan dengan rumusan masalah <p>BAB II</p> <ul style="list-style-type: none">- Menambahkan kerangka berfikir		
03 Januari 2019	<p>BAB I</p> <ul style="list-style-type: none">- Perbaiki latar belakang masalah dengan menambahkan data pembiayaan- Perbaiki identifikasi masalah dan rumusan masalah <p>BAB II</p> <ul style="list-style-type: none">- Menambahkan kerjan penelitian terdahulu kurang lebih Lima		

Medan, 28 Januari 2019

Diketahui/Ditetujui
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/Ditetujui
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal

Dr. Hj. Maya Sari, SE, Ak, M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id
Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S. Ag, MA
Dosen Pembimbing : Dr. Hj. Maya Sari, SE, Ak, M.Si

Nama Mahasiswa : Fingki Nurlita
Npm : 1501270038
Semester : VII (Tujuh)
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah, Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
24 Januari 2019	BAB I - Perbaiki data pembiayaan dan identifikasi masalah		
26 Januari 2019	ACC, Seminar Proposal		

Medan, 26 Januari 2019

Diketahui/Disetujui
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

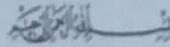
Pembimbing Proposal

Dr. Hj. Maya Sari, SE, AK, M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kapten Iskandar Nasir No 1 Medan 20228 Telp (061) 6622409
Website: www.umma.ac.id E-mail: rektor@umma.ac.id
Bankir: Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI
PERRBANKAN SYARIAH

Pada hari ini Kamis, 07 Februari 2019 telah diselenggarakan Seminar Program Studi Perbankan Syariah dengan ini menerangkan bahwa

Nama : Fingki Nurlita
Npm : 1501270038
Semester : VII (Tujuh)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah, Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan)

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	
Bab I	Tabel penelitian tidak jelas
Bab II	Perubahan referensi dan buku
Bab III	Tersusun, koherensi
Lainnya	Letak tabel dan gambar dibedakan. Penulis dalam buku yang dibuat tabel
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, Kamis, 07 Februari 2019

Tim Seminar

Ketua
Selamat Pohan, S.Ag, MA

Sekretaris
Riyan Pradesyah, SE.Sy, M.EI

Pembimbing
Dr. Hj. Maya Sari, SE, Ak, M.Si

Pembahas
Novien Rialdy, SE, MM



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400
Website www.umsu.ac.id E-mail rektor@umsu.ac.id
Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Perbankan Syariah** yang diselenggarakan pada Hari Kamis, 07 Februari 2019 dengan ini menerangkan bahwa :

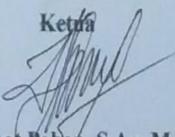
Nama : Fingki Nurlita
Npm : 1501270038
Semester : VII (Tujuh)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis Perilaku Moral Hazard Nasabah Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada Bank BNI Syariah, Jl. H. Adam Malik, No. 151, Medan)

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

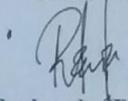
Medan, 07 Februari 2019

Tim Seminar

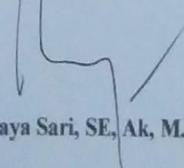
Ketua


Selamat Pohan, S.Ag, MA

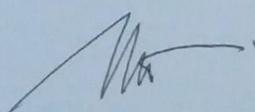
Sekretaris


Riyan Pradesyah, SE.Sy, M.EI

Pembimbing

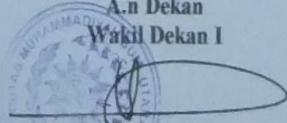

Dr. Hj. Maya Sari, SE, Ak, M.Si

Pembahas


Novien Rialdy, SE, MM

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan
Wakil Dekan I


Zailani, S.PdI, MA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Pribadi

Nama : Fingki Nurlita
Tempat/Tgl. Lahir : Tanjung Morawa, 29 November 1996
NIM : 120702699110001
Jenis Kelamin : Perempuan
Gol. Darah : B
Umur : 22 Tahun
Agama : Islam
Status Pernikahan : Belum Menikah
Alamat Rumah : Kec. Tanjung Morawa, Desa Bangun Sari Baru, Jl. Sultan
Serdang, Gg. Putra Jaya, Dusun 8
No. Telp./HP : 0821-6014-1907

B. Nama Orang Tua

Ayah : Hartoyo
Ibu : Ngatiati

C. Riwayat Pendidikan

Tahun 2002-2008 : SDN 107418, Tanjung Morawa
Tahun 2008-2011 : SMP NUR AZIZI, Tanjung Morawa
Tahun 2011-2014 : SMA ERIA, Medan

Medan, 11 Maret 2019


Fingki Nurlita
NPM : 1501270038