

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Teori Agensi (Agency Theory)

Hartini (2001) menyatakan bahwa *agency relationship* muncul jika satu orang atau lebih menyewa seorang lainnya (*agent*) untuk memberikan jasa dan mendelegasikan kekuasaan dalam hal pembuatan keputusan kepada agennya tadi. Hal ini dilakukan dimaksudkan untuk merealisasikan tujuan perusahaan, yaitu nilai investasi yang ditanamkan oleh pemilik dapat tumbuh seoptimal mungkin. Sudah seharusnya manajer bertindak mengambil keputusan terbaik dalam rangka mencapai tujuan perusahaan sesuai dengan kepentingan para pemilik. Walau demikian, tidak selamanya seorang manajer perusahaan akan bertindak sesuai dengan tujuan utama perusahaan tersebut. Hal ini tidak terlepas dari motivasi kepentingan manajer secara pribadi dalam perusahaan. Menurut Arifin (2003:10) ketika manajer tidak ikut menikmati meningkatnya nilai investasi dan adanya *imperfect information* inilah yang memunculkan ketegangan atau konflik kepentingan antara dua belah pihak, yaitu yang disebut *Agency Problem*.

Menurut Dobson (1993) *agency problem* dapat dikategorikan menjadi dua bentuk, yaitu: *adverse selection* dan *moral hazard*.

Adverse selection adalah suatu tipe informasi asimetri (*asymmetric information*) dimana satu orang atau lebih pelaku-pelaku transaksi bisnis atau transaksi-transaksi yang potensial mempunyai informasi lebih atas yang lain. Ketimpangan pengetahuan informasi perusahaan ini dapat menimbulkan masalah dalam transaksi pasar modal karena investor tidak mempunyai informasi yang cukup dalam pengambilan keputusan investasinya. Sedangkan *moral hazard* adalah suatu tipe informasi asimetri (*asymmetric information*) dimana satu orang atau lebih pelaku-pelaku bisnis atau transaksi-transaksi potensial yang dapat mengamati kegiatan-kegiatan mereka secara penuh dibandingkan dengan pihak lain.

Konflik kepentingan mendasari adanya biaya keagenan, yang disebut dengan *agency cost*, dengan asumsi rasionalitas ekonomi dimana orang akan memenuhi kepentingannya terlebih dahulu sebelum pemenuhan kepentingan orang lain. Demikian juga halnya dengan manajemen perusahaan, konflik menciptakan masalah (*agency cost*) sehingga masing-masing pihak diharapkan berusaha mengurangi *agency cost* ini. Namun, selain terdapat konflik eksternal ada pula konflik internal didalam diri *agent* maupun *principal* itu sendiri karena orang cenderung tidak konsisten. Oleh karena itu, teori keagenan mengatakan bahwa sulit untuk mempercayai bahwa *agent* akan selalu bertindak berdasarkan kepentingan *principal*, sehingga diperlukan *monitoring* dari *principal*

2.1.2 Agency Problem dalam Perbankan Konvensional

Dalam dunia perbankan dengan prinsip konvensional *Agency problem* merupakan hal yang lazim terjadi. Hal ini disebabkan deregulasi yang dilaksanakan secara progresif ternyata tidak diikuti oleh berbagai penyesuaian yang seimbang dalam bidang pengawasan dan penerapan sanksi atas suatu pelanggaran. Terjadinya krisis perbankan nasional yang berkepanjangan tidak lain merupakan akumulasi ketidaksempurnaan dalam melaksanakan pengawasan dan ketidakberdayaan dalam menerapkan sanksi secara lugas dan konsisten. Kehancuran perbankan di Indonesia disebabkan oleh praktek kolusi dalam perbankan. Praktek kolusi tersebut dapat terjadi karena tidak memadainya alat pendeteksi indikator-indikator baku yang diperlukan pihak yang memeriksa dan yang diperiksa. Praktek kolusi baru diketahui setelah kreditnya bermasalah dan dipermasalahkan. Hal ini menurut Wijaya (2000:19) menandakan terjadinya aktivitas *adverse selection*. Bentuk kolusi dalam perbankan dapat dilihat dari hasil pendekatan yang digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha dan proyek serta kebutuhan kreditnya. Modusnya dalam bentuk adanya *overvalue* atas sejumlah informasi keuangan sehingga merembet kepada pemberian kredit yang berlebihan (*overcredit*). Selain sebab-sebab kehancuran perbankan tersebut ada berbagai kejahatan perbankan antara lain dalam bentuk pembobolan bank, *katebelece* bank, dan L/C fiktif. Kesemuanya itu merupakan tindakan moral hazard yang dilakukan

oleh pihak internal maupun eksternal (nasabah nakal) bank. Akhirnya, banyak bank yang mengalami *collapse*.

Rossieta (2003) menunjukkan beberapa pola yang dapat dibuat berkaitan dengan hubungan antara bank komersial dengan agen dalam di antara beberapa hubungan lainnya yaitu sebagai berikut :

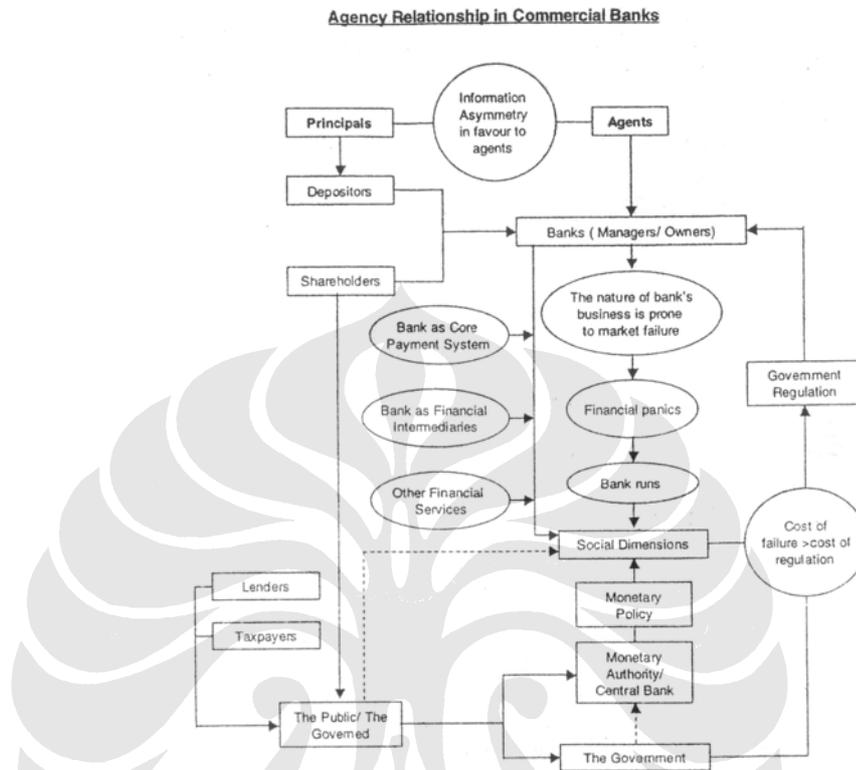
- a) *Depositor* adalah pihak utama dan bank (misalkan manajer dan pemilik) adalah agen yang dimaksudkan untuk menghasilkan laba. *Depositor* tidak memiliki hak untuk memasuki atau menghilangkan hambatan pada bank, dapat memaksimalkan investasi yang mereka miliki dengan menggunakan berbagai jenis likuiditas dan investasi. Namun mungkin mereka enggan menanggung resiko kerugian atas modal jika mereka memiliki keraguan mengenai pilihan likuiditas yang dapat mereka tanggung. Jika bank mengalami kesulitan keuangan akibat masalah likuiditas atau tidak dapat mengembalikan hutang, maka bukan hanya pemegang saham yang akan mengalami resiko kehilangan uang, tetapi juga para *depositor*. Hal tersebut disebabkan karena sebagian besar aset bank dibeli dengan menggunakan uang *depositor*. Ditambah dengan perkembangan terbaru dalam bisnis perbankan yang mulai mengalihkan berbagai kegiatannya menjadi perbankan non tradisional. Kondisi adanya informasi yang tidak simetris dapat membuat manajer atau pemilik akan menanggung resiko bersama yang sering tidak disadari oleh para *depositor*.
- b) Tingkat hubungan agen biasanya bank menjalankan fungsi sebagai badan yang menjalankan sistem pembayaran utama, perantara keuangan dan melakukan fungsi keuangan lainnya (misalkan layanan jaminan fidusial, dan jasa keuangan lainnya dan agen *real estate*) yang seringkali terdiri dari dimensi sosial. Sifat dari sebuah bisnis bank biasanya cenderung mengalami kegagalan, menghasilkan kepanikan keuangan dan bank sering dijalankan dengan menambah berbagai dimensi sosial yang ada, dimana masyarakat, termasuk peminjam dan wajib pajak juga akan terkena dampaknya.
- c) Sesuai dengan beberapa alasan yang ada, informasi yang tidak sesuai dan beberapa kemungkinan adanya *moral hazard*, beberapa peneliti sering

mengeluarkan peraturan dalam sistem perbankan. Hal ini sering dipandang sebagai hal yang sangat berguna dan dapat memberikan keuntungan ekonomis bagi masyarakat. Pada prakteknya, peraturan dalam bidang moneter sering dibuat sesuai dengan wewenang yang dimiliki oleh pemerintah yang dipilih secara berkala oleh masyarakat. Maka dapat dinyatakan bahwa sehubungan dengan masalah ini, hubungan antara pemerintah dan masyarakat dapat membentuk sebuah hubungan agen.

- d) Jika para pemimpin politik berusaha untuk terpilih kembali oleh masyarakat, maka mereka cenderung menggunakan kebijakan, termasuk kebijakan moneter, khususnya untuk menghasilkan kekuatan moneter, untuk meningkatkan kesempatan mereka agar dapat terpilih kembali. Untuk menghindari pengaruh yang buruk, maka masyarakat biasanya akan menunjuk bankir independen untuk memenuhi kepentingan masyarakat. Karena tindakan pada bankir pusat seringkali didorong oleh kepentingan mereka sendiri dan bukan kepentingan masyarakat, maka tujuan untuk mencapai kebebasan tampaknya tidak dapat diterapkan. Hal ini menunjukkan sebagai masalah agen dan badan pusat seputar wewenang moneter dan lingkungan masyarakat. Maka ia menunjukkan adanya hubungan agen antara kedua pihak tersebut.

Hubungan agen yang dapat muncul di dalam bank komersial dapat dilihat dari gambar 2.1 sebagai berikut :

Gambar 2.1
Hubungan Agen dalam Bank Komersial



Sumber : Hilda Rossieta (2003)

Kerumitan hubungan agen di dalam bank komersial seringkali membutuhkan berbagai sistem pengendalian yang lebih baik yang dapat mencakup berbagai pengukuran mengenai peraturan dan pasar untuk mencegah terjadinya *moral hazard* sehubungan dengan tidak adanya informasi yang tidak sesuai. Oleh karena itu, maka dapat dinyatakan bahwa sistem pengendalian harus terfokus pada beberapa tanda adanya resiko yang mungkin akan dihadapi oleh sebuah bank. Namun, Menurut Rossieta (2003) beberapa masalah khusus akan muncul dalam sistem pengendalian pada bank komersial :

- a) Hubungan agen sehubungan dengan kegiatan pengendalian yang mencakup sinyal dari bursa saham dan juga sinyal sehubungan dengan peraturan.

- b) Kepentingan para pemegang saham dan masyarakat tidak selalu sama, maka dapat disebutkan sebagai sebuah hambatan pada sistem pengendalian.

Untuk menjelaskan sistem pengendalian dapat menunjukkan berbagai sinyal dalam bank komersial, baik pihak yang melakukan penilaian atau yang dinilai juga harus disertakan di dalam sistem pengendalian tersebut. Karena peraturan pemerintah memenuhi kepentingan masyarakat, maka beberapa klasifikasi peraturan dan beberapa karakteristik yang berkaitan lainnya sangat penting untuk mengevaluasikan keefektifan dari peraturan pemerintah.

Berikatan dengan pertauran pemerintah, terdapat delapan Peraturan Bank Indonesia (PBI) yang diterbitkan pada bulan Januari 2005 yang meliputi ketentuan mengenai Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK), Kualitas Aktiva, Sistem Informasi Debitor, Sekuritisasi Aset, Perlakuan Khusus terhadap Kredit Bank Umum di Propinsi NAD dan Kab. Nias, Pinjaman Luar Negeri, Penyelesaian Pengaduan Nasabah dan Transparansi Informasi Produk Perbankan.

Mengenai sistem informasi debitor, hal ini dianggap sebagai langkah awal untuk mendukung pengoperasian Credit Bureau yang lebih menyeluruh, Bank Indonesia antara lain mewajibkan bank untuk melaporkan informasi seluruh debitornya dengan cakupan informasi yang lebih lengkap. Informasi tersebut akan tersedia bagi perbankan dalam rangka pengambilan keputusan penyaluran kredit yang lebih berkualitas sesuai dengan praktik-praktik manajemen risiko kredit yang sehat.

2.1.2 Praktek Mudharabah pada Bank Syariah

Jenis kredit/pembiayaan yang diterapkan perbankan syariah adalah pembiayaan berdasarkan bagi hasil sesuai dengan hukum syariat yang tidak terjebak dengan sistem ribawi. Inti mekanisme pembiayaan bagi hasil pada dasarnya terletak pada kerjasama yang baik antara *shahibul mal* dengan *mudharib*. kerjasama atau *partnership* merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam, salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi islam adalah qirad atau

mudharabah. Ini merupakan bentuk kerjasama antara pemilik modal yang sering kita dapatkan dalam lembaga keuangan yang beroperasi sistem syariah.

Mudharabah atau *qiradh* termasuk dalam kategori *syirkah*. Penduduk Iraq menamakannya *mudharabah*. Di dalam Al-Qur'an, kata *mudharabah* tidak disebutkan secara jelas. Kata tersebut berasal dari bahasa Arab yaitu *dardh* artinya berjalan di muka bumi. Pada zaman dahulu, *mudharib* harus bepergian jauh di muka bumi untuk melakkan kegiatan perdagangan dengan maksud mencari keuntungan. Kemudian, pihak-pihak tersebut membagi keuntungan dari "bagian" yang mereka miliki. *Mudharabah* juga dapat berarti bercampur atau bergabung, karena dalam *mudharabah* ini terjadi percampuran/penggabungan dua pihak, yaitu pihak pemilik modal (*shahibul mal*) dan pihak pekerja (*mudharib*). Sementara, penduduk Hijaz menyebut *mudharabah* dengan *qiradh*. *Qiradh* berasal dari *Al-qardhu* yang berarti *al-qath'u*, artinya pemilik modal memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan agar mendapatkan keuntungan. *Mudharabah* juga sering diidentikkan dengan kata *al-muqaradhah* yang berarti *musawamah* (persamaan), karena pemilik modal dan pekerja sama-sama berhak dalam keuntungan. Kesamaan itu juga dikarenakan mereka sama-sama memberikan kontribusi, yaitu pemilik modal mempunyai harta sedangkan pekerja mempunyai kerja (*amal*). Berbeda dengan orang Madinan, mereka menyebut kemitraan ini dengan *Muqaradhah* yang berasal dari bahasa Arab yaitu "*qarad*" yang berarti pemberian hak atas modal oleh pemilik modal kepada pemakai modal. Itulah sebabnya mengapa *mudharabah* menurut Rahman (1995 : 382) dapat berarti pinjaman, karena pemilik modal (*shahibul mal*) telah kehilangan hak untuk menggunakan modalnya dan menyerahkan kepada pemakai modal (*mudharib*).

Mudharabah telah dipraktekkan secara luas oleh orang-orang sebelum masa Islam dan beberapa sahabat Nabi Muhammad SAW menemukan jenis bisnis ini yang ternyata sangat bermanfaat dan sangat selaras dengan prinsip dasar ajaran syariah. inilah salah satu bentuk bisnis yang ternyata terbebas dari kejahatan pada zaman jahiliyah, oleh karena itu masih tetap ada di dalam sistem Islam. Sistem ini sangat digemari pada masa pra Islam dan Islam mengadopsinya. Nabi Muhammad SAW sendiri bekerja sebagai *mudharib* pada transaksi perdagangan jenis ini kepada Khadijah sebelum ia diangkat secara resmi sebagai Nabi. Hal ini

dinyatakan oleh Ibn Majah dalam Rahman (1995 : 382) pada pemerintahan Suhaib bahwa *muqaradhah* adalah salah satu dari tiga hal yang di ridhoi Allah. Semua ahli hukum Islam sepakat atas keabsahan *Mudharabah* sebagai suatu bentuk transaksi bisnis dan mereka menyatakan pendapat tersebut berdasarkan banyaknya para sahabat Nabi yang melakukannya selama masa kehidupan Nabi Muhammad SAW. Nabi mengetahui akan praktek tersebut dan menyetujuinya. Dengan demikian, persetujuan Nabi terhadap apa yang dipraktikkan pada masa hidupnya telah menjadi dasar kontrak *Mudharabah*.

Kontrak *mudharabah* yang dipahami oleh umat Islam sekarang ini menurut Muhammad (2003 : 97) mempunyai dua makna. Pertama, menekankan makna *mudharabah* sebagai sebuah produk, sementara di sisi yang lain *mudharabah* sebagai sebuah sistem. Kedua pembagian *mudharabah* ini tidak mempunyai perbedaan yang jelas. Keduanya sama-sama mengacu pada makna pembagian hasil usaha sebagaimana pula makna teori fiqhnya. Namun dalam lembaga perbankan syariah, keduanya dipisahkan menjadi dua penekanan. Aksentasi *mudharabah* sebagai sebuah sistem adalah bahwa *mudharabah* menjadi pedoman umum bagi bank dalam melakukan berbagai transaksi produk perbankan yang tersedia. Dengan sistem ini bank akan membagi keuntungan dengan para pengguna jasanya dan para investornya. Pada posisi ini *mudharabah* secara tepat dipahami sebagai pengganti dari sistem bunga. Dalam konstruksi *mudharabah* sebagai sebuah sistem berarti bank syariah memposisikan diri sebagai mitra kerja baik dengan penabung ataupun dengan pengusaha yang meminjamkan dana. Dengan penabung bank syariah bertindak sebagai pengusaha (*mudharib*). Sedangkan dengan peminjam bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul mal*). Diantara kedua jalur itu diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan untuk masing-masing pihak.

Sementara dalam konstruksi *mudharabah* sebagai sebuah produk ditetapkan bahwa bank yang bertindak sebagai *shahibul mal* bebas mengelola uang yang diperoleh dari *depositor* untuk berbagai kegiatan yang menguntungkan untuk dikerahkan bagi para nasabah yang membutuhkan modal untuk sebuah usaha yang nantinya disebut sebagai *mudharib*. Posisinya sebagai sebuah lembaga intermedier ini membuat bank menerapkan jenis-jenis pelayanan yang disediakan

untuk para nasabahnya. Dalam kerangka ini *mudharabah* dibedakan menjadi dua yaitu *mudharabah* yang bersifat tabungan atau akumulasi dana dan *mudharabah* yang bersifat pembiayaan. Mekanisme *mudharabah* yang bersifat tabungan, bank berfungsi sebagai penerima simpanan uang (modal) dari nasabah dengan prosedur tertentu untuk dijadikan modal bagi bank dalam melaksanakan usahanya. Dalam konteks ini, penabung menjadi *shahibul mal (investor)* sedangkan bank menjadi *mudharib (entrepreneur)*. Keuntungan yang diperoleh oleh bank akan dibagi bersama berdasarkan kesepakatan bagi hasil yang telah ditentukan sebelumnya. Sementara *mudharabah* sebagai sebuah produk yang bersifat pengerahan dana diterapkan secara khusus bagi para nasabah yang membutuhkan modal untuk sebuah usaha.

Sebagai sebuah bentuk kerjasama yang mempertemukan dua pihak yang berbeda dalam proses dan bersatu dalam tujuan. Kerjasama ini memerlukan beberapa kesepakatan berupa ketentuan-ketentuan yang meliputi aturan dan wewenang yang dirumuskan oleh kedua belah pihak yang akan menjadi patokan hukum berjalannya kegiatan *mudharabah* tersebut. Al-Jaziri dalam Rahman (1995: 386) memaparkan beberapa ketentuan aqad *mudharabah* yang dijadikan dasar utama lembaga keuangan syariah yaitu :

1. *Mudharib* mengambil alih pemilikan modal sebelum benar-benar memulai bisnisnya dalam kapasitasnya sebagai orang yang dipercaya. Ini berarti bahwa ia memegang modal atau barang sebagai pemilik karena dipercaya. Oleh karena itu, ia harus menjaga dan mengembalikannya bilamana dibutuhkan oleh pemiliknya. Namun demikian, ia tidak dibebani tanggung jawab bilamana barang atau modal tersebut hilang.
2. Pada waktu *mudharib* memulai bisnis, ia bertindak selaku agen dari pemilik modal dan menjadikan dirinya mempunyai kuasa yang diberikan kepadanya. Oleh karena itu, pemilik modal, secara sah bertanggung jawab atas segala tindakan dan kontrak yang dilakukan agennya sebatas kekuasaannya. Agar tidak diperbolehkan berbuat sesuatu di luar tugas-tugas sesuai dengan kontrak.

3. Agen akan memperoleh bagian keuntungan yang jelas dari kegiatan bisnis karena pembagian keuntungan merupakan tujuan pokok dari kemitraan tersebut.
4. Apabila agen melanggar ketentuan kontrak dia dapat dianggap berbuat salah dan secara sah harus bertanggung jawab.
5. Apabila kontrak tidak memberikan hasil apapun, *mudharib* akan diperlakukan sebagai pekerja sedangkan seluruh keuntungan ataupun kerugian bisnis sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal. Namun demikian, agen akan memperoleh imbalan yang layak tergantung sifat pekerjaannya.

Ketika sebuah kontrak telah disepakati, maka kontrak tersebut menjadi sebuah hukum yang tidak boleh dilanggar oleh kedua belah pihak. Jika ada pelanggaran yang dilakukan oleh salah satu pihak, baik *shahibul mal* atau *mudharib*, maka kontrak menjadi gugur tidak berlaku lagi. Kesepakatan kontrak *mudharabah* yang menjadi hukum tersebut menurut Muhammad (2003 :70) membawa beberapa implikasi, diantaranya :

1. *Mudharib* sebagai Amin (orang yang dipercaya)

Sebagai *mudharib* menjadi *amin* untuk modal yang telah diserahkan kepadanya. Ini berarti bahwa dia telah diizinkan oleh pemilik modal tersebut. Penyerahan ini bukan suatu jual beli, pinjaman ataupun sewa. Modal yang diserahkan dalam hal ini adalah amanah yang harus dijaga oleh *mudharib*. Posisi *mudharib* sebagai *amin* mengindikasikan bahwa penyerahan modal dan pengelolaannya sepenuhnya tergantung pada *mudharib*. Sebab dalam pengelolaannya modal tersebut akan bercampur dengan modal dan barang-barang lain milik *mudharib*. Keadaan seperti ini tentu saja sulit dideteksi. Oleh karena itu dengan diposisikannya *mudharib* sebagai *amin* akan dapat memunculkan kesadaran dan sikap kehati-hatian pengelola dalam mengolah usahanya, terutama memisahkan antara modal pribadi dan orang lain dalam penghitungan keuntungannya.

2. *Mudharib* sebagai wakil

Mudharib sebagai wakil dari *shahibul mal* dalam semua transaksi yang ia sepakati. Konsekuensinya hak-hak kontrak kembali padanya sebagai seorang yang mensepakati transaksi. *Mudharib* sebagai wakil berarti *mudharib* merupakan tangan kanan dari *shahibul mal* dalam kegiatan bisnis. Implikasinya sebagai seorang wakil tentu dia tidak menanggung apapun dari modal ketika terjadi kerugian. Namun, seorang wakil tetap akan mendapatkan upah dari kerjanya.

3. *Mudharib* sebagai mitra dalam laba

Mudharib akan mendapatkan bagian laba dari usaha yang telah dia lakukan, sebab *mudharabah* itu sendiri adalah pertemanan dalam laba. Pembagian laba ini telah ditentukan pada awal kontrak. Dengan menjadikan *mudharib* sebagai mitra dalam laba maka besar atau kecilnya laba akan sangat tergantung pada keterampilan *mudharib* dalam menjalankan usahanya.

2.1.3 **Agency Problem dalam Kontrak Mudharabah**

Sebagaimana ditegaskan di bagian pembahasan *mudharabah*. Bahwa *mudharabah* adalah bentuk kontrak kerja sama antara pemilik modal (*shahibul mal*) yang menyerahkan sejumlah uang kepada pengusaha (*mudharib*) untuk dijalankan dalam suatu usaha dagang dengan keuntungan menjadi milik bersama antara keduanya. Hal ini berarti, dalam kontrak seperti ini ada dua pihak yang saling terkait, yaitu pemilik dana atau modal (*shahibul mal*), yang disebut *principal* dan pemilik keahlian/manajemen (*mudharib*), yang disebut sebagai *agent*.

Pada prinsipnya pengelolaan *mudharabah* dilakukan oleh *mudharib* karena kerja tersebut adalah hak sekaligus kewajiban *mudharib* untuk dapat merealisasikan keuntungan. Dengan demikian tidak boleh dan tidak sah bagi *shahibul mal* untuk mensyaratkan supaya ia memiliki hak pengelolaan karena bertentangan dengan hak *mudharib*. Hal ini menunjukkan bahwa kontrak *mudharabah* adalah kontrak antara pemilik modal dengan manajemen terpisah anatara kedua pihak. Hal ini jika dikaitkan dengan *postive agency* Hubungan yang

terjadi antara *shahibul mal*-bank pada suatu sisi dan *mudharib*-nasabah memenuhi syarat untuk disebut sebagai hubungan wakil dan pemilik (*principal-agent relationship*). Walaupun terdapat beberapa gradasi, perbedaan sudut pandang dan implikasi antara pendekatan konvensional dan syariah, bentuk hubungan yang demikian selalu berpotensi menimbulkan masalah keagenan (*agency problem*).

Sebagai agen, *mudharib* juga bertindak sebagai produsen informasi, baik tentang keadaan eksternal (pasar) maupun internal (kapasitas operasionalnya), yang biasanya tidak terjangkau oleh *shahibul mal*. Dalam hal ini, terdapat potensi bahwa *mudharib* tidak menyampaikan kepada *shahibul mal* secara terbuka tentang keuntungan usaha, kegagalan usaha, kecurangan orang dalam yang menimbulkan kerugian, kapasitas manajemen yang tidak memadai. Sehingga posisi *mudharib* menjadi seperti tidak ada yang memonitor.

Berkaitan dengan permasalahan *imperfect information*, Khalil, Rickwood dan Muride (2000 : 619) mengidentifikasi tiga masalah pokok dalam kontrak *mudharabah* yaitu : (1) *Idiosyncratic uncertainty (risk)*, (2) *Extreme linearity*, (3) *Discretionary power*. *Idiosyncratic uncertainty* khususnya terjadi bagi bank, bahwa kontrak bagi hasil adalah kontrak yang tidak bisa dipastikan pendapatannya. *Uncertainty* ini bersumber dari beberapa hal, antara lain *return* bagi bank diasumsikan hanya bergantung pada laporan aliran kas masa yang akan datang yang dihasilkan dari kegiatan operasinya yaitu kemampuan mendatangkan keuntungan yang pada gilirannya sepenuhnya tergantung pada keputusan investasi perusahaan yang dibuat oleh agen yang dihadirkan.

Lebih jauh agen tersebut tidak diawasi secara penuh dan memiliki sejumlah kebebasan. Agen tersebut akan berupaya untuk mengeksploitasi situasi ini untuk menggunakan dana secara berlebihan, menghindari resiko dan memperkecil usaha (pekerjaan). Tingkat kerja agen mungkin dianggap tidak dapat diamati (diteliti) dan hal itu tidak dapat dicantumkan dalam kontrak. Stimulus untuk salah merepresentasikan hasil mungkin juga muncul dalam situasi ini. Terlebih lagi *uncertainty* ini diperburuk oleh kurangnya keamanan atas aset. Secara normal, bank tidak memiliki hak kontrol atas aset-aset yang digunakan dalam proyek kontrak *mudharabah*, khususnya karena adanya larangan menggunakan aset-aset tersebut. Jika aset ini tidak mudah digunakan secara efektif dan modal tenaga

manusia merupakan komponen utama, maka tiadanya jaminan lebih jauh ditekankan. Sebagai tambahan, sistem pelaporan keuangan yang digunakan untuk menilai hasil kontrak utamanya dipilih dan diatur oleh pihak *mudharib*. Karenanya *uncertainty* akan semakin parah dan bank akan menghadapi kemungkinan resiko yang sangat signifikan khususnya dalam kasus terjadinya kerugian. Hal ini menambah terjadinya masalah *adverse selection* dan *moral hazard* yang didukung oleh kemampuan *mudharib* dalam kontrak semacam itu untuk menyembunyikan informasi yang berkaitan dengan kemampuan dan latar belakang mereka sebelum berkontrak. Sebagai tambahan, penghasilannya mungkin tidak akan dilaporkan secara jujur oleh *mudharib*. Masalah *adverse selection* ini muncul karena adanya informasi yang *asymmetric* yang *ex-ante* antara pihak bank dengan agen. Sementara itu masalah *moral hazard* moral hazard terjadi setelah kontrak antara principal dan agen disepakati. Karena principal tidak dapat mengawasi agen, maka agen memberikan effort yang tidak semestinya. Moral hazard juga dapat terjadi dengan kondisi lain, dimana agen mempunyai informasi tambahan yang lebih menguntungkan ketika sudah terbina, sementara principal tidak memiliki informasi tersebut. Sehingga dengan hal ini agen hanya memberikan effort seminimal mungkin, sebatas pemahaman yang diketahui oleh principal.

Gambaran kedua yang timbul dalam kontrak *mudharabah* adalah *extreme linearity* yaitu pembagian yang linear antara *reward* dan *performance* proyek yang diusahakan. *Reward* bagi pihak *mudharib* adalah berupa fungsi garis lurus dari hasil yang direalisasikan. Hasil akhir yang mungkin terjadi dan diharapkan lebih tergantung kepada tingkat keterampilan pengusaha dan tingkat usaha yang dilakukan, ditambah dengan menghindari penggunaan dana. Hal ini tidak hanya dapat diteliti oleh pihak bank, akan tetapi biayanya pun ditanggung bersama secara proporsional, sementara manfaat yang didapat dari pengecilan (kerja) dan dana hanya dinikmati oleh *mudharib*.

Hal ini membuat sistem kompensasi pengurus menjadi fungsi cekung yang murni dari hasil yang maksimal (yang menjadikan agen sebagai pemilik klaim atas sisa penghasilan). Dalam beberapa situasi *linearity* dapat dianggap dari sudut pandang kontrak *agency* sebagai satu cara yang efisien untuk menyebarkan resiko

yang melekat pada kontrak tersebut. Ia mungkin menyediakan ikatan kepentingan yang sempurna antara bank dan *mudharib*. Dan karenanya menyebabkan stimulus yang tepat bagi agen dan aktivitasnya untuk meminimalisir biaya secara efektif dan menyeleksi proyek-proyek investasi. Akan tetapi untuk mencapai hal ini, *linearity* mensyaratkan *monitoring* yang efektif dan teknologi verifikasi sehingga konsumsi atas dana dan pengecilan (kerja) dapat dideteksi dan menjadi tanggungan pihak agen. Biaya *monitoring* mungkin dikenakan pada semua tahap kontrak untuk meyakinkan adanya kepatuhan pada kontrak, dan menyampaikan tanda yang dapat diverifikasi dan informatif mengenai tingkah laku pengusaha. Biaya verifikasi (misalnya biaya *auditing*) disyaratkan untuk mengecek ketepatan pengukuran *performance* dan kejujuran laporan penghasilan yang disiapkan oleh sistem keuangan agen.

Penjelasan ketiga bahwa kontrak *mudharabah* adalah representasi kontrak *discretionary power* (investasi) karena agen pada awalnya mengontrol proyek dan menikmati hak untuk membuat keputusan berkaitan dengan investasi dan distribusi arus kas. Hal ini menimbulkan *discretion* yang penuh atas aset kepada pengusaha, sama seperti yang dimiliki manajer pada proyeknya sendiri, tanpa menghadapi resiko kerugian secara keuangan. Berbeda dengan modal, didalamnya tidak ada hak otomatis untuk membuat janji kepada dewan direksi dengan menggunakan kekuatan suara yang memungkinkan pemberi dana untuk meneliti usaha yang sedang berjalan. Dalam kondisi ini pengusaha dapat dikarakterisasi sebagai agen yang *discretionary*, yang menghentikan kepemilikannya atas proyek dalam kaitannya dengan penghasilan, dapat bertindak dalam kepentingannya sendiri. Oleh karena itu kualitas personal dan berbagai karakteristik pengusaha tersebut diharapkan menjadi kriteria vital bagi kontrak semacam ini dalam usaha pengontrolan dan pengurangan masalah-masalah agensi. Refleksi biaya agensi dari gambaran yang penting ini adalah bahwa bank harus menunjukkan isu-isu fundamental mengenai pengusaha ini. Biaya-biaya mungkin dikenakan untuk menilai secara akurat berbagai kualitas yang relevan dari pengusaha yang mungkin berguna dalam pendirian struktur stimulus yang efisien dari pareto optimal kerjasama *risk-sharing*.

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa kontrak *mudharabah* yang dijalankan oleh bank syariah merupakan suatu kontrak yang mengandung peluang besar terjadinya *imperfect information*, bila salah satu pihak tidak jujur. Dengan kata lain, model kontrak *mudharabah* sarat dengan terjadinya *imperfect information* dalam hubungan antara *shahibul mal* dan *mudharib*, maka muncullah masalah *asymmetric information*. Jika *asymmetric information* ini terus menerus terjadi maka akan mengakibatkan hal yang tidak baik bagi hubungan kedua belah pihak dan tentu saja untuk kontrak *mudharabah* itu sendiri. Munculnya *asymmetric information* ini dapat mempengaruhi besarnya kecilnya pendapatan investasi yang diperoleh. Sedangkan menurut Stadler dan Castrillo (1997 : 9) ketidakseimbangan informasi mengakibatkan terjadi tiga hal : (1) seleksi yang merugikan (*Adversed Selection*) menjelang kontrak dibuat, (2) tindakan negatif agen untuk cenderung menguntungkan diri sendiri setelah kontrak terjadi, berupa kecurangan dalam operasional (*moral hazard*), dan (3) informasi internal yang mengelabui (*signaling*).

Dalam hal *agency problem* dalam kontrak *mudharabah* ini Ahmed (2000) dalam Muhammad (2005) membahas tentang kurangnya informasi yang dimiliki *shahibul mal* atas *mudharib*. *Asymmetric information* dapat terjadi berupa kegiatan maupun informasi. Masalah yang berkaitan dengan kegiatan dinamakan *hidden action*, sedangkan masalah yang berkaitan dengan informasi disebut *hidden information*. *Hidden action* akan memunculkan *moral hazard* dan *hidden information* akan memunculkan *adverse selection*. Dengan kata lain, asimetrik informasi merupakan kondisi agen dalam kontrak keuangan biasanya berbentuk *moral hazard* dan *adverse selection*.

Sehubungan dengan masalah *adverse selection* dan *moral hazard*, Sadr (2000:326) mengemukakan :

Adverse selection terjadi pada kontrak hutang ketika peminjam memiliki kualitas yang tidak baik atas kredit di luar batas ketentuan tingkat keuntungan tertentu, dan moral hazard terjadi ketika melakukan penyimpangan atau menimbulkan resiko yang lebih besar dalam kontrak.

Al-Goud dan Lewis (2003 : 238) secara lebih spesifik mengidentifikasi *adversed selection* pada bank syariah, antara lain, terjadi ketika *mudharib*

cenderung menghindari pembiayaan *mudharabah* apabila *return* usaha besar dan resiko kecil, dan mereka akan memilih pembiayaan *mudharabah* apabila hasil tidak pasti dan resiko besar atau tidak pasti. *Mudharib* memiliki keuntungan informasi yang lebih dibandingkan bank sebelum maupun selama usaha dijalankan.

Moral hazard dapat terjadi dalam bentuk penggunaan biaya proyek yang berlebihan, penahanan keuntungan yang dibagikan kepada pemilik modal dan berbagai kecurangan yang dapat mengurangi laba atau aset perusahaan. Diantara fenomena-fenomena tersebut menurut Arifin(2003) diakui sebagai fenomena yang mendorong munculnya teori *agency*.

Semua ketentuan yang terkait dengan masalah kontrak *mudharabah* oleh pihak yang melakukan kontrak akan dituangkan dalam bentuk perjanjian kontrak atau akad. Hal ini dimaksudkan agar kontrak dapat berjalan baik dan tidak ada pihak yang dirugikan. Kerugian bisa diderita oleh pemilik modal sebagai akibat penyimpangan-penyimpangan oleh pelaku usaha. Jika terjadi penyimpangan kontrak, maka *shahibul mal* dapat menetapkan syarat dan saksi kepada *mudharib*. Jika *mudharib* melanggar ketentuan, maka *mudharib* harus menanggung akibatnya dan menjamin kerugian yang menimpa modal atau kepentingan *shahibul mal*. Dalam hal menanggung resiko dan keuntungan atas modal dan proyek, ketentuan fiqh menggariskan sebagai berikut (Usmani, 1999 : 36) :

“Jika kontrak *mudharabah* terdapat keuntungan maka pembagian keuntungannya dibagi berdasarkan nisbah yang telah sidepakati kedua pihak yang berkontrak”.

Dengan demikian, jika dalam kontrak *mudharabah*, ternyata *mudharib* melakukan penyimpangan-penyimpangan untuk kepentingan dirinya, maka *mudharib* akan menanggung seluruh kerugian yang diakibatkan penyimpangan yang dilakukannya. Oleh karena itu, *shahibul mal* harus dapat membuat aturan atau persyaratan yang dapat mengurangi kesempatan *mudharib* melakukan tindakan yang merugikan *shahibul mal*.

Dalam kontrak *mudharabah*, jika hasil proyek selalu berada di bawah harapan maka *shahibul mal* akan mengakhiri kontrak. Menurut fuqaha dari madzhab selain Maliki (ad-Dardiri) boleh saja sebagai harga yang lebih rendah dari semestinya,

maka jika *mudharib* melihat bahwa dalam mengelola *shahibul mal* membahayakan bagi *syarikat*, ia dapat melarang atau mencegah pengelolannya, jika hal itu terjadi setelah *mudharib* memulai usahanya. Namun, jika sebelum ia memulai usahanya, maka bagi *shahibul mal* dapat mengelola modalnya dan *mudharib* tidak berhak melarangnya dan otomatis akad *mudharabah* batal.

Kontrak *mudharabah* jika dihubungkan dengan keputusan bisnis perusahaan dapat dikategorikan ke dalam keputusan investasi. Khlail, Rickwood and muride (2000) menyatakan bahwa indikasi keputusan investasi yang baik harus melewati dua tahap evaluasi, yaitu (1) *the initial screening stage*, dimana investor mengambil keputusan tentang proposal usaha yang dijalankan ; dan (2) *the evaluation stage*, ketika investor melakukan penelitian yang lebih lanjut dan mengumpulkan informasi yang lebih banyak mengenai peluang-peluang usaha tersebut. *Screening* yang dimaksud adalah *screening* terhadap karakteristik pengusaha dan proyek seperti apa yang akan dibiayai. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1978) bahwa dengan mengetahui karakteristik pengusaha yang sebenarnya dan kualitas usaha yang diajukan akan menjadi hal yang menguntungkan bagi investor karena dapat meminimalisasikan resiko. Jika dikaitkan dengan *agency problem* Presley dan Abalkhail (2000) menyatakan bahwa untuk mengurangi resiko yang disebabkan oleh *moral hazard* dan *adversed selection* investor dapat menggunakan kriteria yang spesifik dengan membedakan proyek yang baik pada kualitas usaha yang dilakukan dan kualitas pengusaha yang akan dibiayai.

Dalam kondisi demikian ini, penulis dapat memberikan alasan bahwa pengusaha dapat dicirikan sebagai agen yang bebas dan dapat bertindak dengan sendirinya. Oleh karena itu, kualitas dan karakteristik personal *mudharib* diharapkan menjadi kriteria penting untuk kontrak *mudharabah*. Selain itu juga kriteria proyek yang akan dibiayai. Jika karakteristik ini dapat diwujudkan, maka dapat mengurangi timbulnya masalah-masalah agensi, sehingga kebijakan investasi mampu memberikan hasil yang optimal.

2.2 Penelitian Sebelumnya

Diantara penelitian yang telah dilakukan sehubungan dengan kajian kontrak *mudharabah* adalah :

1. Ibrahim Warde (1999) dalam Muhammad (2004)

Penelitian ini fokus menguji hambatan dan permasalahan dalam melaksanakan kontrak bagi hasil di bank syariah. Metodologi penelitian dilakukan secara eksplorasi. Hasil penelitian ini menemukan hambatan dan permasalahan penerapan pembiayaan *mudharabah* berkaitan dengan *adverse selection* dan *moral hazard*. Namun, penelitian Warde ini tidak menemukan ukuran-ukuran dari *adverse selection* maupun *moral hazard*.

2. Abdel Fatih A.A Khalil, Colin Rickwood dan Victor Muride (2000)

Permasalahan penelitian yang dikaji adalah berkaitan dengan karakteristik *agency* dalam kontrak *mudharabah* antara bank dengan nasabah (pengusaha). Penelitian ini menggunakan metode survey analisis data dengan teknik deskriptif persentase, *Chi-Square* dan *Correlation Product-Moment*. Temuan dari penelitian ini adalah : (1) terdapat masalah resiko dari kontrak *mudharabah* yang ditimbulkan karena *moral hazard* dan *adverse selection* ; (2) hubungan linear antara proyek dengan hasil ; dan (3) masalah *discretionary power*.

Dalam penelitian ini pun memaparkan bahwa kejadian *agency problem* dalam kontrak *mudharabah* dapat terjadi dalam bentuk : (1) masalah investasi yang berlebihan ; (2) terlalu banyak mengambil keuntungan untuk pribadi ; (3) insentif untuk mengkonsumsi terus menerus ; (4) kelalaian dalam usaha dan (5) masalah *underinvestment*.

Penelitian ini telah melakukan identifikasi terhadap aspek-aspek yang dipertimbangkan *shahibul mal* dalam memilih : (1) *mudharib* maupun proyek yang akan dibiayai dengan kontrak *mudharabah* ; (2) variabel yang digunakan untuk menerima dan menolak kontrak *mudharabah* ; (3) faktor yang menentukan tingkat keuntungan bagi hasil dari kontrak *mudharabah*

; (4) variabel yang digunakan untuk merekonstruksi kontrak *mudharabah*; (5) kejadian masalah *agency* ; dan (6) masalah *monitoring* dan *contractual governance*. Namun penelitian ini tidak mencari pengaruh atau kontribusi variabel-variabel yang ditemukan terhadap masalah *agency* dalam kontrak *mudharabah*.

3. John Presley dan Mohammad AbalKhail (2000)

Penelitian ini melakukan investigasi mengenai karakteristik *mudharib* yang dapat dijadikan sebagai alat bantu mengambil keputusan mengenai pengusaha yang akan dijadikan mitra pembiayaan oleh perbankan syariah. metodologi yang digunakan adalah metode *Mailing* dan *Snowball*. Hasil yang diperoleh adalah *track record* yang baik, kejujuran pengusaha, familiar dengan pasar, kemampuan untuk mengevaluasi resiko dengan baik, rekomendasi dari orang yang terpercaya, menyediakan asset sebagai jaminan, memiliki kemampuan untuk mengartikulasikan ketika ada diskusi yang berkaitan dengan perusahaan, memiliki hubungan keluarga atau persahabatan dengan investor, datang dari kelas sosial yang baik, memiliki keluarga pebisnis.

4. Algoud dan Lewis (2003)

Algoud dan Lewis melakukan penelitian terhadap faktor-faktor kualitatif yang mempengaruhi pembiayaan bagi hasil. Hasil penelitian menyimpulkan faktor-faktor kualitatif yang mempengaruhi diantaranya : (1) pembiayaan bagi hasil sulit digunakan untuk membiayai modal kerja usaha, karena fleksibilitas dari fasilitas *overdraft* tidak mudah ditiru menurut ketentuan Islam. (2) pembiayaan bagi hasil sulit diberikan untuk pendanaan usaha kecil karena tidak adanya *personal guarantee* maupun *collateral*. (3) bank syariah belum mampu atau tidak mau membiayai proyek-proyek jangka panjang dengan pembiayaan bagi hasil, karena rumit dan makan waktu dari sisi prosedur, kurang pengalaman dan keahlian dari sisi sumber daya insan (SDI) dan kurangnya fleksibilitas penggunaan dana akibat modal tertanam untuk jangka waktu yang lama.

(4) masalah keagenan (*agency problem*) dan informasi asimetri (*asymmetric information*) menimbulkan masalah *adverse selection* dan *moral hazard*.

5. Chynthia A. Utama (2003)

Chynthia A. Utama melakukan penelitian mengenai Tiga Bentuk Masalah Keagenan (*Agency Problem*) dan alternatif pemecahannya. Metode yang dilakukan adalah eksplorasi dan *study literature*. Dalam penelitian ini menyebutkan bahwa alternatif pemecahan masalah keagenan adalah : (1) kontrak kerja optimal (*Financial Contract*), walaupun kontrak yang dibuat antara berbagai *stakeholders* bukanlah merupakan alat pengawasan yang baik untuk meminimalisasi masalah keagenan, tetapi setidaknya dapat digunakan sebagai salah satu alternatif untuk meredamnya. (2) Alat Pengawasan. Beberapa solusi lain yang dapat diterapkan antara lain *strip financing*, *mezzanine financing*, *go public*, *corporate governance*, *security analysis* dan *multilevel organization*.

6. Sumiyanto (2004) dalam Muhammad (2004)

Sumiyanto melakukan penelitian berkaitan dengan minat manajer BMT dalam menjalankan kontrak *mudharabah*. Teknik analisis dengan analisis korelasional. Penelitian ini menyimpulkan bahwa minat manajer BMT menjalankan kontrak pembiayaan *mudharabah* masih relatif kecil, yaitu 5% dari total pembiayaan. Hasil penelitian Sumiyanto menunjukkan bahwa atribut proyek, kepatuhan *mudharib*, prasyarat pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan kontrak *mudharabah*.

7. Dharmawangsa (2003)

Dharmawangsa melakukan penelitian berkaitan dengan penyelidikan unsur *gharar* dalam pembiayaan *mudharabah*. Pendekatan penelitian dengan studi kasus. Penelitian ini menemukan bahwa pada kontrak *mudharabah*, *gharar* dapat muncul karena dua sebab, yaitu : (1)

terdapatnya *incomplete information* pada proyek yang ditransaksikan dan (2) kurangnya pengetahuan (*ignorance/juhala*) yang dimiliki pemilik modal, sehingga menyebabkan tidak dimilikinya kontrol atau *skill* pada pihak yang melakukan transaksi.

8. M. Nur A Birton (2004)

Penelitian yang dilakukan Birton ini untuk mendapatkan informasi faktor-faktor yang menghambat penerapan metode distribusi bagi hasil *profit sharing* di Bank Syariah. Metode yang dilakukan sebelum pengolahan data adalah dengan metode *regresi logistic* dan kemudian menggunakan metode regresi biner logit. Hasil yang diperoleh adalah (1) tidak tersedianya standar biaya *mudharabah* ; (2) adanya fatwa Dewan Syariah Nasional bahwa '*revenue sharing lebih masalah*' ; (3) upaya menghindari timbulnya perselisihan (*dispute*) dengan nasabah ; (4) efisiensi operasi ; (5) ketidaksiapan masyarakat dalam berbagi hasil dan resiko dan (5) metode distribusi bagi hasil berpotensi membuka rahasia bank.

9. Ascarya (2005)

Ascarya melakukan penelitian untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan bagi hasil di perbankan syariah Indonesia. Metode yang digunakan adalah FGD (*Focus Group Discussion*) dan *Indepth Interview* kemudian hasilnya dipergunakan dalam kerangka metode *Analytic Network Process* (ANP). Penelitian ini membagi penyebab pembiayaan bagi hasil yang masih sangat rendah ke dalam empat sisi, pertama, dari sisi internal bank syariah ; kedua, dari sisi nasabah bank syariah ; ketiga, dari sisi regulasi dan keempat dari sisi pemerintah dan institusi lain. Dari hasil penelitian ini diperoleh salah satu penyebab dari sisi internal bank syariah adalah karena diindikasikan bahwa kontrak bagi hasil rentan terjadinya *adverse selection*, karena pengusaha yang menjalankan usaha yang menguntungkan enggan untuk membagi keuntungannya yang besar dengan bank syariah ketika

pembiayaan dengan bunga masih memungkinkan. Sedangkan jika dari sisi nasabah bank syariah rentan terjadi *moral hazard* karena pengusaha enggan menyampaikan laporan keuangan atau keuntungan yang sebenarnya untuk menghindari pajak dan untuk menyembunyikan keuntungan yang sebenarnya.

10. Muhammad (2005)

Penelitian disertasi yang dilakukan oleh Muhammad yang berjudul “Permasalahan *Agency* dalam Pembiayaan *Mudharabah* pada Bank Syariah di Indonesia”. Metode pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data primer adalah metode wawancara dengan teknik *in-depth-interview*, dimaksudkan untuk menggali data kualitatif. Selain itu, didukung dengan metode angket untuk mengungkap data kuantitatif, yang berkaitan dengan variabel atribut proyek, atribut *mudharib*, kepatuhan *shahibul mal* dan mekanisme *incentive compatible*. Hasil penelitiannya menyimpulkan :

- a. Berdasarkan hasil analisis kualitatif dan analisis faktor ditemukan atribut kesehatan proyek, prospek proyek, laporan keuangan proyek, persyaratan kontrak dan waktu kontrak merupakan atribut proyek yang dipertimbangkan oleh pelaku bank syariah yang dapat dibiayai dengan pembiayaan *mudharabah* sehingga dapat memperkecil munculnya masalah. Berdasarkan analisis regresi ditemukan hasil sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{AGPROB} &= \beta_0 + \beta_1\text{KSHPROY} + \beta_2\text{PROSPROY} + \beta_3\text{LAPKEU} + \beta_4\text{PERSYKLA} + \beta_5\text{WKTKONTR} \\
 \text{Coef Reg} &= 0.434 + 0.0614 + 0.125 + 0.234 + 0.574 + 0.274 \\
 \text{Coef t} &= (4.051) \quad (2.294) \quad (2.356) \quad (2.367) \quad (4.459) \quad (2.614) \\
 p &= 0.000 \quad 0.025 \quad 0.022 \quad 0.021 \quad 0.000 \quad 0.011 \\
 F &= 10.784 \\
 \text{Adjusted R} &= 0.437 = 43.7\%
 \end{aligned}$$

Hasil analisis pendukung yang dilakukan dengan analisis regresi menemukan nilai F sebesar 10.784 dengan $p = 0.000$. Hasil ini menunjukkan bahwa secara statistik signifikan untuk mengukur efektifitas pengaruh kesehatan proyek, prospek proyek, laporan

keuangan proyek, persyaratan proyek dan waktu kontrak terhadap masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* di bank syariah.

Besarnya *adjusted R*² adalah 0.437 yang berarti bahwa variasi masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* dijelaskan sebesar 43.7% oleh variabel dependen, yaitu kesehatan proyek, prospek proyek, laporan keuangan proyek, persyaratan proyek dan waktu kontrak secara simultan. Sisanya sebesar 56.3% dijelaskan oleh variabel-variabel lainnya.

Dari pengujian ini didapatkan koefisien variabel kesehatan proyek atau β_1 memiliki koefisien paling rendah, yaitu sebesar 2.294 dengan $p = 0.025$, namun masih memiliki pengaruh signifikan terhadap upaya minimalisasi masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah (BPR Syariah). Sementara koefisien variabel lainnya, yaitu prospek proyek, laporan keuangan proyek, persyaratan kontrak dan waktu kontrak memiliki koefisien bertanda positif. Secara berturut-turut koefisiennya adalah sebagai berikut : prospek proyek 2.356 dengan $p = 0.022$, laporan keuangan proyek sebesar 2.367 dengan $p = 0.021$, persyaratan kontrak sebesar 4.459 dengan $p = 0.000$ dan waktu kontrak sebesar 2.614 dengan $p = 0.011$.

- b. Berdasarkan hasil analisis ditemukan bahwa faktor atau variabel kemampuan bisnis, jaminan, reputasi *mudharib*, asal-usul *mudharib*, komitmen usaha merupakan atribut *mudharib* yang dipertimbangkan oleh pelaku bank syariah yang dapat dibiayai dengan pembiayaan *mudharabah* sehingga dapat memperkecil munculnya masalah *agency*. Berdasarkan analisis regresi ditemukan hasil sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{AGPROB} &= \beta_0 + \beta_1\text{KEMBIS} + \beta_2\text{JAMINAN} + \beta_3\text{REPUTASI} + \beta_4\text{ASALUSUL} + \beta_5\text{KOMITMEN} \\
 \text{Coef Reg} &= 0.526 + 0.103 + 0.144 + 0.165 + 0.148 + 0.220 \\
 \text{Coef t} &= (5781) (3.721) (3.054) + (3.728) + (2.444) + (2.017) \\
 p &= 0.000 \quad 0.000 \quad 0.003 \quad 0.000 \quad 0.018 \quad 0.048 \\
 F &= 13.581 \\
 \text{Adjusted R} &= 0.500 = 50.0\%
 \end{aligned}$$

Hasil analisis pendukung yang dilakukan dengan analisis regresi menemukan nilai F sebesar 13.581 dengan $p = 0.000$. Hasil ini menunjukkan bahwa secara statistik signifikan untuk mengukur efektivitas pengaruh variabel kemampuan bisnis, jaminan, reputasi *mudharib*, asal-usul *mudharib*, komitmen usaha terhadap masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* di bank syariah.

Besarnya *adjusted R*² adalah 0.500 yang berarti bahwa variasi masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* dijelaskan sebesar 50.0% oleh variabel independen yaitu kemampuan bisnis, jaminan, reputasi *mudharib*, asal-usul *mudharib*, komitmen usaha terhadap masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* di bank syariah. Sisanya sebesar 50.0% dijelaskan variabel-variabel lain.

Dari pengujian ini didapatkan koefisien variabel komitmen *mudharib* atau β_5 memiliki koefisien paling rendah, yaitu sebesar 2.017 dengan $p = 0.048$, namun masih memiliki pengaruh signifikan terhadap upaya minimalisasi masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* di bank syariah (BPR Syariah). Sementara koefisien variabel lainnya, yaitu kemampuan bisnis, jaminan, reputasi *mudharib*, asal-usul *mudharib* memiliki koefisien bertanda positif, secara berturut koefisiennya adalah sebagai berikut kemampuan bisnis sebesar 3.721 dengan $p = 0.000$, jaminan sebesar 3.054 dengan $p = 0.003$, reputasi *mudharib* sebesar 3.728 dengan $p = 0.000$ dan asal-usul *mudharib* sebesar 2.444 dengan $p = 0.018$.

- c. Berdasarkan hasil analisis terhadap variabel-variabel atribut proyek dan *mudharib* secara bersama-sama ditemukan nilai F sebesar 13.609 dengan $p = 0.000$. Hasil ini menunjukkan bahwa secara statistik signifikan untuk mengukur efektivitas pengaruh variabel (1) kesehatan proyek ; (2) jaminan ; (3) prospek proyek ; (4) laporan keuangan proyek ; (5) persyaratan kontrak ; (6) waktu kontrak kemampuan bisnis ; (7) kemampuan bisnis ; (8) Jaminan (9) reputasi *mudharib* ;

(10) asal-usul *mudharib* ; (11) komitmen usaha terhadap masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* di BPR Syariah.

Besarnya *adjusted R*² adalah 0.688 yang berarti bahwa variasi masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah* dijelaskan 68.8% oleh variabel independen. Dan sisanya sebesar 31.2% dijelaskan oleh variabel-variabel lain.

Dari pengujian pengaruh 11 variabel independen terhadap variabel yang dipengaruhi hanya ditemukan lima variabel, yaitu (1) kemampuan bisnis ; (2) reputasi *mudharib* ; (3) komitmen usaha ; (4) laporan keuangan proyek ; (5) waktu kontrak yang memiliki pengaruh signifikan. Koefisien regresi masing-masing variabel tersebut adalah sebagai berikut (1) kemampuan bisnis, sebesar 2.083 dengan $p = 0.042$; (2) reputasi *mudharib*, sebesar 2.753 dengan $p = 0.008$; (3) komitmen usaha, 3.219 dengan $p = 0.002$; (4) laporan keuangan proyek, sebesar 3.207 dengan $p = 0.002$; (5) waktu kontrak, sebesar 3.398 dengan $p = 0.001$.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa mekanisme penyeleksian atribut proyek dan *mudharib* secara efektif dapat mengurangi timbulnya masalah *agency* dalam kontrak *mudharabah* di BPR Syariah. Hal ini berarti bila BPR Syariah hendak menyalurkan dananya ke dalam pembiayaan *mudharabah* dengan masalah *agency* minimal, maka harus memperhatikan atau melakukan *screening* secara ketat terhadap variabel (1) kemampuan bisnis ; (2) reputasi *mudharib* ; (3) komitmen usaha ; (4) laporan keuangan proyek ; (5) waktu kontrak.

Untuk mempermudah dan merangkum pembahasan penelitian sebelumnya, berikut ini ditampilkan tabel perbandingan penelitian sebelumnya yang menunjukkan persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini. selengkapnya adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1
Tabel Perbandingan Penelitian Sebelumnya

No	Peneliti	Masalah dan Metode Pemecahannya	Persamaan dan Perbedaan
1	Ibrahim Warde (IW)	<ul style="list-style-type: none"> Menguji hambatan dan permasalahan dalam melaksanakan kontrak bagi hasil di Bank Syariah. Metodologi yang digunakan adalah eksplorasi. 	<ul style="list-style-type: none"> Persamaan penelitian IW dengan penelitian ini adalah menemukan hambatan dan permasalahan penerapan pembiayaan <i>mudharabah</i> berkaitan dengan <i>adversed selection</i> dan <i>moral hazard</i>. Perbedaannya adalah dalam penelitian IW tidak mencari solusi atas permasalahan tersebut. Selain itu, penelitian IW tidak melakukan uji statistik.
2	Abdel Fatih A.A Khalil, Colin Rickwood dan Victor Muride (KRM)	<ul style="list-style-type: none"> Menguji karakteristik <i>agency</i> dalam kontrak <i>mudharabah</i> antara bank dengan nasabah (pengusaha). Kemudian melakukan identifikasi terhadap aspek-aspek yang dipertimbangan <i>shahibul mal</i> dalam memilih <i>mudharib</i> dan proyek. Penelitian ini menggunakan metode survey analisis data dengan menggunakan teknik deskriptif persentase, <i>Chi Square</i> dan <i>Correlation Product Moment</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> Persamaan penelitian KRM dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas karakteristik <i>agency</i> dalam kontrak <i>mudharabah</i> antara bank dengan nasabah. Dan aspek-aspek yang dipertimbangan <i>shahibul mal</i> dalam memilih <i>mudharib</i> dan proyek. Perbedaannya adalah penelitian KRM tidak mencari pengaruh atau kontribusi variabel-variabel yang ditemukan terhadap masalah <i>agency</i> sedangkan dalam penelitian ini dilakukan.

3	John Presley dan Mohammad AbalKhail (P & K)	<ul style="list-style-type: none"> • P & K melakukan untuk mengidentifikasi karakteristik pengusaha yang akan dijadikan mitra pembiayaan • Metode yang digunakan adalah Mailing dan snow ball 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian p & k dengan penelitian ini adalah sama-sama mengidentifikasi masalah karakteristik pengusaha untuk dipilih menjadi mitra pembiayaan • Perbedaannya adalah penelitian P & K tidak membahas mengenai karakteristik proyek
4	Algoud dan Lewis (A & L)	<ul style="list-style-type: none"> • A & L melakukan penelitian terhadap faktor-faktor kualitatif yang mempengaruhi pembiayaan bagi hasil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian AL dengan penelitian ini adalah bahwa penelitian A & L menemukan bahwa salah satu faktor kualitatif yang mempengaruhi pembiayaan bagi hasil adalah <i>agency problem</i> yang berkaitan dengan masalah <i>adverse selection</i> dan <i>moral hazard</i>. • Perbedaannya adalah (1) penelitian AL tidak mencari solusi untuk mengurangi terjadinya <i>agency problem</i>.
5	Chyntia A. Utama (CU)	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penelitian mengenai tiga bentuk masalah keagenan (<i>agency problem</i>) dan alternatif pemecahannya. • Metode yang dilakukan adalah eksplorasi dan studi literatur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaannya dengan penelitian ini adalah merekomendasikan untuk memiliki mensetting kontrak kerja yang optimal untuk mengatasi <i>agency problem</i> dan memiliki alat pengawasan dalam rangka meminimalisir <i>agency problem</i>. • Perbedaannya adalah (1) penelitian CU tidak

			<p>melakukan uji statistik. (2) Sampel yang digunakan pun berbeda, jika CU adalah korporasi, sedangkan penelitian ini adalah bank syariah.</p>
7	Sumiyanto (S)	<ul style="list-style-type: none"> • Penelitian S berkaitan dengan minat manajer BMT dalam menjalankan kontrak <i>mudharabah</i>. • Teknik analisis menggunakan analisis korelasional 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaannya dengan penelitian ini adalah (1) permasalahan yang diangkat, yaitu keinginan untuk menjalankan kontrak <i>mudharabah</i>. (2) dari hasil yang diperoleh sama-sama diperoleh bahwa keinginan untuk menjalankan kontrak <i>mudharabah</i> masih relatif kecil. (3) sama-sama menggunakan atribut proyek, kepatuhan <i>mudharib</i>, prasyarat pembiayaan sebagai variabel. • Perbedaannya adalah pada sampel yang digunakan. Dalam penelitian S sampelnya adalah BMT sedangkan penelitian ini adalah Bank syariah.
8	Dharmawangsa (D)	<ul style="list-style-type: none"> • Penelitian melakukan penyelidikan unsur gharar dalam pembiayaan <i>mudharabah</i>. • Pendekatan penelitian ini adalah dengan studi kasus. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaannya adalah sama-sama menemukan bahwa <i>incomplete information</i> yang dimiliki oleh pemilik modal sangat mungkin terjadi dalam kontrak <i>mudharabah</i>. • Perbedaannya adalah (1) penelitian D tidak mencari solusi atas permasalahan tersebut. (2) penelitian D tidak

			melakukan uji statistik.
9	M. Nur Birton (B)	<ul style="list-style-type: none"> • Penelitian ini mengidentifikasi faktor-faktor yang menghambat penerapan metode distribusi bagi hasil di bank syariah. • Metode yang digunakan adalah regresi <i>logistic</i> dan regresi biner logit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian B dengan penelitian ini adalah (1) pokok permasalahan yang sama yaitu rendahnya penerapan metode distribusi bagi hasil ; (2) Sampel yang sama yaitu bank syariah. • perbedaan terletak pada
10	Ascarya (A)	<ul style="list-style-type: none"> • Penelitian ini mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan bagi hasil di perbankan syariah Indonesia. • Metode yang digunakan FGD (<i>Focus Group Discussion</i>), <i>Indepth Interview</i> dan <i>Analytic Network Process</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan penelitian A dengan penelitian ini adalah bahwa penelitian A menemukan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan pembiayaan bagi hasil rendah adalah kontrak bagi hasil rentan terjadi <i>adversed selection</i> dan <i>moral hazard</i>. • Perbedaannya adalah (1) dalam penelitian D tidak mencari solusi atas permasalahan tersebut ; (2) penelitian D tidak melakukan uji statistik.
11	Muhammad (M)	<ul style="list-style-type: none"> • Penelitian ini bertujuan untuk mencari solusi rendahnya pembiayaan bagi hasil di bank syariah yang disebabkan terjadinya <i>agency problem</i> dalam kontrak <i>mudharabah</i> • Metode yang digunakan adalah analisis regresi berganda 	<ul style="list-style-type: none"> • Persamaan M dengan penelitian ini adalah Permasalahan yang dipecahkan yaitu (1) mencari solusi atas rendahnya pembiayaan bagi hasil yang disebabkan terjadinya <i>agency problem</i> dalam kontrak <i>mudharabah</i> ; (2) Model yang digunakan, sama-sama menggunakan atribut

			<p>proyek dan <i>mudharib</i> sebagai variabel bebas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perbedaannya terletak pada (1) tahun penelitian, Penelitian M dilakukan pada tahun 2004 sedangkan penelitian ini tahun 2006 ; (2) Lokasi penelitian, penelitian M dilakukan di wilayah Yogyakarta, sedangkan penelitian ini dilakukan di Jakarta ; (3) sampel yang digunakan, penelitian M menggunakan BPRS sebagai sampel penelitian, sedangkan penelitian ini menggunakan BUS dan UUS sebagai sampel penelitian.
--	--	--	--

2.3 Penerapan Teori dalam Pemecahan Masalah

Pada umumnya, *investor* ataupun *shahibul mal* dalam memilih instrumen investasi bersikap *risk averse*, tetapi masing-masing dari mereka memiliki preferensi terhadap resiko secara unik. Ada yang lebih menyukai resiko tinggi daripada resiko rendah karena ada kompensasi imbal hasil (*return*) dari keberadaan resiko tersebut. Investasi pada bank syariah memiliki substansi yang memiliki resiko dan ekspektasi imbal hasil berbeda dari instrumen investasi keuangan lain. Investasi pada bank non syariah biasanya memiliki karakteristik *low risk* dan *low return*, investasi pada pasar modal dikenal dengan *high risk* dan *high return*, *risk-return* invesasi pada pasar uang tergantung pada karakteristik mata uang. Sedangkan pada bank syariah, *risk* dan *return* sangat tergantung dari karakteristik manajer / pengelola / *mudharib* dan jenis usaha *mudharib*.

Dari uraian di atas, terlihat bahwa masalah agensi sangat berhubungan dengan masalah keuangan atau investasi. Terlebih lagi jika dikaitkan dengan kontrak keuangan *mudharabah*. Dalam kontrak *mudharabah*, ketika proses produksi dimulai, biasanya *mudharib* menunjukkan etika baiknya atas tindakan yang telah disepakati. Namun setelah berjalan, muncul tindakan yang tidak terkendalikan, yaitu *moral hazard (efforts is unobservable)* dan *adverse selection (the entrepreneur's ethics are inherently unknown by the investor)*. Tingkat *adverse selection* dan *moral hazard* berhubungan langsung dengan tingkat informasi asimetrik dan ketidak lengkapan pasar.

Laporan keuangan *mudharib* adalah satu-satunya harapan yang dapat menciptakan komunikasi, meskipun tidak spesifik dengan *shahibul mal*. Dengan adanya laporan keuangan diharapkan mampu memperkecil terjadinya *asymmetric information*. Lebih jauh dari itu, bank syariah harus memiliki alat *screening* untuk mengurangi *asymmetric information* yang akan terjadi dalam pembiayaan *mudharabah*. Agar kontrak *mudharabah* dapat diminimalkan resiko dan terjadi hasil maksimal, maka pihak bank syariah sebagai *shahibul mal* perlu melakukan upaya-upaya pencegahan misalnya melalui *screening* terhadap calon nasabah yang akan dibiayai, *screening* atas proyek, membuat kontrak yang lengkap. Misalnya jangka waktu, nisbah bagi hasil dan jaminan. Sementara itu untuk mencegah terjadinya *moral hazard* dapat dilakukan *monitoring* biaya dan proyek.

Dalam kaitan dengan ini Presley dan Session (1994 : 584-586) menunjukkan cara-cara untuk mengendalikan asimetrik informasi dalam kontrak *mudharabah*, yang dikenal dengan istilah *incentive compatible constraint*. *Incentive compatible constraint* yang diajukan mencakup empat aspek, yaitu : (1) *higher stake of net worth* ; (2) *high operating risk firms have higher leverage* ; (3) *lower fraction of unobservable cash flow* ; dan (4) *lower fraction of non-controllable costs*. Model yang disarankan oleh Presley dan Session diadopsi oleh Karim (2000 : 579-596) untuk mengendalikan penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia. Karim menjelaskan bahwa untuk mengurangi kemungkinan terjadinya resiko asimetrik informasi, maka Bank Muamalat Indonesia menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu (*incentive compatible constraint*) sebagai bagian dari

proses *monitoring* dan *supervise* bank syari'ah ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib*, diantaranya :

1. menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak *mudharib* lebih besar dan/atau mengenakan jaminan. Dalam ketentuan *fiqh*, kontrak *mudharabah* tidak dibolehkan menggunakan jaminan. Jaminan boleh diminta oleh *shahibul maal* jika proyek yang dikembangkan menunjukkan tanda-tanda tidak baik.
2. Menerapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang resiko operasinya lebih rendah. Syarat yang diterapkan untuk batasan ini adalah :
 - a. Penetapan rasio maksimal *fixed asset* terhadap total *assets*.
 - b. Penetapan rasio maksimal biaya operasi terhadap pendapatan operasi. Hal ini dimaksudkan agar *mudharib* menjalankan operasi bisnisnya secara efisien.
3. Menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan. Syarat untuk pembatasan ini diterapkan dalam bentuk :
 - a. Memonitoring secara acak
 - b. Memonitoring secara periodik
 - c. Laporan keuangan teraudit
4. Menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah. Syarat untuk batasan ini diterapkan dengan cara ;
 - a. *Revenue sharing*
 - b. Penetapan *minimal profit margin*.

Sebagaimana disampaikan pada bagian sebelumnya, bahwa kontrak pembiayaan *mudharabah* merupakan kontrak yang memiliki potensi munculnya masalah *agency* besar. Oleh karena itu, seorang *shahibul mal* dalam menyalurkan atau menginvestasikan dananya kedalam proyek dengan kontrak *mudharabah*, perlu memahami ciri-ciri proyek yang mungkin memiliki atau menimbulkan masalah *agency* yang minimal. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Muhammad (2004) proyek yang layak dibiayai dengan kontrak *mudharabah* adalah proyek yang memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- a. Resiko bisnis minimal

Resiko bisnis minimal adalah penyimpangan hasil aktual (*actual return*) bisnis yang terjadi tidak jauh dari hasil perkiraan (*expected return*). Aspek ini merupakan aspek yang dinilai penting untuk proyek pembiayaan *mudharabah*. Sebab, jika proyek memiliki resiko minimal maka proyek tersebut diharapkan dapat memberikan return yang tinggi.

b. Sistem Informasi Akuntansi

Muhammad (2004) mengartikan sistem informasi akuntansi sebagai sistem pencatatan hasil usaha yang dilakukan oleh *mudharib* sebagai dasar penentuan bagi hasil bagi kedua belah pihak yang melakukan kontrak *mudharabah*. Sistem informasi akuntansi merupakan aspek penting bagi proyek yang dibiayai dengan kontrak *mudharabah*. Sebab, *mudharabah* adalah kontrak yang menuntut adanya pelaporan yang tertib, transparansi dan benar. Oleh karena itu, karakteristik proyek yang diperhatikan *shahibul mal* dalam melakukan kontrak *mudharabah* adalah proyek tersebut menerapkan sistem akuntansi yang baik.

c. Kepastian Hasil (*Return*) Usaha

Karim (2000) menegaskan bahwa kontrak kerjasama seperti *mudharabah* adakah termasuk kontrak berdasarkan teori percampuran atau *natural uncertainty contracts*. *Natural uncertainty contracts* adalah kontrak dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Tingkat *return* bisa positif, negatif ataupun nol. Kontrak-kontrak investasi ini secara *sunatullah* tidak menawarkan (1) *return* yang tetap dan pasti ; (2) sifatnya tidak *fixed* dan *predetermined*. Oleh karena itu, Muhammad (2004) memaknai kepastian hasil usaha dengan arti mendapatkan hasil usaha atau bagi hasil yang di bayarkan sesuai dengan waktu yang telah disepakati dalam kontrak pembiayaan.

d. Biaya Pemantaun Rendah

Besarnya biaya pemantauan suatu proyek dapat mengurangi hasil yang diperoleh atas proyek tersebut. Muhammad (2004) menyebutkan bahwa biaya pemantauan proyek yang besar merupakan salah satu bentuk penyimpangan usaha. Penyimpangan inilah yang disebut *asymmetric information* dalam kontrak *mudharabah*. Oleh karena itu, karakteristik proyek yang diperhatikan *shahibul mal* dalam memilih proyek yang akan dibiayai adalah proyek yang membutuhkan biaya pemantauan rendah sehingga dapat mengotimalkan hasil investasinya. Karim (2000) dalam penelitiannya memperoleh hasil bahwa biaya pemantauan usaha yang rendah dapat digunakan untuk mengurangi masalah *agency* dalam pembiayaan bagi hasil (*mudharabah*).

e. Tingkat *Return* Proyek

Proyek atau bisnis yang tidak memiliki *return* akan diabaikan oleh para *investor*. Oleh karena itu Muhammad menyebutkan bahwa tingkat *return* proyek merupakan aspek yang diperhatikan dalam pembiayaan *mudharabah*.

f. Tingkat Kesehatan Usaha

Proyek usaha yang sehat adalah proyek yang memiliki rasio keuangan dan manajemen yang baik. Bila rasio-rasio keuangan perusahaan baik maka resiko penyimpangan hasil dapat diminimalkan. Penelitian Musolin (2004) menunjukkan bahwa faktor kesehatan usaha merupakan faktor yang dipertimbangkan *shahibul mal* dalam memilih proyek bagi hasil.

g. Jaminan atas Proyek

Salah satu syarat seseorang mendapatkan pembiayaan adalah adanya jaminan. Jaminan atas proyek merupakan aspek penting yang harus dipenuhi oleh seorang *mudharib* untuk mendapatkan pembiayaan *mudharabah*. Kaitannya dengan masalah jaminan Antonio (2003) membantah bahwa jaminan tidak diciptakan untuk menjamin pulangnya modal tetapi untuk meyakinkan *performance mudharib* sesuai dengan

batas-batas waktu kontrak dan tidak main-main. Jika *performance mudharib* baik, maka hasil investasi (pembiayaan) juga akan baik. Hasil penelitian Musolin (2004) menunjukkan bahwa penerapan jaminan pembiayaan dapat mengurangi timbulnya resiko pembiayaan bagi hasil.

h. Arus Kas Proyek

Arus kas proyek merupakan faktor penting untuk pembiayaan *mudharabah*. Sebab arus kas merupakan gambaran tentang proyeksi-proyeksi *shahibul mal* mengenai proyek yang dibiayai dengan kontrak *mudharabah*. Bagi Khalil, Rickwood dan Muride (2000) menggolongkan arus kas merupakan variabel yang dijadikan penentu untuk menerima atau menolak kontrak *mudharabah*. Sementara Sumiyanto (2004) menyimpulkan bahwa arus kas perusahaan akan meyakinkan *shahibul mal* terhadap keadaan proyek atau unit usaha yang akan dibiayai dengan kontrak *mudharabah*.

i. Jangka Waktu Kontrak

Dalam Muhammad (2004) jangka waktu pembiayaan adalah lamanya waktu pembiayaan yang disepakati antara *shahibul mal* dengan *mudharib* yang dituangkan dalam kontrak perjanjian. Misalnya perjanjian untuk kontrak *mudharabah* selama 1 bulan, 3 bulan, 5 bulan, 1 tahun, 2 tahun dan seterusnya. Lamanya waktu kontrak ini, sangat tergantung pada kemampuan *mudharib* dalam memproyeksikan masa depan. Khalil, Rickwood dan Muride (2000) menempatkan jangka waktu proyek sebagai variabel yang dipertimbangkan sebagai variabel penentu tingkat keuntungan dalam kontrak *mudharabah*.

j. Usia/Lama Proyek

Kontrak *mudharabah* adalah kontrak bisnis yang hasilnya tidak dapat dipastikan (*fixed determined*). Kontrak bisnis *mudharabah* hasilnya fluktuatif, namun dapat diproyeksikan. Oleh karena itu, hasil aktual bisnis

dapat mendekati hasil yang diperkirakan jika data yang dimiliki lengkap dan cukup untuk menganalisis kecenderungan hasil bisnis tersebut. Hal ini dapat dicapai jika proyek tersebut memiliki data-data lengkap dalam waktu panjang. Muhammad (2004) menyebutkan bahwa usia/lama proyek adalah proyek yang telah berusia atau usaha telah berjalan minimal selama tiga tahun.

k. Prospek Proyek Baik

Penilaian suatu proyek yang akan dibiayai dengan kontrak *mudharabah* bukan saja jatuh pada karakter dan integritas mitra kerja (nasabah), keahlian bisnis, pengalaman dan sumber daya modal., tetapi juga pada aspek prospek bisnis yang akan dibiayai. Prospek atau bisnis yang memiliki prospek baik memungkinkan bisnis tersebut menguntungkan. Muhammad (2004) memaknai prospek proyek sebagai gambaran tentang proyek yang memiliki kelayakan usaha, produk, *return* bisnis dan aspek-aspek bisnis lainnya.

l. Kelangsungan Perkembangan Usaha

Setiap individu yang mendirikan unit usaha menghendaki usaha dapat berjalan terus menerus, tidak mati dalam pertengahan jalan. Dengan kata lain, kontinuitas usaha harus dijaga. Menurut Muhammad (2004) kelangsungan usaha adalah suatu keadaan bahwa usaha yang akan dibiayai merupakan usaha yang didirikan telah berkembang bukan usaha yang baru berdiri.

m. Klausul dan Persyaratan Proyek

Setiap kontrak yang terjadi dalam Islam harus ditegaskan dengan kontrak perjanjian. Didalam kontrak perjanjian masing-masing pihak menyatakan klausul dan persyaratan yang disepakati. Dalam kontrak *mudharabah* ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh pihak-pihak yang melakukan kontrak *mudharabah*, diantaranya : jangka waktu, penarikan kembali modal, pembatalan kontrak, jaminan, penyitaan

jaminan dan pembagian keuntungan. Ketentuan-ketentuan atau persyaratan tersebut dirumuskan oleh kedua belah pihak yang akan menjadi patokan hukum berjalannya kegiatan *mudharabah* tersebut. Sehingga jika terjadi penyimpangan-penyimpangan dapat segera diselesaikan.

Sementara itu, ciri-ciri *Mudharib* yang layak dibiayai dengan kontrak *mudharabah* berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Muhammad (2004) adalah sebagai berikut :

a. Memiliki Keahlian/Kemampuan pada Bidangnya

Keahlian dalam bidang usaha dimaknai oleh Muhammad (2004) adalah keahlian pelaku usaha yang sesuai dengan bidang usaha yang sedang dijalankan. Hal ini didasarkan pada (1) lamanya *mudharib* telah menjalankan usahanya ; (2) asal-usul *mudharib* dari keluarga pebisnis ; dan (3) latar belakang pendidikan atau pelatihan yang pernah ditempuh *mudharib*. Hal ini sesuai dengan temuan Sumiyanto(2004) yang menyimpulkan bahwa keahlian pengusaha merupakan faktor yang menentukan minat *shahibul mal* dalam mengalokasikan dananya dalam kontrak pembiayaan *mudharabah*.

b. Dikenal (Familiar) oleh Pasar

Dalam Muhammad (2004) *mudharib* yang dikenal oleh pasar adalah *mudharib* yang populer di kalangan rekanan bisnis dan masyarakat pada umumnya. Kepopuleran *mudharib* dapat dilihat dari (1) lama usaha yang dijalankan ; (2) produk yang dihasilkan ; (3) jaringan usaha ; dan (4) reputasi *mudharib*. Sehubungan dengan hal ini Presley dan Khail (2002) menemukan bahwa kepopuleran atau familiaritas *mudharib* merupakan faktor ketiga yang harus diperhatikan *shahibul mal* untuk dibiayai dengan kontrak *mudharabah*.

c. Mampu Mengkoreksi resiko bisnis

Kemampuan mengkoreksi resiko dalam Muhammad (2004) adalah gambaran kemampuan *mudharib* dalam menganalisis resiko bisnis yang

akan dijalankan. Pengukuran kemampuan dilihat dari penyimpangan nilai rupiah bagi hasil yang dibayarkan oleh *mudharib* kepada *shahibul mal* dengan nilai rupiah bagi hasil proyeksi dari *shahibul mal*. Menurut hasil penelitian Presley dan Khail (2002) menempatkan variabel kemampuan mengkoreksi resiko bisnis merupakan karakteristik keempat yang harus diperhatikan oleh *shahibul mal* dalam memilih *mudharib* yang akan dibiayai. Sementara itu penelitian Sumiyanto (2004) menunjukkan variabel kemampuan mengkoreksi resiko bisnis menempati urutan ketiga yang mempengaruhi *shahibul mal* dalam menyalurkan pembiayaan *mudharabah*.

d. Memiliki Jaminan

Muhammad (2004) memaknai jaminan disini adalah proyek usaha yang akan dibiayai harus ada yang menjamin, baik berupa jamina personal maupun *collateral* yang dijaminan *mudharib* kepada *shahibul mal*. Jaminan personal dapat berupa *personal guarantee* dari tokoh masyarakat atau pihak yang ditokohkan untuk menjamin *mudharib* yang akan mendapat pembiayaan. Sementara jaminan *collateral* merupakan jaminan barang bergerak yang dimiliki oleh *mudharib* untuk dijaminan kepada Bank. Sesuai dengan penelitian Musolin (2004) dalam Muhammad (2004) *mudharib* yang memiliki jaminan pembiayaan merupakan *mudharib* yang sangat diperhatikan, sebab jika nasabah memiliki jaminan akan memudahkan bank untuk mendapatkan pengganti modal jika nasabah tersebut mengalami kemacetan pembiayaan. Presley dan Khail (2002) menempatkan *mudharib* yang menyediakan jaminan merupakan karakteristik ketujuh yang harus diperhatikan oleh *shahibul mal* dalam memilih *mudharib* yang akan dibiayai.

e. Berasal dari Keluarga Pebisnis

Asal-usul seseorang perlu dijadikan pertimbangan untuk dipilih sebagai mitra. Dalam kaitan dengan persoalan bisnis, jika individu tersebut berasal dari keluarga pebisnis yang berhasil, dimungkinkan ia akan melakukan

bisnis dengan berhasil pula. Sehubungan dengan hal itu Muhammad (2004) memaparkan bahwa yang dimaksud dengan keluarga pebisnis adalah *mudharib* yang memiliki hubungan darah dengan para pebisnis. Sementara itu, Presley dan Khail (2002) menempatkan variabel memiliki keluarga pebisnis dalam posisi urutan terbawah.

f. Memiliki Komitmen Usaha

Setiap usaha harus dilakukan secara sungguh-sungguh, dedikasi dan komitmen yang tinggi. Sebab, usaha yang dilakukan tanpa komitmen akan maka hasilnya tidak optimal. Persoalan komitmen usaha Muhammad (2004) mendefinisikan sebagai kesungguhan *mudharib* untuk tetap konsisten pada bidang yang telah dipilih. *Mudharib* selalu menjalankan usaha secara terus menerus atau *istiqomah*. Penelitian Musolin (2004) dalam Muhammad (2004) menyimpulkan bahwa pengusaha (*Mudharib*) yang memiliki komitmen usaha dapat mengurangi resiko yang terjadi dalam kontrak bagi hasil. Menurut Presley dan Khail (2002) Hal ini dikarenakan komitmen yang tinggi menggambarkan tentang keseriusan pengusaha dalam mengontrol masalah-masalah *agency*.

g. Mampu Mengartikulasikan Bahasa Bisnis

Dalam Muhammad (2004) kemampuan mengartikulasikan bahasa bisnis adalah gambaran kemampuan *mudharib* dalam menjelaskan dan meyakinkan kepada calon pembeli yang akan membeli produk atau hasil usaha yang dilakukan, sehingga calon pembeli mau membeli produk atau hasil usaha *mudharib*. Presley dan Khail (2002) memiliki pendapat yang lebih luas, yaitu kemampuan menjelaskan aspek-aspek bisnis secara rinci ketika membahas masalah usaha yang akan dibiayai oleh pemilik modal. Presley dan Khail (2002) menemukan bahwa variabel ini berada pada posisi ke delapan dalam urutan karakteristik *mudharib* yang akan dibiayai.

h. Memiliki kebiasaan bisnis

Kebiasaan-kebiasaan baik akan memberikan hasil yang baik bagi pelakunya. Kebiasaan bisnis dalam Muhammad (2004) diartikan sebagai kebiasaan baik yang dilakukan oleh *mudharib* selama menjalankan usaha. Kebiasaan bisnis dapat dilihat dari ketepatan waktu dalam menjalankan usaha dan ketepatan waktu dalam membuat kesepakatan usaha. Hal ini menurut Presley dan Khail (2002) disebut dengan kualitas dan kejujuran *mudharib*. variabel ini berada pada posisi kedua dalam urutan karakteristik *mudharib* yang akan dibiayai. Sehubungan dengan *principal agent approach*, para *mudharib* yang berkualitas dan jujur memiliki perilaku yang baik. Hal ini memudahkan dalam melakukan pengawasan yang berarti pula akan memperkecil biaya pengawasan. Pada akhirnya akan terjadi minimalisasi masalah *agency*.

i. Memiliki Usaha Sendiri

Muhammad (2004) mendefinisikan variabel ini sebagai hak atau status *mudharib* atas usaha yang dijalankan karena dalam melakukan kontrak secara islami perlu diketahui status kepemilikan obyek yang ditransaksikan. *Mudharib* yang memiliki usaha sendiri memudahkan pengawasan bagi *shahibul mal*. Sebab Bank akan secara langsung berhubungan dengan pemiliknya tanpa harus melewati banyak “pintu”.

j. Memiliki Hubungan Historis dengan *Shahibul Mal*

Hubungan historis *mudharib* dengan *shahibul mal* dalam Muhammad (2004) diartikan sebagai gambaran tentang frekuensi *mudharib* dengan *shahibul mal* bertemu atau melakukan kontrak pembiayaan di bank. Hal ini sejalan dengan temuan Presley dan Khail (2002) bahwa *mudharib* yang memiliki hubungan keluarga atau sejarah kerjasama dengan *shahibul mal* merupakan *mudharib* yang perlu diperhatikan untuk diberikan pembiayaan. Variabel ini berada pada urutan kesepuluh dalam penelitian Presley dan Khail.

k. Mampu Menangkap Peluang Bisnis

Bisnis pada dasarnya upaya menangkap peluang masa depan. Pebisnis yang kreatif, inovatif biasanya dapat menguasai pasar. Dalam Muhammad (2004), para praktisi BPR Syariah selama ini selalu memperhatikan ciri-ciri nasabah pembiayaan *mudharabah* yang memiliki kemampuan menangkap peluang bisnis masa depan.

l. Kelas Sosial *Mudharib*

Muhammad (2004) memaparkan bahwa kelas sosial dapat mempengaruhi transaksi yang dilakukan. Calon *mudharib* yang berasal dari kelas sosial tinggi dipandang memiliki jaminan sementara nasabah dari kelas sosial rendah, biasanya kesulitan dalam memenuhi persoalan jaminan ini. Meskipun demikian Ibnu Chaldun dalam Muhammad (2004) menjelaskan, jika ada calon nasabah yang termasuk dalam kelas sosial rendah dan mereka memiliki kemauan, dan kemampuan untuk mengembangkan usaha, maka mereka dapat memperoleh dana pembiayaan dengan *Qard* atau *Qardhul Hasan*. Presley dan Khail (2002) menemukan bahwa variabel ini berada pada posisi ke sebelas dalam urutan karakteristik *mudharib* yang akan dibiayai.

m. Mampu Mengantisipasi Resiko Bisnis

Bisnis tidak dapat dipisahkan dengan resiko. Secara teoritis, hukum bisnis mengatakan “*High Return High Risk*”. Demikian pula bisnis yang dijalankan dengan basis syari’ah dengan prinsip *mudharabah*. Dalam Muhammad (2004) menjelaskan bahwa resiko bisnis minimal adalah penyimpangan hasil *actual (actual return)* bisnis yang terjadi tidak jauh dari hasil perkiraan (*expected return*). Sebab, jika proyek memiliki resiko minimal maka proyek tersebut diharapkan dapat memberikan *return* yang tinggi. Presley dan Khail (2002) menemukan bahwa variabel kemampuan mengantisipasi resiko bisnis ini berada pada posisi kelima dalam urutan karakteristik *mudharib* yang akan dibiayai. Mereka menemukan bahwa

proyek yang diminati *shahibul mal* untuk dibiayai dengan kontrak *mudharabah* adalah proyek yang memiliki tingkat resiko minimal.

n. *Track-Record Mudharib*

Dalam Muhammad (2004) menyimpulkan *mudharib* yang memiliki *track record* di pasar adalah *mudharib* yang dinilai baik di kalangan rekanan bisnis dan masyarakat pada umumnya. Bekerjasama dengan orang yang memiliki *track record* baik adalah lebih baik dibandingkan dengan orang yang tidak memiliki *track record* baik. Sebab, orang yang *track record* baik, ia akan selalu berbuat jujur, karena jika tidak, hal tersebut akan menimbulkan turunnya reputasi atau nama baiknya. Presley dan Khail (2002) menemukan bahwa variabel ini berada pada posisi ke sembilan dalam urutan karakteristik *mudharib* yang akan dibiayai.

