

BAB II

KERANGKA TEORITIS

A. Landasan Teori

1. Konsep Agency

Agency theory merupakan hubungan organisasional antara prinsipal (BMT) dengan *agent* (Nasabah). Konsep *agency* yaitu teori keagenan dapat dipandang suatu versi dari *game theory* yang membuat suatu model kontraktual antara dua atau lebih, dimana salah satu pihak *agen* dan pihak lain disebut *principal*.

Konsep *agency* Pada pembiayaan mudharabah manajemen berperan sebagai *agent* (nasabah) dan pemilik modal berperan sebagai *principal* (BMT). Permasalahan yang timbul dari *agency relationship* ini bermula dari pihak manajemen untuk tidak bertindak demi kepentingan terbaik dari *principal*. Dua konflik potensial dari keberadaan kepentingan kedua belah pihak tersebut yaitu *shareholder/manager conflict* yang menimbulkan *agency cost of equity* dan *bondholder/ shareholder management conflict* yang menimbulkan *agency cost of debt*.

Teori keagenan adalah teori yang menjelaskan mengenai hubungan antara pemilik dan manajemen. Dalam teori *agency* menyatakan bahwa apabila terdapat pemisahan antara pemilik sebagai prinsipal dan manajer sebagai *agen* yang menjalankan perusahaan, maka akan muncul

permasalahan agensi karena masing-masing pihak baik prinsipal dan manajer akan selalu berusaha untuk memaksimalkan fungsi utilitasnya.⁸

Adanya perkembangan perusahaan menjadi semakin besar, maka akan sering terjadi konflik antara prinsipal dimana dalam hal ini adalah para pemegang saham dengan agen yang diwakili oleh pihak manajemen. Agen memiliki tanggung jawab atas penyelesaian tugas yang diberikan oleh prinsipal, sedangkan prinsipal mempunyai kewajiban untuk memberikan imbalan kepada agen jasa yang telah diberikan. Prinsipal dengan agen sama-sama menginginkan keuntungan yang sebesar-besarnya, dan juga sama-sama menghindari adanya risiko yang pada akhirnya terjadilah konflik keagenan.

Eisnhardt menyatakan bahwa teori *agency* menggunakan tiga asumsi sifat manusia yaitu : manusia pada umumnya mementingkan diri sendiri (*self interest*), manusia memiliki daya pikir terbatas mengenai persepsi masa mendatang (*bounded rationality*) dan manusia selalu menghindari risiko (*risk averse*). Berdasarkan asumsi tersebut, agen sebagai manusia akan bertindak secara *oportunistik*, yaitu mengutamakan kepentingan pribadinya.

Adapun tugas dari agen sebagai pengelola perusahaan yang lebih banyak mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan prinsipal adalah memberikan pengungkapan informasi akuntansi secara transparan didalam laporan

⁸ Jensen, M. C and William, H.M.1976. “*Theory of the Firm: Managerial behaviour, agency cost and ownership structur*”. Journal of financial Economics, [diakses pada tanggal 02 Februari 2021].

keuangan. Adanya ketidakseimbangan penguasaan informasi dalam laporan keuangan disebut sebagai asimetri informasi.⁹

Menurut Scott, asimetri informasi terbagi menjadi dua macam, yaitu :

1. *Adverse selection*; yaitu para pihak internal perusahaan yakni manajer dan orang-orang yang terlibat di dalamnya mengetahui lebih banyak informasi dibandingkan dengan para investor yang menjadi pihak eksternal perusahaan. Hal ini menyebabkan informasi – informasi yang dapat mempengaruhi keputusan para pemegang saham dikhawatirkan tidak tersampaikan secara maksimal.
2. *Moral hazard*; yaitu aktivitas – aktivitas yang dilakukan oleh pihak internal perusahaan tidak seluruhnya dapat di ketahui oleh para pemegang saham, investor maupun kreditur sehingga pihak internal perusahaan dapat melakukan tindakan -tindakan diluar sepengetahuan dari para pemegang saham, investor maupun kreditur.¹⁰

Istilah *agency* diartikan sebagai; “ *a fiduciary relationship by which a party confides to another the management or some business to be transacted in the former’s name or on his account, and by which such other assumes to do the bussnies and render an acconut of it*” yaitu hubungan fidusia dimana suatu pihak mempercayakan kepada pihak lain manajemen atau bisnis yang akan ditransaksikan atas nama pembentuk

⁹ Eisenhardt, K.M. “Agency theory: an assessment and review”. *Academy of Managemet Review*, (1997)

¹⁰ Scrott, W.R. “ *Financial Accounting Theory*”, Prentice Hall Inc, New Jersey. (1997)

diakunnya, dan dimana pihak lain tersebut berasumsi untuk melakukan bisnis dan membuat akunnya. Dengan demikian, sebenarnya menggolongkan agency sebagai bagian dari *partnership* merupakan suatu perkecualian dari ketentuan *partnership* pada umumnya, hal itu disebabkan pengertian *partnership* adalah “ *An association of persons to carry on as-owners a business for profit*” Artinya yaitu suatu asosiasi yang terdiri dari dua orang atau lebih untuk dijalankan sebagai rekan pemilik bisnis untuk mendapatkan keuntungan.

Hal ini berarti bahwa elemen utama untuk adanya *partnership* adalah adanya dua atau lebih orang, melaksanakan sesuatu, secara bersama-sama memiliki, dan untuk tujuan bisnis mencari keuntungan .¹¹

Agency adalah keterkaitan hubungan antara dua pihak yang mana pihak atau sering disebut dengan agent, yaitu pihak yang diberikan kewenangan untuk melakukan perbuatan untuk dan atas nama serta dibawah pengawasan pihak lain, yaitu *principal*, *principal* adalah pihak yang memberikan kewenangan pada agen untuk melakukan tindakan tertentu serta melakukan pengawasan tindakan agen, sedangkan pihak yang melakukan transaksi dengan agen disebut dengan *third party*.

Pada pembiayaan mudharabah manajemen berperan sebagai *agent* (nasabah) dan pemilik modal sebagai berperan sebagai *principal* (BMT). Permasalahan yang sering timbul dari *agency relationship* ini bermula dari pihak manajemen untuk tidak bertindak demi kepentingan terbaik dari

¹¹ Budi Sentosa, *Keagenen (Agenc) prinsip-prinsip, Dasar, Teori, dan problematika Hukum Keagenan*, (Ghalia Indonesia, 2015) hlm.2

principal. Dua konflik potensial dari keberadaan kepentingan dua belah pihak yaitu *shareholder/manager conflict* yang menimbulkan *agency cost of quality* (agen berkualitas) akan terjadinya *agency cost of debt* (agen karena hutang).

Dasar teori dari *agency theory* yaitu :

1. Pihak-pihak yang ada dalam hubungan keagenan tersebut adalah individu-individu yang berusaha untuk memaksimalkan tingkat kepuasan/kepentingan masing-masing melalui sumber dayanya yang memadai dan inovasinya dalam bertindak.
2. Pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan keagenan mampu membentuk *expectations* atau pengharapan yang tidak bisa mengenai masa depan, faktor yang mendorong terbentuknya *agency* adalah pihak-pihak yang ada hubungannya dengan keagenan dan berusaha untuk membangun kepuasan serta membentuk pengharapan masa depan yang lebih baik.¹²

a. Agen

Peraturan yang selama ini dijadikan dasar mengatur agen adalah Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor dan atau Jasa. Dari materi atau cakupan yang diatur dalam peraturan tersebut dapat

¹² Mahmudatus Sa'diyah (2018). "*strategi penanganan agency problem pada pembiayaan mudharabah di BMT*". <http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/jebi/article/download/SuppFile/176>, [diakses pada tanggal 02 Februari 2021].

dilihat bahwa peraturan tersebut lebih bersifat administratif dan tidak substantif, sehingga konsep-konsep dasar hubungan antara *principal*, agent serta pertanggungjawaban terhadap pihak ketiga, tidak diatur dalam peraturan tersebut.

Dalam pasal 1 disebutkan bahwa agen adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan perjanjian untuk melakukan pemasaran tanpa melakukan pemindahan hak atas fisik barang dan atau jasa yang dimiliki dikuasai oleh prinsipal yang menunjukannya.

Berdasarkan ketentuan sebagaimana disebutkan dalam pasal 1 diatas, maka agen mempunyai karakter-karakter sebagai berikut:

- 1) Agen adalah perusahaan perdagangan nasional;
- 2) Agen bertindak selaku perantara;
- 3) Agen bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya;
- 4) Hubungan hukum antara prinsipal dan agen dituangkan dalam bentuk perjanjian keagenan;
- 5) Tujuan ditunjuknya agen adalah untuk pemasaran barang atau jasa;
- 6) Agen tidak perlu melakukan pemindahan hak atas barang atau jasa yang dikuasakan padanya oleh prinsipal;

Apabila ketentuan diatas dibandingkan dengan pengertian agen sebagaimana dalam konsep hukum agen di Amerika Serikat, pada dasarnya terdapat persamaan dalam beberapa hal berikut:¹³

1. Agen pada dasarnya bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya;
2. Kebanyakan hubungan hukum antara prinsipal dan agen yang ditunjuk dituangkan dalam perjanjian, hanya saja dalam ketentuan Permerinding No. 11 Tahun 2006 tersebut tidak secara tegas menyebutkan dituangkan dalam perjanjian tertulis;
3. Agen tidak membutuhkan pemindahan hak atas barang dan jasa yang dititipkan padanya oleh prinsipal;

Perbedaan pengertian agen di Indonesia dengan Amerika Serikat, terletak pada siapa yang dapat bertindak selaku agen, sesuai dengan ketentuan Permendang No. 11 Tahun 2006 diatas maka agen haruslah berbentuk badan usaha, yaitu perusahaan perdagangan nasional, tidak dapat berstatus sebagai perorangan. Hal ini dapat dimengerti karena peraturan tersebut memang hanya dibuat secara khusus untuk mengatur perusahaan perantara perdagangan baik perdagangan dalam negeri maupun perdagangan luar negeri, yang memang mensyaratkan harus berbentuk badan usaha. Sedangkan konsep agen dalam hukum Keagenan di

¹³ *Ibid.*, hlm. 71

Amerika Serikat dapat disandang oleh perorangan, asalka yang bersangkutan tergolong sebagai personal yang dibolehkan untuk menandatangani kontrak, artinya tidak dibawah pengampunan, anak-anak, gila, dan sebagainya. Dengan demikian, konsep agen yang sebagaimana disebut dalam Permendang Tahun 2006 tersebut memang dipersempit hanya berbentuk perusahaan dan tidak ditunjukan pada agen perorangan. Hal ini berarti agen yang berbentuk perorangan diluar kontrak pembicaraan agen sebagaimana disebut dalam Permendang No. 11 Tahun 2006.¹⁴

b. Agency Theory

Agency Theory terfokus pada dua individu pihak prinsipal dan agen. Prinsipal diidentifikasi sebagai pihak yang memberikan mandat kepada pihak lain, yang disebut agen, untuk dapat bertindak atas nama agen tersebut. Agen, sebagai pihak yang diberi amanah untuk menjalankan dana dari pihak pemilik (prinsipal) harus mempertanggungjawabkan apa yang telah diamanahkan. Di lain pihak prinsipal sebagai pihak pemberi amanah akan memberikan insentif kepada agen berbagai macam fasilitas baik finansial maupun nonfinansial. Permasalahan timbul ketika kedua belah pihak mempunyai persepsi dan sikap yang berbeda dalam hal pemberian informasi yang akan digunakan oleh prinsipal untuk memberikan insentif kepada agen.

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 72

Agency Theory berasal dari asumsi bahwa individu memaksimalkan tingkat kepuasan yang diharapkan melalui kemampuan sumberdayanya yang memadai dan inovasinya dalam bertindak sehingga pengungkapan yang dikeluarkan berdasarkan acuan pada *agency theory* merupakan sebagian dari manfaat yang diharapkan oleh individu dengan suatu tindakan tertentu. *Agency theory* memberikan peranan penting akuntansi dalam menyediakan informasi setelah suatu kejadian atau kepuasan yang mana seorang agen melaporkan kepada prinsipal tentang kejadian-kejadian yang dialaminya.

Agency theory mengimplementasikan adanya informasi asimetris antara manajer agen dan pemilik (dalam hal ini adalah pemegang saham) sebagai prinsipal. Informasi asimetri muncul ketika manajer lebih mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan dimasa mendatang dibandingkan pemegang saham dan *stakeholder* lainnya. Oleh karena itu prinsipal perlu menciptakan suatu sistem yang dapat memonitor perilaku agen supaya supaya bertindak sesuai dengan harapannya. Kontrak yang efisiensi adalah kontrak yang memenuhi dua faktor, yaitu :

1. Agen dan prinsipal memiliki informasi yang simetris artinya baik agen maupun majikan kualitas dan jumlah informasi yang sama sehingga tidak terdapat informasi tersembunyi yang dapat digunakan untuk keuntungan dirinya sendiri.

2. Risiko yang dipikul agen berkaitan dengan imbal jasanya adalah kecil yang berarti agen mempunyai kepastian yang tinggi mengenai imbalan yang diterimanya.
 - a) Masalah yang timbul dalam hubungan keagenan dan menjadi perhatian agency theory.
 1. Ketika pihak *agent* memiliki kepentingan yang berbeda dengan *principal* sehingga masing-masing pihak berusaha untuk memaksimalkan kepentingan mereka. Agent yang seharusnya melaksanakan amanah *principal* telah melanggar komitmen dengan tidak selalu bertindak untuk kepentingan terbaik *principal*.
 2. Sulit dan mahalnya bagi principal untuk membuktikan usaha yang dilakukan manajemen.
 3. Masalah pembagian risiko ketika principal dan agent memiliki perbedaan risiko yang ditanggung.

Pertentangan dan tarik menarik kepentingan antar prinsipal dan agen dapat menimbulkan permasalahan yang ada dalam agency teory dikenal sebagai informasi asimetris yang tidak sepadan atau tidak seimbang. Yaitu suatu kondisi yang disebabkan karena adanya distribusi informasi yang tidak sama antara prinsipal dan agen. Seharusnya prinsipal memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam mengukur tingkat hasil yang diperoleh dari usaha agen,

namun ternyata ukuran-ukuran keberhasilan yang diperoleh oleh prinsipal tidak seluruhnya transparan sehingga informasi yang diperoleh prinsipal tidak dapat menjelaskan hubungan antara keberhasilan yang telah dicapai dengan usaha yang telah dilakukan agen. Kondisi informasi asimetris ini dapat menimbulkan permasalahan.¹⁵

b) Upaya Mengatasi Agency Problem dalam Pembiayaan Mudharabah

Umumnya investor (bank syariah) atau *shahibul mal* dalam memilih instrumen investasi bersikap *risk averse*, tetapi masing-masing pihak memiliki preferensi terhadap resiko tinggi daripada risiko rendah karena berkaitan dengan tingkat return yang diperoleh. Secara teori bahwa dengan risiko yang tinggi maka akan memperoleh tingkat return yang lebih tinggi.

Dalam upaya atau mengurangi masalah keagenan, menurut Eisenhard salah satu asumsi masalah keagenan yaitu tentang *asymmetric information* antara prinsipal dan agen, mekanisme kontrol teori agen menyatakan ada dua cara utama yang berkaitan dengan perbedaan tujuan dan *asymmetric information*, yakni monitoring dan insentif. Menurut Manzilati mengungkapkan bahwa monitoring

¹⁵ Anggraeni Mariksa Dewi, Teori badan Dalam Prespektif Islam Jurnal Hukum Islam, [SI], mar.2016. ISSN 2502-7719. <http://e-journal.iainpekalongan.ac.id/index.php/jhi/article/view/593>. Tanggal diakses: 20 juli 2020

merupakan simbol penting dalam interaksi pada kerja sama *mudharabah*. Melalui monitoring shahibul maal mendapatkan informasi yang benar apakah nasabah bisa dipercaya telah mengarahkan segala kemampuan yang dimiliki untuk investasi tersebut, juga apakah nasabah juga selalau menjaga amanah dengan bertindak jujur dalam melaporkan hasil yang diperoleh dengan tidak membesarkan biaya sehingga keuntungan menjadi kecil.¹⁶

Muljawan menyebutkan beberapa cara untuk mengatasi potensi *agency problem* dalam pelaksanaan pembiayaan akad mudharabah adalah :

1. Meningkatkan kualitas preferensi dalam menerima amanah dari shahibul maal.

Preferensi individu dalam melakukan akad mudharabah yang akan meningkatkan kualitas transaksi sehingga meyebabkan akad/kontrak tersebut menjadi lebih optimal, yaitu:

- a) Tranparansi dalam melaksanakan kontrak/akad;
- b) Konsep penghargaan terhadap waktu, kerja keras dan berupaya meningkatkan produktivitas;

¹⁶ Lubis, Aswadi. Masalah Keagenan dalam Penerapan Pembiayaan Akad Mudharabah pada Perbankan Syariah. Al Qalam,[S], ay 33, n. 1, hal.46-62, juni 2016.n ISSN 2620-598X. <http://www.jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/alqalam/articel/view/384>. Diakses 11 Agustus 2020.

c) Prinsip amanah dalam mengelola modal yang telah diberikan.

Pada akad mudharabah apabila syarat tersebut diatas dapat dijalankan oleh individu, maka dapat dikatakan bahwa kontrak mudharabah tersebut dapat dikatakan menghasilkan kualitas yang terbaik. Peningkatan preferensi individu dalam konsep utility akan mengakibatkan perubahan pada proses pengambilan keputusan dalam usaha. Kualitas preferensi individu seharusnya dalam Islam menjadi suatu hal yang diunggulkan.

2. Peningkatan kualitas transparansi dalam kontrak mudharabah

Akses terhadap informasi yang berimbang dapat menurunkan intensitas *moral hazard* serta *adverse selection* dalam proses penentuan transaksi yang optimal. Pembuatan kontrak yang terperinci sehingga mendorong transparansi informasi dapat menjadi suatu solusi.

Hal lain yang penting adalah adanya benchmarking pada semua sektor usaha. Banch marking memudahkan semua pihak untuk menyetujui kontrak lebih fair.

3. Salah satu syarat yang cukup menentukan keberhasilan penerapan konsep mudharabah dalam masyarakat secara luas adalah sistem akuntansi yang selain sesuai dengan konsep syariah juga harus dapat menentukan level resiko dari transaksi. Sistem akuntansi dan keuangan yang baik dan mendorong konsep syariah akan menjadi salah satu mekanisme kontrol yang baik dalam menghasilkan kontrak mudharabah.
4. Taat dalam menjalankan ketentuan syariat islam, terdapat delapan ketentuan syariat islam yang mengatur tentang prinsip kepemilikan dalam islam meliputi: pemanfaatan kekayaan, pembayaran zakat, penggunaan yang berfaedah (tidak menghamburkan *resources* perusahaan), penggunaan berimbang, pemanfaatan sesuai dengan hak, dan kepentingan kehidupan.¹⁷

c. Bentuk Akad *Agency Problem* dalam pembiayaan Mudharabah

Akad Mudharabah merupakan bagian dari bentuk syirkah yang lazim digunakan untuk menjalankan suatu persekutuan bagi hasil, berbeda dengan syirkah lainnya, mudharabah tidak melibatkan pemilik modal (*shahib al-mal*) secara langsung dalam kegiatan usaha, melainkan hanya sebatas memberi pengarahan kepada pihak *mudharib* yang mengelola hartanya.

¹⁷ Muljawan, Dadang. *Bank Syariah Filosofi dan Operasi*. Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia, 2001

Akad mudharabah merupakan bentuk kerjasama antara pemilik modal (*rabb al-mall shahibul maal*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*). Keuntungan dibagi berdasarkan atas kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung masing-masing pihak sesuai kontribusi yang diberikan. Apabila penyertaan berbentuk finansial, berarti kerugian akan ditanggung oleh *shahibul maal*. Sedangkan apabila berupa tenaga, berarti kerugian akan ditanggung pihak mudharib, selama kerugian tersebut bukan disebabkan karena unsur kelalaian dan kecurangan.¹⁸

d. Agency problem yang muncul pada pembiayaan mudharabah

Agency problem yang muncul dipembiayaan mudharabah tergantung dari lapangan dan objek dari mitra usaha BMT. Pembiayaan mudharabah yang dikembangkan di BMT mencakup beberapa sektor. Sektor usaha dikembangkan oleh BMT pada pembiayaan ini menyangkut sektor pertanian, perdagangan, pendidikan peternakan, dan sentral industri kecil skala rumah tangga.

BMT memberikan berbagai pembiayaan kepada nasabah berasal dari wirausahawan. Dalam perencanaan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* ini telah ditentukan sesuai dengan

¹⁸ Burhanuddin, *Hukum Kontrak Syariah*, (cetakan pertama, joygyakarta 2019).hlm 112

kemampuan nasabah. Dalam menjalankan kontrak pembiayaan mudharabah terdapat berbagai macam *problem*. *Problem* ini muncul bukan saja dari *principle* (BMT) tetapi juga dari mitra usaha/nasabah (agen). *Agency Problem* yang dihadapi pada pembiayaan *mudharabah* oleh *principle* (BMT) adalah:

1. Keterbatasan sumber daya BMT khususnya jumlah personil BMT menjadi salah satu permasalahan utama. Dalam pembiayaan *mudharabah*, BMT memegang prinsip kehati-hatian. Namun karena keterbatasan personil dari pihak BMT tidak dapat mengidentifikasi calon nasabah/mitra usaha secara detail pada saat survei dilapangan sehingga data yang didapatkan belum sepenuhnya akurat. Pendeteksian awal memulai survei/terjun kelapangan untuk mengetahui kondisi/profil dan calon nasabah/mitra usaha sangat penting sebagai bahan pertimbangan dari BMT untuk dapat menyalurkan skim pembiayaan. Lemahnya identifikasi awal akan menimbulkan kerugian yang sangat besar.
2. Kebutuhan *budgeting*. BMT sebagai lembaga Keuangan Islam berusaha untuk menghindari riba. Prinsip utama yang dianut BMT adalah larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut syariah, dan memberikan zakat. Prinsip dalam BMT ini bukan sebagai

pengumpul modal dan mengakumulasi laba, tetapi berperan dalam pembentukan sistem ekonomi yang dzalim. Prinsip BMT ini kadang dapat menimbulkan bumerang bagi pihak manajemen karena lembaga dituntut usahanya dapat berkembang, kas bertambah sehingga mau tidak mau berusaha untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya dan mengejar target budgeting.

3. Marketing keterbatasan jumlah personil BMT menyebabkan sistem pemasarannya belum dapat efektif dan maksimal. Ujung tombak dari penyampaian produk BMT adalah bagian marketing. Pemasaran yang efektif akan mampu menjangkau sebaik-baiknya nasabah. Namun karena kondisi personil yang kurang memadai jangkauan pemasaran produk BMT belum sepenuhnya maksimal. Ini dapat menimbulkan bumerang bagi pihak personil pemasaran dapat menyebabkan target pasar belum dapat terpenuhi, apabila terdapat permasalahan antara mitra usaha nasabah dengan BMT. Keterbatasan dana, sarana dan prasarana dari BMT ini belum mampu mengefektifkan berbagai kegiatan pemasaran seperti: kegiatan promosi dalam koperasi dapat dilakukan dengan acuan atau baruan promosi yang bisa disebut dengan *promotion mix*, terdiri dari: periklanan (*advertensi*), personal *selling*, promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*publicity*).

4. Sistem manajemen kurang. Karena keterbatasan personal dan sumber daya yang dimiliki BMT maka fungsi manajemen belum sepenuhnya dijalankan secara optimal. Fungsi manajemen dalam BMT mencakup (perencanaan), pengorganisasian (organizing) forecasting (peramalan), staffing (staf), actuating (pelaksanaan), coordinating (koordinasi), reporting (melaporkan), controlling (pengawasan).

Agency problem yang muncul pada pembiayaan mudharabah dapat disebabkan oleh pihak agency sendiri namun juga berasal dari kalangan mudharib. Kontrak bagi hasil dengan berbagai kalangan usaha yakni bidang peternakan, perdagangan, dll. Dalam membina kontrak mudharabah dengan para mudharib, BMT yang berkedudukan sebagai *agency* dihadapkan dengan berbagai *problem* yaitu:¹⁹

- a. Standar moral. BMT sebagai lembaga ekonomi syariah berusaha untuk menghindari riba/bunga bank. Namun dalam prakteknya sistem bagi hasil tidak lebinya sama dengan bunga karena terdapat anggapan bahwa standar moral yang berkembang dikebayakan komunitas muslim tidak memberikan kebebasan penggunaan bagi hasil sebagai

¹⁹ Mahmudatus Sa'diyah (2018). "*strategi penanganan agency problem pada pembiayaan mudharabah*". <http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/jebi/article/downloadSuppFile/176>, [diakses pada tanggal 02 Februari 2021].

mekanisme investasi. Dalam pembiayaan BMT berusaha untuk membangun mitra usaha dengan landasan kepercayaan serta jujur, tetapi dalam pelaksanaannya praktik ini belum sepenuhnya dilakukan.

- b. Ketidak efektifan dalam bagi hasil sehingga BMT untuk pemenuhan budgeting menerapkan sistem perbankan konvensional dengan sistem persenan.
- c. Aspek biaya, BMT dalam memberikan pembiayaan memberikan pengawasan kepada *mudharib* sehingga ada unsur campur tangan dari *agency* dalam mengelola usahanya.
- d. Aspek teknis, BMT sebagai *agency* dihadapkan pada *problem* penggunaan sistem bagi hasil harus saling menguntungkan dan dalam perhitungannya harus sesuai dengan syar'at Islam.
- e. Permasalahan efisiensi, BMT dalam rangka efisiensi memberikan dana yang dapat dipinjamkan dan pengusaha mengembalikan kepastian bagi setiap hasil usaha seperti bidang pertanian, perdagangan, dan UKM.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya *agency problem* yakni standar moral yang berkembang kebanyakan masyarakat muslim tidak memberikan kebebasan penggunaan bagi hasil sebagai mekanisme investasi. Dengan adanya investasi ini maka *agency* (BMT) mengadakan pemantauan lebih insentif terhadap setiap investasi yang diberikan. Hal. Ini membuat

operasional lembaga berjalan tidak ekonomis. Karena pihak BMT mengadakan tekanan terhadap *mudharib*, apabila tekanan tidak disadari oleh *mudharib* dan saling pengertian maka akan menyebabkan ketegangan. Dan mencerminkan ketidakpercayaan baik dari *agency* maupun *mudharib*.

2. Masalah Agency dan solusinya dalam kontrak mudharabah

Bentuk hubungan kerjasama dalam islam antara manajer (*agent*) dengan pemilik (*principal*) muncul dari konsep dasar amanah dalam kerangka kemutlakan tunggal atas kuasa Illahi. Dengan kata lain ketika terjadi suatu kontrak antara manajer (*agent*) dengan pemilik (*principal*), esensi yang terjadi pada kedua belah pihak adalah mereka sama-sama mengemban amanah atas suatu kepemilikan yang dipercayakan oleh Allah kepada mereka sebagai bentuk manifestasi atas fungsi sebagai *khafifatullah fil ardh*.

Dalam bisnis *problem agency* mungkin saja terjadi. *Problem agency* dalam Islam terjadi apabila salah satu pihak tidak amanah hal ini disebabkan sifat buruk yang dimiliki manusia. Pada dasarnya Allah memberikan dua sifat pada manusia yang merupakan konsekuensi dari jalan hidup yang dipilih, meliputi: jalan kejahatan (*Al fujur*) dan takwa (*At Taqwa*). Sebagaimana yang dijelaskan dalam Al Qur'an dalam surah Asy Syam ayat 8 yang berbunyi, “ maka dia mengilhamkan kepadanya (jalan) kejahatan dan ketakwaanya. Sifat yang diberikan manusia adalah sifat buruk dan sifat baik. Sifat buruk merupakan tanda kelemahan manusia

sebagai akibat mengikuti jalan *Fujur*. Sifat-sifat buruk manusia antara lain: tergesa-gesa, suka membantah, berkeluh kesah dan kikir, susah payah, ingkar, berlebihan dan melampaui batas, dzolim dan bodoh serta lengah. Sedangkan sifat baik manusia seperti sifat syukur, sabar, penyantunan, bijaksana, suka bertaubat, lemah lembut, jujur, dan dapat dipercaya. Sifat buruk yang dilakukan *agent* dapat berupa kegiatan maupun informasi.

Algoud dan Lewis berpendapat bahwa masalah keagenan pada kontrak *mudharabah* berasal dari tiga sumber:²⁰

1. Tidak adanya surat jaminan yang akan memperburuk *problem adverse selection*;
2. Kontrak *mudharabah* akan cenderung memunculkan *moral hazard* karena lembaga keuangan (BMT) tidak dapat memaksa pengusaha untuk mengambil tindakan yang sesuai, selain itu juga tidak membatasi aktivitas pengusaha dengan menentukan intensitas usahanya;
3. Karena pengeluaran perusahaan seluruhnya ditanggung oleh lembaga keuangan;

Mazhab syafi'i mendefinisikan *mudharabah* bahwa pemilik modal menyerahkan sejumlah uang kepada pengusaha untuk dijalankan dalam suatu usaha dagang dengan keuntungan menjadi milik bersama antara keduanya (al- Nawawi, tt: 289). Dalam kontrak seperti ini, ada dua belah pihak yang saling terikat, yaitu pemilik dana (modal), yang disebut

²⁰ Algoud, L.M. & Mervyn, K.L. *Perbankan Syariah: Prinsip Praktik Prospek*. (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta.2003)

principal dan pemilik keahlian/manajemen, yang disebut sebagai *agent*. Reichelstein berpendapat bahwa masalah *agency* akan muncul ketika ada seorang *principal* menyewa seorang *agent* untuk mengerjakan suatu pekerjaan namun si agen tidak ikut memperoleh bagian dari apa yang dia hasilkan.²¹

Karim menegaskan bahwa munculnya asimetri informasi pada kontrak *mudharabah* karena *mudharib* sebagai *agent* memiliki lebih banyak informasi pada dua aspek:

1. *Mudharib* mendesain kontrak dengan *shahib al-maal* sehingga *mudharib* lebih memiliki kemampuan untuk mengobservasi permintaan maupun produktivitas yang berpengaruh pada aktivitas usaha;
2. Hanya *mudharib* yang mampu mengobservasi tingkat usaha dan upaya yang telah dilakukan tanpa campur tangan *shahib al-maal*,²²

Bhasir menegaskan sekurang-kurangnya terdapat dua kritikan mendasar yang diarahkan pada kontrak *mudharabah*.

1. Dengan ditiadakannya jaminan maka mendorong dilakukannya eliminasi pada jumlah *return* sehingga perkembangan modal usaha akan terhambat;
2. *Agency problem* yang muncul dari kontrak *mudharabah* adalah sejak *agen (mudharib)* lebih mengetahui mengenai prospek perusahaan

²¹ Reichelstein, Stefan. "Agency", dalam *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, (1992)

²² Karim, A.A. "Perbankan Syari'ah : Peluang, Tantangan dan Strategi Pengebangan." *Jurnal Agama, Filsafat dan sosial*, Edisi 3, Tahun III, (2001)

atau kondisi interal perusahaan dibandingkan *principal* atau *shahib al-mal* sehingga menciptakan asimetri informasi antara *mudharib* dan *shahib al-maal*;

Salah satu contoh adalah pada masalah penetapan bagi hasil dimana *mudharib* wajib untuk menyerahkan sebagian keuntungan yang menjadi hak *shahib al-maal* secara periodik sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan. Hasil usaha termasuk dalam informasi internal yang lebih diketahui oleh *mudharib* dan dimungkinkan *mudharib* tidak memberikan informasi dalam jumlah sehingga *shahib al-maal* mendapatkan hasil kurang dari yang seharusnya.²³

Stiglitz menyatakan bahwa permasalahan antara *principal* dan *agent* terjadi ketika dalam hubungan tersebut memiliki *imperfect information*. *Imperfect information* ini dapat berbentuk penggunaan biaya proyek yang berlebihan untuk aktivitas yang tidak berkolerasi langsung dengan pengembangan usaha namun lebih pada kepentingan *agent*, ditahannya keuntungannya yang seharusnya dibagikan kepada pemilik modal, dan berbagai tindakan kecurangan sehingga mereduksi laba atau aset yang dimiliki perusahaan. Kepentingan yang berbeda antara *principal* dan *agent* menimbulkan *conflict of interest* yang selama ini dipecahkan melalui alternatif kepemilikan saham oleh manajer dan kompensasi. Dalam kasus kontrak *mudharabah* manajer memiliki hak penuh atas perusahaan sehingga *agency problem* timbul dalam bentuk pemakaian

²³ Bhasir. Limited Liability, Moral Hazard and Financial Constraints in Profit-Sharing Contracts, Paper for Fourth International Conference on Islamic Economics and Banking, Loughborough University.U.K.(2000)

dana *shahib al-maal* yang tidak sebenarnya. Keberhasilan pelaksanaan pendanaan bagi hasil, bagaimana pun akan bergantung pada solusi masalah keagenan berupa asimetri informasi yang muncul pada kontrak tersebut.²⁴

Dari uraian tersebut dapat dianalisis lebih lanjut bahwa *agency problem* pada kontrak *mudharabah* terdapat ketidak seimbangan masalah *bargaining position* yang dirasakan oleh bank syariah atau BMT. *Bargaining position* yang tidak seimbang disebabkan oleh karakteristik *mudharabah* cenderung lebih memberikan keleluasaan bagi *mudharib* dalam mengelola usaha.

1. Modal kerja pada *mudharabah* 100% ditanggung *shahib al-maal* sementara kerugian selama bukan karena kecurangan atau kesalahan *mudharib* juga ditanggung oleh *shahib al-maal*;
2. *Shahib al-maal* tidak berhak untuk mencampuri usaha *mudharib*;
3. Masalah jaminan yang masih menjadi polemik di kalangan para ulama.

Beberapa alasan tersebut menggambarkan posisi yang lebih menguntungkan bagi *mudharib* dalam kemampuan mengakses informasi dan menanggung risiko. *Mudharib* memiliki informasi lebih banyak dalam pengelola dana sehingga kemungkinan risiko untuk berlaku curang cukup besar tetapi apabila terjadi kerugian yang bukan disebabkan kesalahan *mudharib* sepenuhnya ditanggung oleh *shahib al-maal* sedangkan untuk melakukan pemeriksaan yang bertujuan menemukan apakah kerugian

²⁴ Stiglitz, E.J. *Principal and Agent*, The New Palgrave Dictionary of Money and Finance,(1992)

disebabkan oleh *mudharib* atau bukan tidak mudah dan mahal. Kondisi ini memberi peluang besar *mudharib* untuk melakukan tindakan yang tidak sesuai dengan kepentingan *shahib al-maal* sebagai pemilik dana melalui manipulasi data-data keuangan, produksi maupun penjualan untuk memperoleh keuntungan sepihak.

3. Kontrak Mudharabah dalam Keuangan Syariah

Al-Mudharabah, berasal dari kata *dharib*, artinya memukul atau berjalan pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis *Al-Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.²⁵ Keuntungan usaha menggunakan akad *mudharabah* (bagi hasil) dibagikan sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, apabila mengalami kerugian ditanggung oleh *shahibul maal* selama kerugian itu bukan akibat kesalahan agen (*mudharib*). Apabila kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian agen, maka agen harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

Prinsip *mudharabah* dijadikan sebagai alternatif penerapan sistem bagi hasil dalam lembaga keuangan syariah. Namun, dalam praktiknya, mekanisme bagi hasil dalam memainkan operasional investasi dana BMT peranannya sangat lemah. Menurut beberapa pengamat lembaga keuangan syariah, hal ini terjadi karena beberapa alasan, diantaranya:

²⁵ Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2011)

1. Standar moral;
2. Ketidakefektifan model pembiayaan bagi hasil;
3. Berkaitan dengan para pengusaha;
4. Dari segi biaya;
5. Segi teknis;
6. Kurang menariknya sistem bagi hasil dalam aktivitas bisnis;
7. Permasalahan efisiensi;²⁶

Pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu bagian akad dilembaga keuangan syariah. Dalam pembiayaan *mudharabah* ini, jika dikaitkan dengan teori keuangan, merupakan kontrak keuangan yang sangat berhubungan dengan masalah agensi (*agency problem*) yang berbentuk *asymmetric information*. Permasalahan ini muncul dikarenakan kontrak pembiayaan *mudharabah* sangat memungkinkan agent melakukan penyimpangan-penyimpangan keuangan hasil proyek yang dijalankan.

4. Pengertian Strategi Penanganan

Istilah strategi berasal dari bahasa Inggris yaitu “Strategy”, yang berarti siasat atau taktik namun secara umum strategi dapat diartikan sebagai proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan pengertian strategi secara khusus dapat diartikan sebagai pengertian tindakan yang

²⁶ Mahmudatus Sa'diyah (2018). “*strategi penanganan agency problem pada pembiayaan mudharabah*”. <http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/jebi/article/downloadSuppFile/176>, [diakses pada tanggal 02 Februari 2021].

bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi.

Menurut pandangan ajaran islam, tidak boleh seorang muslim melakukan sesuatu tanpa perencanaan atau strategi, tanpa adanya penelitian kecuali yang sifatnya *emergency*. Segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib dan teratur, proses-prosesnya harus diikuti dengan baik. Sesuatu tidak boleh dilakukan secara asal-asalan. Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap, dan cara-cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai Allah SWT. Allah SWT saja telah menyusun perencanaan dalam segala sesuatu, maka kitapun harus menyusun perencanaan yang matang dalam melakukan pekerjaan.²⁷

Penentuan strategi tersebut diperhatikan dan strategi secara implisit mengasumsikan hubungan antara lingkungan dengan organisasi yang tidak stabil dan tidak dapat diprediksi.²⁸

Penentuan strategi tersebut maka dapat kita ketahui bagaimana upaya untuk mencapai tujuan perencanaan yang diinginkan.²⁹ Sedangkan arti penanganan dalam kamus Indonesia diartikan sebagai cara atau perbuatan menangani. Secara istilah penanganan adalah suatu cara

²⁷ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung. *Manajemen Syari'ah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Inssani.2003)

²⁸ Mahmud M. Hanafi, *Manajemen Edisi Revisi*, (Jogyakarta: UPP AMP YKPN. 2003)

²⁹ Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*,

bagaimana seseorang ataupun organisasi dapat menyelesaikan permasalahan demi mencapainya sebuah tujuan yang diinginkan.

Jadi dapat penulis simpulkan bahwa Strategi penanganan yang dimaksud adalah cara-cara atau sebuah upaya untuk menyelesaikan atau penanganan masalah. Terkait dengan penelitian ini strategi penanganan berada dalam pembiayaan bermasalah pada pembiayaan mudharabah yang dilakukan oleh BMT Sahabat untuk menangani permasalahan pembiayaan yang terjadi, upaya ini dilakukan semata-mata untuk mengatasi adanya kerugian yang didapat oleh pihak BMT.

5. Mudharabah

a. Pengertian *mudharabah*

Akad *mudharabah* merupakan bagian dari bentuk syirkah yang lazim digunakan untuk menjalankan suatu persekutuan bagi hasil. Berbeda dengan syirkah lainnya, *mudharabah* tidak melibatkan pemilik modal (*shaibul al-mal*) secara langsung dalam kegiatan usaha, melainkan hanya sebatas memberi pengarahan kepada pihak *mudharib* yang mengelola harta.

Mudharabah berasal dari kata *al-dharab* yang secara bahasa berarti berjalan atau berpergian. Pernyataan tersebut sebagaimana disebutkan dalam firman Allah SWT:

وَأَخْرُوجُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“ dan yang lainnya, berpergian dimuka bumi mencari karunia

Allah (QS Al-Muzamil [73]:20).³⁰

Pengambilan kata ini disebabkan *amil* dan *mudharib* meletakkan didalam *mudharabah* untuk bekerja dengan cara berniaga (*tijarah*) dan mencari keuntungan dengan permintaan dari pemilik modal (*rab-al-mal*). Dalam *Fatawa al-Azhar* disebutkan bahwa yang dimaksud dengan *mudharabah* adalah akad untuk berserikat dalam keuntunga di mana modal dari satu pihak yang berserikat dan pekerjaan dari pihak lain menurut syarat-syarat tertentu.

Sedangkan dalam *fatwa al-mu'ashirah* disebutkan bahwa *mudharabah* dalam fiqih islam merupakan salah satu jenis dar syirkah yang didalamnya ada pokok modal (*ra's al-mal*) dari satu pihak pekerjaan (*amal*) dari pihak yang lain.

Bisa ditarik kesimpulan bahwa pengertian *mudharabah* adalah akad dua belah pihak, dimana pihak yang satu menyerahkan modal dan pihak lainnya memberdayakan modal tersebut untuk usaha, serta keuntungan yang diperoleh dibagi bersama dengan posisi bagi hasil disepakati pada saat akad.³¹

³⁰ Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya 2015).
Hlm 58

³¹ *Ibid.*, hlm 59

Syirkah *mudharabah* adalah syirkah antara dua belah pihak atau lebih dengan ketentuan, satu pihak memberikan kontribusi kerja (amal), sedangkan pihak lain memberi kontribusi modal (*mâl*).

Akad *Mudharabah* merupakan bentuk kerjasama antara pemilik modal (*rabb al-mal/ shahibul mâ*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil (*Profit and loss sharing*). Keuntungan dibagi berdasarkan atas kesepakatan, sedangkan kerugian di tanggung masing-masing pihak sesuai kontribusi yang diberikan. Apabila penyertaan berbentuk financial, berarti kerugian akan ditanggung oleh shahibul maal. Sedangkan apabila penyertaan berupa tenaga, berarti kerugian akan di tanggung oleh mudharib, selama kerugian tersebut bukan disebabkan karena unsur kelalaian atau kecurangan.

b. Landasan Syariah

Untuk menjalankan usaha, tidak setiap orang memiliki modal yang mencukupi. Begitu pula sebaliknya, seseorang yang telah memiliki modal belum tentu keahlian/kesempatan untuk menjalankan usaha. Dengan demikian, mengadakan kerjasama melalui akad *mudharabah* hukumnya mubah. Landasan syariah yang dijadikan dasar hukum adalah:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“ Apabila telah ditunaikan sembahyang maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah kanuria Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung” (QS. Al-jumu’ah[62]:10).

Pada prinsipnya, ayat-ayat tersebut mencerminkan adanya anjuran untuk melakukan suatu kegiatan usaha. Begitu pula dalam hadist dinyatakan bahwa:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الدَّرِّ بِالشَّعِيرِ
رواه ابن ماجه عن صهي (لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ)

“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah).³²

c. Produk Hukum tentang Mudharabah

Dalam konteks hukum, di Indonesia telah ditemukan beberapa produk yang berkaitan dengan dengan mudharabah ini, baik dalam bentuk peraturan perundang-undangana maupun dalam bentuk fatwa yang dikeluarkan oleh DSN (Dewan Pengawas Syariah) Majelis Ulama Indonesia, undang-undang pertama yang menyebutkan istilah mudharabah adalah UU Nomor 10 Tahun 1998. Dalam undang-undang ini, mudharabah disebutkan sebagai salah satu bentuk pembiayaan bagi hasil.

Penggunaan mudharabah dalam undang-undang lebih terperinci dikemukakan dalam UU Nomor 21 Tahun 2008. Dalam pasal 1 Ayat 21 di sebutkan bahwa salah satu bentuk tabungan adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah*. Selanjutnya dalam pasal 1 ayat 22 disebutkan bahwa deposito adalah investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip

³² Syafe'i Rachmat, *Fiqih Muamalah*. (Bansdung: Pustaka Setia 2001). hlm 224

syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/ atau UUS. Lebih lanjut, pasal 1 ayat 24 menyebutkan bahwa investasi adalah dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada syariah dan UUS berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dalam bentuk deposito, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Dalam pasal 1 ayat 25 poin (a) disebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah. Penggunaan mudharabah dalam UU Nomor 21 Tahun 2008 lebih lanjut digunakan dalam pasal-pasal yang menjelaskan tentang jenis dan kegiatan usaha perbankan.³³

d. Syarat Sah Mudharabah

Syarat Sah *Mudharabah* berkaitan dengan *aqidani* (dua orang yang akan berakad), modal, dan laba.

1. Syarat *Aqidani*

Disyaratkan bagi orang yang akan melakukan akad, yakni pemilik modal dan pengusaha adalah ahli dalam mewakili atau menjadi wakil, sebab, *mudharabah* mengusahakan harta pemilik modal, yakni menjadi wakil. Namun demikian, tidak disyaratkan harus muslim. *Mudharabah* dibolehkan dengan orang kafir dzimmi atau orang kafir yang dilindungi dinegara islam.

³³ *Ibid.*, hlm. 62

Adapun Ulama Malikiyah memakruhkan *mudharabah* dengan kafir dzimmi jika mereka tidak melakukan riba dan melarangnya jika mereka melakukan riba.

2. Syarat Modal

- a. Modal harus berupa uang, seperti dinar, dirham, atau sejenisnya. Yakni segala sesuatu yang memungkinkan dalam perkongsian (*Asy- Syirkah*).
- b. Modal harus diketahui dengan jelas dan memiliki ukuran.
- c. Modal harus diketahui secara jelas jenis dan jumlahnya dan diserahkan secara tunai untuk pembagian hasil/keuntungan harus jelas persentasenya (nisbah).
- d. Modal harus diberikan kepada pengusaha. Hal ini dimaksudkan agar pengusaha dapat mengusahakannya, yakni menggunakan harta tersebut sebagai amanah.

3. Syarat Sah Laba

a. Laba Harus Memiliki Ukuran

Mudharabah dimaksudkan untuk mendapatkan laba. Dengan demikian, jika laba tidak jelas, *mudharabah* batal. Namun demikian, pengusaha dibolehkan menyerahkan laba sebesar Rp. 5000,00 misalnya untuk dibagi di antara keduanya, tanpa menyebutkan ukuran laba yang akan diterimanya.

b. Laba Harus Berupa Bagian yang Umum (Masyhur)

Pembagian laba harus sesuai dengan keadaan yang berlaku secara umum, seperti kesepakatan diantara orang yang melangsungkan akad bahwa setengah laba adalah untuk pemilik modal, sedangkan setengah lainnya lagi diberikan kepada pengusaha. Akan tetapi, tidak dibolehkan mendapatkan jumlah tertentu bagi satu pihak dan sisanya bagi pihak lain, seperti menetapkan laba 1.000 bagi pemilik modal dan menyerahkan sisanya bagi pengusaha.³⁴

e. **Macam – Macam Mudharabah**

Ditinjau dari segi lingkup kewenangan yang dapat dilakukan oleh masing-masing pihak, syirkah mudharabah secara umum dapat dibedakan dua macam, yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyada*.³⁵

1. *Mudharabah mutlaqah*, adalah akad syirkah yang memberikan kebebasan kepada mudharib untuk mengelola modal dalam bentuk usaha apapun yang bisa mendatangkan keuntungan selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah pada prinsipnya, pihak pemodal tidak berhak mengelola, sebab mudharabah merupakan percampuran antara badan pengelola (pekerja) dengan modal, tetapi bukan pemilik modal. Sehingga

³⁴ *Ibid.*, hlm 228

³⁵ *Ibid.*, hlm. 116

pemodal layaknya pihak yang berada diluar persekutuan (*syirkah*).

2. *Mudharabah muqayyadah*, adalah akad syirkah yang mengharuskan pekerja (*mudharib*) untuk mengikuti ketentuan maupun pengarahan yang ditetapkan oleh pemilik modal (*shahibul maal*) dalam mengelola usaha. Dengan demikian, dalam syirkah mudharabah ini, kewenangan yang diberikan kepada pihak mudharib bersifat terbatas. Namun pembatasan ini bukan berarti membolehkan keterlibatan pemilik modal dalam mengelola usah. Bahkan kalau hal ini dijadikan sebagai syarat, maka syarat tersebut tidak sah. Sebab pihak pemilik modal tidak berhak mengelola harta yang sudah dilebur dalam persoalannya.

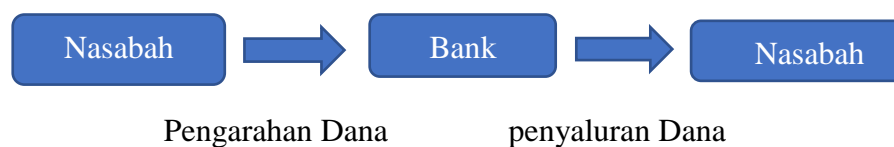
6. Implementasi Mudharabah diperbankan Syariah dan BMT

Mudharabah dalam konteks perbankan berarti perjanjian kesepakatan bersama antara pemilik modal (*rab al-mal*) dan pengusaha (*amil atau mudharib*) dengan ketentuan pihak pemilik modal menyediakan dana dan pihak pengusaha memutar modal dengan dasar bagi hasil keuntungan.

Menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI), *mudharabah* berarti penanaman dana dari pemilik dana (*shahib al-mal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) atau

metode bagi pendapatan (*revenue sharing*) antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.³⁶

Implementasi *mudharabah* diperbankan syariah dapat dipilih menjadi dua bagian, yaitu pada saat pengarahannya dan pada saat penyalurannya. Pengarahannya berarti mekanisme masuknya dana dari nasabah kepada bank, sedangkan yang dimaksud dengan penyalurannya adalah keluarnya dana dari bank kepada nasabah. Mekanisme ini dapat diilustrasikan sebagai berikut.³⁷



Mudharabah pada saat penyalurannya diimplementasikan dalam bentuk tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Tabungan *mudharabah* adalah dana yang disimpan nasabah yang akan dikelola bank untuk memperoleh keuntungan dengan sistem bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama. Sedangkan yang dimaksud dengan deposito *mudharabah* adalah dana simpanan nasabah yang hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan, serta nasabah ikut menanggung keuntungan dan kerugian yang dialami oleh bank. Perbedaan diantara keduanya, kalau dalam tabungan *mudharabah*, nasabah boleh menarik dananya disembarang waktu, sedangkan dalam deposito

³⁶ Peraturan Bank Indonesia No.10/18/PBI/2008 Tentang Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

³⁷ *Ibid.*, hlm. 64

mudharabah, nasabah hanya bisa menarik dananya dalam jangka waktu tertentu.

Selain dalam pengarahannya, *mudharabah* diimplementasikan juga dalam perbankan syariah pada saat penyaluran dana, yaitu dalam bentuk pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan *mudharabah* adalah bank menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja secara penuh (*trusty financing*), sedangkan nasabah menyediakan proyek atau usaha lengkap dengan manajemennya. Hasil keuntungan dan kerugian yang dialami nasabah dibagi atau ditanggung bersama antara bank dan nasabah dengan ketentuan sesuai kesepakatan bersama.

B. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian penulis sebagai berikut :

Tabel 1.1
penelitian terdahulu

| No | Penulis | Judul penelitian | Hasil penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|----|---------------------|--|---|--|--|
| 1 | Mahmudatus Sa'diyah | Strategi penanganan Agency Problem pada Pembiayaan Mudharabah di BMT | Agency Problem yang muncul dipembiayaan <i>mudharabah</i> di BMT kabupaten Jepara tergantung dari lapangan dan objek dari mitra usaha BMT. Sektor | BMT memberikan berbagai pembiayaan kepada nasabah berasal dari wirausahawan dalam perencanaan bagi hasil pembiayaan mudharabah | BMT kabupaten Jepara yang menggunakan akad pembiayaan Mudharabah berjumlah 6 BMT, meliputi: BMT Aman |

| | | | | | |
|---|----------------|--|--|---|---|
| | | | usaha yang dikembangkan oleh BMT pada pembiayaan ini menyangkut sektor pertanian, perdagangan, pendidikan, peternakan, dan sentra industri kecil skala rumah tangga. | ini telah ditentukan sesuai dengan nisbah/ kesepakatan sesuai dengan kemampuan nasabah. Penelitian ini mendukung dalam penelitian ini. | Jepara, BMT Aman Abadi, KSPPS BMT Artha Barokah Abadi |
| 2 | Refaat Zharfan | Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Permasalahan Prinsipal Agent dalam Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makasar | Permasalahan <i>principal agent</i> terjadi karena adanya penyimpangan- penyimpangan berupa <i>asymmetric information</i> dalam pembiayaan produktif dengan akad <i>mudharabah</i> dapat diatasi dengan mengoptimalkan skema bagi hasil yang ditetapkan, yaitu berupa pemenuhan | Timbul karena adanya asimetri informasi (<i>information asymmetry</i>) yang merupakan suatu kondisi dimana pihak manajemen lebih banyak mengetahui kondisi internal perusahaan dibandingkan <i>principal</i> yang dalam | Meneliti terhadap masalah <i>agency (agent)</i> |

| | | | | | |
|----|--------------------|---|--|--|---|
| | | | harapan yang diinginkan nasabah dan pihak bank | hal ini adalah shareholder. | |
| 3. | Andy Fathur Rahman | Analisis Faktor yang Menyebabkan Terjadinya Moral Hazard Nasabah Pembiayaan <i>Mudharabah</i> | Faktor-faktor penyebab terjadinya <i>moral hazard</i> , yaitu <i>asymmetric information</i> , lemahnya integritas manajerial atau rendahnya kualitas karakter nasabah, terbatasnya cakupan isi kontrak, dan tidak optimalnya sistem monitoring | Aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh pihak internal perusahaan tidak seluruhnya dapat diketahui oleh para pemegang saham. | Dalam penelitian ini dibahas lebih luas tentang masalah <i>agency (teory agent)</i> |

C. Kerangka Pemikiran

Teori keagenan dibangun untuk memecahkan masalah antara *agen* dan *principal* pada waktu melakukan kerja sama. Jika *agen* memiliki informasi yang lebih unggul dari *prinsipal*, dengan kepentingan berbeda dan menguntungkan pada pihak *agen*, maka akan menimbulkan masalah agensi atau *agency problem*.

Masalah agensi biasanya terjadi pada perusahaan dengan kepemilikan menyebar, besar, dan modern. Tipe perusahaan seperti ini, struktur kepemilikannya terpisah antara agen dengan pemegang saham. Ketika pemegang saham memberikan kepercayaan penuh kepada agen, tetapi disisi lain agen mempunyai motif pribadi untuk meningkatkan kesejahteraannya dengan mengabdikan kepentingan pemegang saham, maka akan terjadi ketimpangan informasi. Sehingga diperlukan suatu mekanisme pengawasan terhadap penggunaan aset perusahaan. Beban yang muncul karena tindakan agen tersebut disebut biaya keagenan.

Bank syariah harus memiliki alat *screening* untuk mengurangi *agency problem* yang akan terjadi dalam pembiayaan *mudharabah*. Muhammad³⁸ menjelaskan bahwa “ *a succesfull implementation will require financial institution to invest additional resources in information collecting activities.*” Maksudnya implementasi yang berhasil akan membutuhkan lembaga keuangan untuk menginvestasikan sumber daya tambahan dalam kegiatan pengumpulan informasi. Dalam praktek keuangan modern, terdapat dua cara yang dapat dilakukan oleh pemilik modal untuk mengurangi resiko akibat tindakan manajer yang merugikan, yaitu pemilik modal melakukan pengawasan (*monitoring*) dan manajer sendiri melakukan pembatasan atas tindakan-tindakannya (*bonding*). Dua aktivitas tersebut menimbulkan implikasi positif berupa berkurangnya kesempatan penyimpangan mudharib sehingga nilai perusahaan meningkat. Namun, aktivitas tersebut pun

³⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (yogyakarta: Ekonisia. 2005)

memunculkan biaya sehingga akan berdampak mengurangi nilai proyek. Jensen dan Meckling³⁹ menyebutkan bahwa calon investor akan mengantisipasi munculnya biaya-biaya yang disebut *residual loss*. Antisipasi ketiga biaya ini didefinisikan sebagai biaya *agency*.

Bank Syariah hendaknya memperhatikan aspek-aspek yang mempengaruhi terjadi kontrak, ciri-ciri proyek yang akan dipertimbangkan untuk dilakukan kontrak mudharabah, menentukan variabel-variabel penentu untuk menerima dan menolak *mudharib*. Dalam kondisi demikian ini, kualitas *personal* dan karakteristik lain dari *mudharib* diharapkan menjadi kriteria penting untuk kontrak mudharabah begitu pula kondisi proyek yang akan dibiayai. Jika karakteristik ini dapat diwujudkan, maka dapat mengurangi timbulnya *agency problem*, sehingga kebijakan investasi mampu memberikan hasil yang optimal. Hal ini dikarenakan, keberhasilan bank dalam kontrak *mudharabah* terkait dengan kemampuan bank dalam memilih nasabah dan proyek yang akan dibiayai.

³⁹ Jensen, M. C and William, H.M.1976. “*Theory of the Firm: Managerial behaviour, agency cost and ownership structure*”. Journal of financial Economics, [diakses pada tanggal 02 Februari 2021].

Gambar 2.1
Bagan Kerangka Pemikiran

