

**OPTIMALISASI SKEMA BAGI HASIL SEBAGAI SOLUSI PERMASALAHAN
PRINCIPAL-AGENT DALAM PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA
PT.BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG MATARAM**

Siti Rizqi Aulida
Akram
Lalu Takdir Jumaidi

ABSTRACT

The objective of this study is to determine the measures taken by the Mataram branch of PT. Bank Muamalat Indonesia in optimizing the profit sharing scheme that can be a solution to the problem of agency, namely adverse selection and moral hazard in mudharabah financing, as well as things that are considered by banks and customers in determining the ratio of portion for the profit sharing. This research is a descriptive study. Sample of the study consists of employees of the Mataram branch of PT. Bank Muamalat Indonesia and customers of mudharabah financing. Data were obtained through the distribution of questionnaires, interviews and observations. Analyses based on validity test, reliability test and description of the percentage scores from the questionnaire showed that in optimizing the profit-sharing scheme, the Mataram branch of Bank Indonesia Muamalat negotiate profit sharing with the mudharabah financing customers. Matters considered by the bank and its customers when negotiating profit sharing ratio are: (1) Estimation of the profit margin business (2) Consideration on the financing period (3) Estimation on every month or each transaction of sales volume. (4) Estimation on every month or each transaction selling price fluctuations (5) Estimation on net profit of each sale transaction. (6) Estimation on cost of goods sold the business (7) Estimation on the percentage/portion of profit sharing to customers/investors/depositors. (8) the desired level of profit projections. Meanwhile, in order to minimize agency problems the bank should: (1) disburse financing with very selective procedure. (2) conduct monitoring after the business is running (3) determine the rate of profit sharing ratio as expected by customer which can encourage customer in increasing the level of its efforts in running the business (4) preserve a pledge that encourage customers to be serious about doing their business. To overcome the problem of adverse selection that is before the financing is granted, the bank should provide a more stringent requirement that the customer should previously have been a customer of Bank Muamalat Indonesia with contract other than the mudharabah contract and a minimum period of 3 years. This is necessary in order to look at the track record of the prospective customers. Meanwhile, to address the moral hazard problem that is after the financing is granted, the bank routinely monitors its customer, both actively and passively. Active monitoring involves visiting customers on a regular basis and passive monitoring is done by monitoring payment obligation of the client to the bank in every end of the month.

Keywords: agency problems, profit-sharing scheme

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Krisis moneter yang dimulai tahun 1997 merupakan salah satu dampak tidak bekerjanya sistem bunga dengan baik. Tingkat bunga yang tinggi mengakibatkan bank tidak mampu menyediakan dana likuid untuk membiayai kegiatan operasionalnya. Selain itu, nasabah tidak mampu mengembalikan dana yang dipinjam karena tingkat bunga yang terlalu tinggi. Sistem *profit and loss sharing* atau bagi hasil yang diterapkan oleh bank syari'ah berbeda dengan sistem bunga yang diterapkan oleh bank konvensional. Bank syari'ah dapat mengurangi resiko krisis melalui sistem bagi hasil dalam bentuk kontrak *mudharabah* dan *musyarakah* yang ditetapkan secara adil.

Namun demikian sejalan dengan karakteristik yang dimiliki oleh *mudharabah*, sistem alternatif pengganti bunga yang dianggap paling efektif ini belum mampu dilaksanakan dengan baik sehingga menempati porsi yang kecil pada aplikasi produk perbankan yaitu sekitar 13,364% dibandingkan dengan pembiayaan dengan akad *musyarakah* yaitu 36,715% (Statistik Perbankan Syari'ah, September 2013).

Kesenjangan antara teori dengan realita yang terjadi dalam pembiayaan dengan prinsip bagi hasil pada bank syari'ah ini sangat dipengaruhi oleh banyak faktor. Faktor internal dan eksternal menjadi alasan kesenjangan tersebut. Secara internal, pihak bank cenderung bersifat *risk-averse* dalam pembiayaan *mudharabah* karena pihak bank menyadari akan rumitnya persoalan dan risiko yang akan dihadapi. Pihak bank cenderung menghindari pembiayaan dengan akad *mudharabah* (Antonio, 2001). Hal ini menunjukkan bahwa dalam kontrak *mudharabah* didalamnya sarat dengan risiko, utamanya risiko yang berkaitan dengan masalah *agency*.

Ketika bank syari'ah mengembangkan kontrak penyertaan (*mudharabah/musyarakah*), maka bank syari'ah akan berhadapan dengan proyek yang berada dalam keadaan *asymmetric information* yang memiliki tingkat *adverse selection* dan *moral hazard* tinggi. *Adverse selection* berupa masalah yang timbul sebelum pembiayaan diberikan yaitu dalam menyeleksi nasabah, hal ini disebabkan karena susahnya pihak bank untuk mengetahui dengan pasti kriteria yang dimiliki oleh calon nasabah. Untuk mengatasi permasalahan *adverse selection*, pihak bank/*shahibul mal* perlu mengetahui karakteristik *mudharib*, melalui analisis atas dokumen yang diajukan untuk memperoleh sebagian informasi yang diperlukan dalam menilai karakteristik *mudharib* (Muhammad, 2008).

Moral hazard berupa masalah yang dihadapi bank syari'ah ketika pembiayaan sudah dijalankan, adanya risiko bahwa nasabah menggunakan dana yang diberikan tidak untuk semestinya dan kemungkinan nasabah akan melaporkan hasil yang didapatkan tidak sesuai dengan yang sebenarnya. Terjadinya *moral hazard* dan *adverse selection* membuat daya saing bank Islam dan bank konvensional menjadi semakin melemah.

Permasalahan tersebut dapat diatasi dengan *screening*, *monitoring* dan verifikasi, namun hal ini memerlukan biaya yang relatif tinggi, sehingga perlu mendesain skema bagi hasil yang optimal, yang mencerminkan jumlah *nisbah* atau rasio bagi hasil yang disepakati dan diharapkan oleh kedua pihak. Nisbah bagi hasil ini dapat diperoleh melalui negosiasi antara pihak bank dan nasabah.

Skema optimal adalah skema yang secara efisien dapat mendorong *mudharib* untuk menggunakan dana dengan cara terbaiknya dalam menjalankan proyek agar dapat menekan pihak *mudharib* untuk melaporkan pendapatan yang diperolehnya dengan benar. Skema yang optimal dapat menekan konflik keagenan yang terjadi antara pihak bank selaku pemilik modal/*principal* dan *mudharib* selaku pengelola/*agent*.

Melihat pentingnya kontrak *mudharabah* bagi perbankan syari'ah, maka upaya untuk memperkecil risiko kontrak perlu dicari solusinya. Oleh karena itu, upaya penelitian perlu dilakukan. Diantara penelitian yang telah dilakukan sehubungan dengan kajian kontrak *mudharabah* adalah sebagai berikut:

Maharani (2008) melakukan penelitian tentang bagaimana permasalahan *principal-agent* dalam pembiayaan *mudharabah* dan alternatif solusinya dalam penelitian ini beberapa alternatif solusi yang diberikan yaitu: mereduksi *agency problem* melalui metafora amanah, mereduksi *agency problem* dengan *mudharabah muqayyadah*. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa dari kedua alternatif tersebut metafora amanah yang diturunkan dalam pendekatan zakat adalah alternatif mereduksi *agency problem* hasil rekonstruksi *agency theory* agar lebih humanis, transedental, teleologikal melalui transformasi nilai-nilai syari'ah.

Faturrahman (2010) melakukan penelitian terkait dengan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya *moral hazard* nasabah pembiayaan *mudharabah* di bank BTN syari'ah cabang Solo, hasil penelitiannya menemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya *moral hazard* pada nasabah yaitu *asymetric information*, karakter nasabah, cakupan kontrak, dan *monitoring*.

Zharfan (2012) melakukan penelitian tentang bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil agar menjadi salah satu solusi permasalahan *principal-agent* pada pembiayaan *mudharabah* di bank BNI syari'ah cabang Makasar dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif, hasil penelitiannya yaitu terdapat dua permasalahan *principal-agent* yang terjadi dalam pembiayaan dengan *mudharabah* yaitu *adverse selection* dan *moral hazard*. Penetapan skema bagi hasil yang memenuhi utilitas bank syari'ah dan nasabah maka masalah *adverse selection* dan *moral hazard* yang terjadi dalam pembiayaan *mudharabah* dapat ditekan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Permasalahan *Principal-Agent* dalam Pembiayaan *Mudharabah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil sehingga dapat menjadi solusi permasalahan *principal-agent* dalam pembiayaan *mudharabah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram?

Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil sehingga dapat menjadi solusi permasalahan *principal-agent*, yaitu *adverse selection* dan *moral*

hazard yang ada dalam pembiayaan *mudharabah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram.

TINJAUAN LITERATUR DAN RUMUSAN HIPOTESIS

Al-Mudharabah

Kata *mudharabah* berasal dari kata *dharb* dalam bahasa Arab yang memiliki makna Bergeraknya sesuatu kepada sesuatu yang lain (Muhammad, 2003).

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, keuntungan dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian *financial* hanya ditanggung pemilik dana (PSAK 105, 2007).

Akad *mudharabah* ini didasarkan pada:

1. Al-Qur'an

".....Dan sebahagian dari mereka orang-orang yang berjalan di muka bumi, mencari sebagian dari karunia Allah SWT....." (Al-Muzammil ayat 20).

2. As-Sunnah

Dari Shalih Bin Suaib r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda, "*tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhad (mudharabah), dan mencampuradukkan untuk keperluan rumah bukan untuk dijual*" (HR. Ibnu Majah)

Faktor-faktor yang harus ada (*rukun*) dalam akad *mudharabah* adalah:

1. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
2. Objek *mudharabah* (modal dan kerja)
3. Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)
4. Nisbah keuntungan

Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahibul mal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak dalam pembagian keuntungan.

Kontrak Mudharabah di Bank Syari'ah

Mudharabah diklasifikasikan ke dalam 3 jenis yaitu: *mudharabah muthalaqah* dimana pemilik dana memberikan kebebasan pengelolaan dana investasinya (investasi tidak terikat). *Mudharabah muqayyadah* dimana pemilik dana memberikan batasan dalam mengelola investasinya (investasi terikat). *Mudharabah musytarakah* (perpaduan antara akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*) (Nurhayati dan Wasilah, 2011).

Sedangkan didalam sosialisasi perbankan syari'ah oleh Bank Indonesia (2007), didalam praktik perbankan, prinsip *mudharabah* terbagi menjadi:

a. *Mudharabah muthlaqah*

Penerapan *mudharabah muthlaqah* dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu: tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*.

b. *Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.

c. *Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara (*arranger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha.

Fungsi bank dalam kontrak *mudharabah* adalah menerima dan menyimpan dana *shahibul mal* serta menyerahkan kepada *mudharib* yang membutuhkan dana. Kerja sama *mudharabah* dalam sistem perbankan syari'ah menempatkan bank sebagai *mudharib* sekaligus *shahibul mal*. Sebagai *mudharib*, bank mengelola dana yang dititipkan depositor untuk mencari keuntungan. Sementara sebagai *shahibul mal*, bank memberikan dana para depositor kepada debitur untuk dikelola dalam usaha.

Masalah Agency dalam Kontrak Mudharabah

Masalah yang timbul dalam hubungan keagenan yang menjadi perhatian *agency theory* adalah: pertama, ketika pihak *agent* memiliki kepentingan yang berbeda dengan *principal* sehingga masing-masing pihak berusaha untuk memaksimalkan kepentingan mereka. Kedua, sulit dan mahal nya bagi *principal* untuk membuktikan usaha yang dilakukan oleh *agent*. Ketiga, masalah pembagian resiko ketika *principal* dan *agent* memiliki perbedaan resiko yang ditanggung (Maharani, 2008).

Pihak *principal* mempunyai kepentingan untuk meningkatkan kemakmuran perusahaan dengan cara mengadakan kontrak dengan agen, sedangkan agen cenderung berusaha memenuhi kebutuhan ekonomi dan psikologinya. Secara spesifik *agency problem* dalam kontrak *mudharabah* terjadi ketika kepentingan *mudharib* bertentangan dengan *shahibul mal*. *Mudharib* bertindak mengabaikan hubungan kontrak dan mendorong untuk bertindak tidak berdasarkan kepentingan *shahibul mal*. Pihak *shahibul mal* dalam kontrak *mudharabah* tidak diperbolehkan ikut campur dalam masalah pengelolaan usaha sehingga *mudharib* memiliki informasi privat yang lebih besar dan membuka peluang asimetri informasi.

Karim (2010) mengemukakan empat metode untuk mengendalikan asimetri informasi yang disebut dengan *incentive-compatible constraint* yaitu: pertama, *mudharib* ikut dalam penyertaan sehingga menurunkan kecurangan dalam tingkat yang signifikan karena apabila *mudharib* melakukan kecurangan maka *mudharib* juga mendapatkan kerugian. Kedua, *shahibul mal* menetapkan batasan bagi *mudharib* untuk melakukan bisnis yang memiliki risiko yang rendah. Ketiga, transparansi keuangan khususnya pada pelaporan arus kas. Keempat, persyaratan bagi *mudharib* untuk melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah.

Kurangnya informasi menciptakan masalah dalam pembiayaan *mudharabah*, yaitu sebelum transaksi dilakukan berupa *adverse selection* dan setelah transaksi terjadi yaitu *moral hazard*. Berikut akan dijelaskan mengenai kedua masalah tersebut:

1. *Adverse Selection*

Adverse selection merupakan permasalahan *asymmetric information* yang terjadi sebelum pembiayaan disalurkan. *Adverse selection* timbul ketika pemilik dana memilih entrepreneur yang akan diberikan pembiayaan. Pemilik dana/*shahibul maal* tidak mengetahui dengan pasti karakteristik *mudharib*. Untuk mengatasi permasalahan *adverse selection*, pihak bank/*shahibul mal* perlu mengetahui karakteristik *mudharib*. Melalui analisis atas dokumen yang diajukan *mudharib*, *shahibul mal* bisa memperoleh sebagian informasi yang diperlukan untuk menilai karakteristik *mudharib*. Hal lain yang dilakukan pihak bank/*shahibul mal* adalah menawarkan suatu skema bagi hasil yang lebih menguntungkan.

2. *Moral Hazard*

Bank syari'ah tidak dapat menyalurkan begitu saja sejumlah dana kepada *mudharib* atas dasar kepercayaan, karena selalu ada risiko bahwa pembiayaan yang telah diberikan kepada *mudharib* tidak dipergunakan sebagaimana mestinya untuk memaksimalkan keuntungan kedua pihak. Begitu dana dikelola oleh *mudharib*, akses informasi bank terhadap usaha *mudharib* menjadi terbatas. Pada saat seperti ini terkadang muncul *moral hazard* dari *mudharib* dengan melakukan hal-hal yang hanya menguntungkan *mudharib* dan merugikan *shahibul mal* (dalam hal ini bank syari'ah dan pemilik dana pihak ketiga). *Mudharib* akan menggunakan pembiayaan yang diterimanya tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Permasalahan *moral hazard* biasanya terjadi dalam bentuk penggunaan biaya proyek yang berlebihan, penahanan keuntungan yang akan dibagikan kepada pemilik dana, dan lainnya.

Optimalisasi Skema Bagi Hasil

Karim (2010) membagi metode penentuan nisbah bagi hasil menjadi tiga bagian, yaitu: penentuan nisbah bagi hasil keuntungan, penentuan nisbah bagi hasil pendapatan, dan penentuan nisbah bagi hasil penjualan.

- a. Penentuan nisbah bagi hasil keuntungan
- b. Penentuan nisbah bagi hasil pendapatan
- c. Penentuan nisbah bagi hasil penjualan

Selain ketiga metode penentuan nisbah bagi hasil diatas, Siagian (2004) menjelaskan bahwa nisbah bagi hasil dapat dihitung dengan pendekatan metode tawar menawar/negosiasi. Berdasarkan metode-metode penentuan nisbah bagi hasil diatas, metode penentuan nisbah bagi hasil pendapatan (*revenue sharing*) lebih banyak digunakan karena risikonya dianggap kecil, namun untuk mengoptimalkan skema bagi hasil, tawar menawar/negosiasi nisbah harus terlebih dahulu dilakukan untuk mencapai kesepakatan jumlah persentase porsi nisbah untuk kedua belah pihak. Skema bagi hasil yang optimal, yakni skema yang secara efisien dapat mendorong *mudharib* untuk melakukan upaya/tindakan terbaiknya dan menekan permasalahan *moral hazard*.

METODE PENELITIAN

Teknik Pengumpulan Data

- a. Wawancara
- b. Kuesioner

Populasi Dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Mataram dan seluruh nasabah Bank Muamalat Indonesia Cabang Mataram. Sampel dalam penelitian ini adalah karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Mataram yang berada di bagian pembiayaan dan nasabah pembiayaan *mudharabah* yang mendapatkan fasilitas pembiayaan *mudharabah* lebih dari satu kali. Kriteria untuk penentuan sampel adalah: 1. Nasabah yang lebih dari satu kali mendapatkan pembiayaan mudharabah dari bank MI cabang mataram dan yang terdekat dengan domosili peneliti. 2. Bank MI yang memberikan plafon pembiayaan minimal Rp 400.000.000.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram.

Metode Analisis

Penggunaan analisis deskriptif berupa data yang diperoleh dari wawancara, kuesioner maupun studi dokumen yang akan dianalisis secara deskriptif dengan:

- a. Uji validitas
- b. Uji reliabilitas

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia

Pembiayaan *mudharabah* dalam teknis perbankan dan dalam konteks pembiayaan adalah akad kerjasama pembiayaan antara bank syari'ah selaku pemilik dana (*shahibul maal*) yang menyediakan semua kebutuhan dana dan nasabah (*mudharib*) sebagai pihak yang mempunyai keahlian atau keterampilan tertentu, untuk mengelola suatu kegiatan usaha yang produktif dan sesuai syari'ah. Bank tidak mencampuri manajemen usaha, tetapi mempunyai hak untuk melakukan pengawasan. Keuntungan usaha dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang telah disepakati dan pada akhir periode kerjasama, nasabah harus mengembalikan semua modal usaha kepada bank. Dalam hal terjadi kerugian, akan menjadi tanggungan bank, kecuali bila diakibatkan oleh kelalaian nasabah. Untuk menghindari kemungkinan terjadinya kerugian, bank harus memahami karakteristik risiko usaha tersebut dan bekerjasama dengan nasabah untuk mengatasi berbagai masalah (Modul Presentasi BMI, 2009).

Aplikasi *mudharabah* dalam konteks pembiayaan terbagi menjadi 3, berdasarkan keterangan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah satu karyawan Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan modal kerja
2. Pembiayaan investasi
3. Pembiayaan investasi khusus

Dalam pembiayaan investasi khusus, bank bertindak dan memposisikan diri sebagai *arranger* yang mempertemukan kepentingan pemilik dana, seperti Yayasan dan Lembaga Keuangan Non Bank dengan pengusaha yang memerlukan dana.

Prosedur atau proses pemberian pembiayaan *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia seperti yang disebutkan oleh salah seorang karyawan Bank Muamalat bagian pembiayaan, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti secara garis besarnya terdiri dari 5 tahap yaitu: (1) tahap aplikasi, (2) evaluasi, (3) tahap realisasi, (4) tahap *monitoring*, (5) tahap penutupan.

Masalah *Principal-Agent* dalam Pembiayaan *Mudharabah* pada PT.Bank Muamalat Indonesia Cabang Mataram

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan dengan tingkat risiko yang tinggi. Oleh karena itu, Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram dalam menyalurkan dananya dengan akad *mudharabah* sangat selektif. Sebagian besar pembiayaan dengan akad *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram disalurkan kepada koperasi dan BPR. Alasannya, koperasi dan BPR memiliki risiko bisnis yang relatif kecil karena sebagian besar koperasi dan BPR memiliki pemasukan yang tetap dari anggota/nasabahnya yang juga merupakan pegawai atau karyawan dalam organisasi tersebut. Pemasukan tetap yang dimaksud berasal dari angsuran anggota koperasi/nasabah BPR yang memiliki kewajiban kepada koperasi/BPR berupa pinjaman atau kewajiban lainnya.

Alasan lainnya memilih koperasi/BPR terkait dengan beberapa hal antara lain: kepercayaan antara bank dan nasabah, karena pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang harus betul-betul didasari dengan kepercayaan, sehingga bank memberikan syarat bahwa harus ada pembiayaan lain yang sebelumnya pernah dilakukan oleh nasabah (misalnya *musyarakah*) yang jangka waktu pembiayaan sebelumnya harus sudah lebih dari 3 tahun.

Permasalahan *moral hazard* berkaitan dengan proses setelah berjalannya usaha yang dibiayai bank/*shahibul mal*. Setelah melakukan seleksi nasabah yang akan diberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah*, selanjutnya bank akan melaksanakan pembiayaan tersebut. Transaksi bisnis yang menggunakan skim *mudharabah* jika dijalankan harus memenuhi tiga syarat berikut: (1) akad bagi hasil harus jelas, yaitu menyangkut usaha yang digarap serta keuntungan dan kerugian yang akan ditanggung bersama, (2) objek usaha harus jelas dan transparan, (3) harus ada pengawasan/*monitoring*. Langkah ini dimaksudkan untuk memantau jalannya usaha, apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dapat terdeteksi lebih awal.

Selain melakukan *monitoring* untuk menghindari adanya *moral hazard*, pihak *shahibul mal* juga diperbolehkan untuk meminta jaminan tertentu kepada *mudharib*. Jaminan ini akan disita oleh *shahibul mal* jika ternyata timbul kerugian karena *mudharib* melakukan kesalahan. Jadi, tujuan penenaan jaminan adalah untuk menghindari *moral hazard mudharib*.

Penerapan Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Permasalahan *Principal-Agent* dalam Pembiayaan dengan Akad *Mudharabah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram.

Faktor-faktor yang dipertimbangkan oleh bank dan nasabah dalam mendesain skim bagi hasil antara lain:

- a. Memperkirakan margin keuntungan usaha.
- b. Mempertimbangkan jangka waktu pembiayaan.
- c. Mempertimbangkan perkiraan volume penjualan setiap bulan atau transaksi.
- d. Mempertimbangkan perkiraan fluktuasi harga penjualan setiap bulan atau transaksi
- e. Mempertimbangkan perkiraan laba bersih setiap transaksi penjualan
- f. Mempertimbangkan perkiraan harga pokok penjualan usaha
- g. Mempertimbangkan porsi nisbah bagi hasil untuk penabung/investor/deposan

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Pengujian validitas dan reliabilitas terhadap kuesioner penelitian dilakukan berdasarkan jawaban kuesioner dari masing-masing responden pembiayaan *mudharabah*. Kuesioner terdiri dari 2 variabel dan 20 item pertanyaan untuk responden karyawan Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram, 2 variabel dan 15 item pertanyaan untuk responden nasabah pengguna pembiayaan *mudharabah*.

Hasil Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan menghitung nilai korelasi antara data pada masing-masing pernyataan dengan skor total. Hasil pengujian dilihat pada tabel *Pearson Correlation*, dimana suatu butir pernyataan dikatakan valid jika koefisien korelasi antara butir dengan skor total ($r \geq 0,3$).

Tabel 1
Tabel Hasil Uji Validitas Kuesioner Responden Karyawan Bagian Pembiayaan

No	Variabel	Pearson Corelation	Kesimpulan
1.	Skema Bagi hasil		
	X1	0,357	Valid
	X2	0,757	Valid
	X3	0,655	Valid
	X4	0,885	Valid
	X5	0,850	Valid
	X6	0,958	Valid
	X7	0,349	Valid
	X8	0,564	Valid
	X9	0,655	Valid
	Masalah Agency		
	X1	0,530	Valid
	X2	0,809	Valid

No	Variabel	Pearson Corelation	Kesimpulan
2.	X3	0,523	Valid
	X4	0,623	Valid
	X5	0,438	Valid
	X6	0,523	Valid
	X7	0,809	Valid
	X8	0,623	Valid
	X9	0,421	Valid
	X10	0,809	Valid
	X11	0,305	Valid

Berdasarkan data hasil pengujian validitas di atas, diperoleh nilai koefisien korelasi antara butir dengan skor total ($r \geq 0,3$). Hal ini menunjukkan bahwa seluruh pertanyaan dinyatakan valid.

Tabel 2
Tabel Hasil Uji Validitas Kuesioner Responden Nasabah
Pembiayaan Mudharabah

NO	Variabel	Pearson Corelation	Kesimpulan
1	Skema Bagi Hasil		
	Q1	0,547	Valid
	Q2	0,731	Valid
	Q3	0,488	Valid
	Q4	0,537	Valid
	Q5	0,388	Valid
	Q6	0,306	Valid
	Q7	0,523	Valid
	Q8	0,516	Valid
2	Masalah Agency		
	Q1	0,576	Valid
	Q2	0,479	Valid
	Q3	0,348	Valid
	Q4	0,356	Valid
	Q5	0,530	Valid
	Q6	0,366	Valid
Q7	0,721	Valid	

Berdasarkan data hasil pengujian validitas di atas, diperoleh nilai koefisien korelasi antara butir dengan skor total ($r \geq 0,3$). Hal ini menunjukkan bahwa seluruh pertanyaan dinyatakan valid.

Hasil Uji Reliabilitas

Pada uji reliabilitas, nilai acronbach harus lebih besar atau sama dengan 0,6 untuk semua butir pernyataan. Adapun hasil pengujian adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Hasil Uji Reliabilitas Terhadap Responden Karyawan Bagian Pembiayaan

Variabel	Nilai cronbach's Alpha	Keterangan
Skema bagi hasil	0,769	Reliabel
Masalah <i>agency</i>	0,746	Reliabel

Berdasarkan data pada tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai *Cronbach Alpha* untuk masing-masing variabel $\geq 0,60$. Dengan demikian, berdasarkan hasil uji reliabilitas tersebut maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel dapat dinyatakan reliabel atau andal.

Tabel 4
Hasil Uji Reliabilitas Terhadap Responden Nasabah Pembiayaan Mudharabah

Variabel	Nilai Cronbach's Alpha	Keterangan
Skema Bagi Hasil	0,707	Reliabel
Masalah Agency	0,685	Reliabel

Berdasarkan data pada tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai *Cronbach Alpha* untuk masing-masing variabel $\geq 0,60$. Dengan demikian, berdasarkan hasil uji reliabilitas tersebut maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel dapat dinyatakan reliabel atau andal.

Deskripsi Kuesioner Penelitian

Deskripsi kuesioner bertujuan untuk memberikan gambaran atas jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan dalam kuesioner. Pernyataan berupa kriteria-kriteria yang dipertimbangkan dalam menentukan nisbah bagi hasil dan hal-hal yang dilakukan untuk mengurangi permasalahan *agency* dalam pembiayaan *mudharabah*.

Hasil Kuesioner Penelitian Karyawan Bank

Tabel 5
Hasil Kuesioner Karyawan Bank (Skema Bagi Hasil)

Pernyataan	<i>Mudharabah Modal Kerja</i>		
	CP	P	SP
Dalam menentukan nisbah bagi hasil bank memperkirakan margin keuntungan atas usaha nasabah yang dibiayainya.			7 (100%)
Dalam menentukan nisbah bagi hasil, bank mempertimbangkan jangka waktu		5 (71%)	2 (29%)

Pernyataan	Mudharabah Modal Kerja		
	CP	P	SP
pembiayaan.			
Dalam mempertimbangkan nisbah bagi hasil, bank mempertimbangkan perkiraan volume penjualan setiap bulan dari usaha nasabah.		4 (57%)	3 (43%)
Dalam mempertimbangkan nisbah bagi hasil, Bank mempertimbangkan perkiraan fluktuasi harga penjualan setiap bulan.	3 (42%)	2 (29%)	2 (29%)
Dalam mempertimbangkan nisbah bagi hasil, Bank mempertimbangkan perkiraan laba bersih setiap transaksi.		6 (85%)	1 (15%)
Dalam menentukan nisbah bagi hasil, bank mempertimbangkan perkiraan harga pokok penjualan usaha <i>mudharib</i> .	1 (15%)	5 (70%)	1 (15%)
Dalam mempertimbangkan nisbah bagi hasil, bank mempertimbangkan porsi nisbah Bagi hasil untuk penabung/investor/deposan.		3 (43%)	4 (58%)
Dalam mempertimbangkan nisbah bagi hasil, bank mempertimbangkan perkiraan lama persediaan barang dalam usaha <i>mudharib</i> .	3 (42%)	2 (29%)	2 (29%)
Bank mempertimbangkan perkiraan lama piutang dalam usaha <i>mudharib</i> .	3 (43%)	3 (43%)	1 (14%)

Berdasarkan persentase dari skor jawaban diatas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden menjawab penting atas pernyataan yang dijadikan kriteria dalam menentukan nisbah bagi hasil. Jadi, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam menentukan nisbah bagi hasil oleh bank antara lain: margin keuntungan usaha yang dibiayainya, jangka waktu pembiayaan, perkiraan volume penjualan, perkiraan harga pokok penjualan, porsi nisbah untuk investor/penabung/deposan, dll.

Tabel 6
Hasil Kuesioner Karyawan Bank (Masalah Agency)

Pernyataan	Mudharabah Modal Kerja		
	CP	P	SP
Penilaian pembiayaan usaha oleh bank dilakukan dengan sangat selektif.		1 (15%)	6 (85%)
Setelah usaha berjalan, bank rutin melakukan <i>monitoring</i> atas usaha yang dijalankan oleh <i>mudharib</i> .		2 (29%)	5 (71%)
Skema bagi hasil yang ditawarkan merupakan suatu alat seleksi untuk <i>mudharib</i> .	1 (15%)	6 (85%)	
Bank menjanjikan insentif/bonus yang sesuai jika <i>mudharib</i> meningkatkan level upaya Dalam menjalankan proyek/usahanya.	4 (57%)	3 (43%)	
Bank mengoptimalkan skema bagi hasil Agar mampu mendorong <i>mudharib</i> menggunakan dana pembiayaan dengan upaya terbaiknya.		7 (100%)	
Bank menanggung biaya <i>monitoring</i> dan verifikasi yang tinggi dalam penerapan skema bagi hasil.	1 (15%)	6 (85%)	
Penilaian keahlian calon nasabah menjadi prioritas utama dalam pemberian fasilitas pembiayaan.	1 (15%)	4 (57%)	2 (28%)
Seluruh nasabah yang mendapatkan fasilitas pembiayaan <i>mudharabah</i> memiliki kemampuan membayar (<i>willingness to pay</i>).		2 (28%)	5 (72%)
Jaminan Yang Diberikan sebagai pelaksanaan prinsip kehati-hatian.	1 (15%)	4 (57%)	2 (28%)
Semua agunan yang diberikan sebagai jaminan antisipasi terjadinya kegagalan usaha.		2 (28%)	5 (72%)
Agunan Dijadikan Sebagai perikatan nasabah agar bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha.		3 (43%)	4 (57%)

Berdasarkan persentase dari skor jawaban diatas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden menjawab penting atas pernyataan yang dijadikan kriteria dalam mengurangi masalah *agency*. Jadi, dapat disimpulkan bahwa dalam mencegah terjadinya masalah *agency*, hal-hal yang dilakukan oleh bank antara lain: menilai usaha yang akan dilakukan oleh pihak nasabah dengan sangat selektif, rutin melakukan *monitoring*, menjanjikan insentif/bonus yang sesuai jika nasabah meningkatkan level upayanya dalam menjalankan usaha, menjadikan jaminan sebagai perikatan agar nasabah bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha.

Hasil Kuesioner Penelitian Nasabah

Tabel 7

Hasil Kuesioner Nasabah (Skema Bagi Hasil)

Pernyataan	Mudharabah Modal Kerja		
	N	S	SS
Motivasi utama anda untuk menerima dan melaksanakan sistem bagi hasil didominasi oleh keinginan menghindari bunga bank yang dianggap riba.		3 (15%)	17 (85%)
Dalam menentukan nisbah bagi hasil, anda Mempertimbangkan margin bagi hasil perbankan syariah.		15 (75%)	5 (25%)
Anda Memperkirakan margin keuntungan usaha yang dibiayai oleh bank.	2 (10%)	8 (40%)	10 (50%)
Anda Mempertimbangkan Jangka waktu pembiayaan.		13 (65%)	7 (35%)
Anda mempertimbangkan perkiraan volume penjualan setiap bulan.	12 (60%)	8 (40%)	
Anda Mempertimbangkan perkiraan fluktuasi harga penjualan setiap bulan atau transaksi.	12 (60%)	8 (40%)	
Anda Mempertimbangkan Perkiraan laba bersih setiap transaksi penjualan.	10 (50%)	8 (40%)	2 (10%)
Anda Mempertimbangkan persentase/porsi/nisbah bagi hasil untuk penabung/investor/deposan.		18 (90%)	2 (10%)

Berdasarkan persentase dari skor jawaban diatas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden menjawab setuju atas pernyataan yang dijadikan kriteria dalam menentukan nisbah bagi hasil. Jadi, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam menentukan nisbah bagi hasil oleh

nasabah antara lain: margin keuntungan usaha, margin bagi hasil perbankan syari'ah, jangka waktu pembiayaan, porsi nisbah untuk investor/penabung/deposan, perkiraan volume penjualan setiap bulan, perkiraan laba bersih dari transaksi, dll.

Tabel 8
Hasil Kuesioner Nasabah (Masalah Agency)

Pernyataan	Mudharabah Modal Kerja		
	N	S	SS
Penilaian atas pembiayaan usaha yang anda jalankan dilakukan oleh bank dengan sangat selektif.		18 (90%)	2 (10%)
Setelah usaha anda berjalan, pihak bank rutin melakukan <i>monitoring</i> terhadap usaha anda.		20 (100%)	
Upaya anda dalam menjalankan usaha dipengaruhi oleh skema bagi hasil.	5 (25%)	14 (70%)	1 (5%)
Dalam menjalankan usaha, anda sebagai <i>mudharib</i> cenderung bersifat <i>risk averse</i> (menghindari risiko).	8 (40%)	7 (35%)	5 (25%)
Statemen dalam akad <i>mudharabah</i> , jika terjadi kerugian karena suatu diluar kesalahan manusia, kerugian ditanggung 100% oleh pemilik dana. Hal ini membuat anda tidak memiliki keinginan untuk melakukan kejahatan akuntansi.		18 (90%)	2 (10%)
Bank menjanjikan insentif/bonus yang sesuai jika anda meningkatkan level upaya dalam menjalankan proyek.	9 (45%)	7 (35%)	4 (20%)
Tingkat rasio bagi hasil yang adil bagi anda (tingkat rasio bagi hasil sesuai harapan anda) nantinya dapat mendorong meningkatkan level upaya anda dalam menjalankan usaha.	2 (10%)	14 (70%)	4 (20%)

Berdasarkan persentase dari skor jawaban diatas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden menjawab setuju atas pernyataan-pernyataan yang

dijadikan kriteria dalam mengurangi masalah *agency*. Jadi, dapat disimpulkan bahwa dalam mencegah terjadinya masalah *agency*, hal-hal yang diinginkan oleh nasabah antara lain: menginginkan penilaian usaha yang akan dijalankan nasabah oleh bank dengan sangat selektif, menginginkan bank rutin melakukan *monitoring*, menginginkan bank memberikan tingkat rasio bagi hasil yang adil, nasabah tidak berniat melakukan kejahatan akuntansi karena jika terjadi kerugian yang diakibatkan oleh sesuatu diluar kesalahan manusia, maka kerugian akan ditanggung oleh pemilik dana/bank, dll.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah dilakukan analisis data, diperoleh kesimpulan bahwa Bank Muamalat Indonesia cabang Mataram, mengoptimalkan skema bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah* dengan melakukan negosiasi nisbah bagi hasil dengan nasabah pengguna pembiayaan *mudharabah*. Hal-hal yang dipertimbangkan oleh pihak bank dan nasabah pada saat negosiasi nisbah bagi hasil tersebut antara lain: (1) Memperkirakan margin keuntungan usaha yang akan dijalankan oleh nasabah dan dibiayai oleh bank. (2) Mempertimbangkan jangka waktu pembiayaan. (3) Mempertimbangkan perkiraan volume penjualan setiap bulan atau transaksi. (4) Mempertimbangkan perkiraan fluktuasi harga penjualan setiap bulan atau transaksi. (5) Mempertimbangkan perkiraan laba bersih setiap transaksi penjualan. (6) Mempertimbangkan perkiraan harga pokok penjualan usaha yang dijalankan. (7) Mempertimbangkan presentase/porsi nisbah bagi hasil untuk penabung/ investor/deposan. (8) Menentukan tingkat proyeksi keuntungan yang diinginkan. Sedangkan upaya yang dilakukan untuk meminimalkan masalah *agency* antara lain: (1) Melakukan penilaian terhadap pembiayaan dengan sangat selektif (2) Setelah usaha berjalan bank rutin melakukan *monitoring* (3) Pemberian jaminan dijadikan perikatan agar nasabah bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha.

Untuk mengatasi permasalahan *adverse selection* yaitu pada saat menyeleksi calon nasabah, bank memberikan syarat yang lebih ketat yaitu nasabah tersebut sebelumnya harus pernah menjadi nasabah bank Muamalat Indonesia cabang Mataram dengan akad selain *mudharabah* dan jangka waktu minimal 3 tahun, hal ini dilakukan untuk melihat *track record* dari calon nasabah. Sedangkan, untuk mengatasi permasalahan *moral hazard* yaitu setelah pembiayaan diberikan dan usaha berjalan, bank rutin melakukan *monitoring*. *Monitoring* dilakukan dengan dua metode, yaitu *monitoring* aktif dan *monitoring* pasif. *Monitoring* aktif dilakukan dengan mengunjungi nasabah secara reguler dan *monitoring* pasif dilakukan dengan memantau pembayaran kewajiban nasabah kepada bank setiap akhir bulan.

Saran

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

1. Perlu dilakukan penelitian kembali dengan topik yang sama untuk skim pembiayaan selain skim *mudharabah*, yaitu skim *musyarakah* untuk melihat

- masalah *agency* dan bagi hasil yang ada didalamnya. Kemungkinan skim tersebut memiliki karakteristik yang berbeda dengan skim *mudharabah*.
2. Perlunya dilakukan penelitian kembali ataupun lanjutan guna menghasilkan kesimpulan yang lebih baik. Hal itu disebabkan karena tingkat abstraksi dari objek penelitian yang cukup tinggi sehingga diperlukan kelengkapan dari variabel terkait. Selain itu, karena penelitian ini hanya dilakukan pada satu bank syari'ah saja, diharapkan penelitian lanjutan dapat dilakukan minimal pada bank syari'ah di Kota Mataram.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto, Riko. 2007. *Agency Problem pada Pembiayaan Musyarakah di BMT Bina Dhuafa Beringharjo Yogyakarta. Skripsi.* Jurusan Muamalat, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik.* Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Zainal. 2007. *Realisasi Akad Mudharabah dalam Rangka Penyaluran Dana dengan Prinsip Bagi Hasil di Bank Muamalat Indonesia Cabang Semarang. Tesis.* Program Studi Kenotariatan, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Bank Indonesia. 2007. *Perbankan Syariah* :Jakarta
- Darajat, Muhammad Ridlo. 2007. *Mempelajari Rasionalitas Penetapan Nisbah Bagi Hasil Produk Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Bogor). Skripsi.* Departemen Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Departemen Agama Republik Indonesia. 2004. *Al-Qur'an dan Terjemahannya.* Bandung: CV.Diponegoro.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan. 2007. *PSAK No. 105.* Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Elcom. 2009. *Belajar Kilat SPSS 17.* Yogyakarta: Penerbit Andi
- Faturrahman, Andi. 2010. *Analisis Faktor-Faktor yang Menyebabkan Terjadinya Moral Hazard Nasabah Pembiayaan Mudharabah (Studi Penelitian di BTN Syariah Cabang Solo). Tesis.* Jurusan Studi Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen.* Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Karim, A. Adiwarmanto. 2010. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Khoiruddin, Muhammad. 2004. *Upaya Meminimumkan Agency Problem dengan Menggunakan Konsep Islam tentang Perusahaan. Jurnal Ekonomi, Manajemen & Akuntansi Vol. 2 No. 1 Fak. Ekonomi, Universitas Cokroaminoto, Yogyakarta.*
- Kurniawati. 2008. *Masalah Keagenan (Agency Problem) dalam Kontrak Mudharabah di Bank Syariah. Tesis.* Program Pascasarjana Universitas Indonesia.
- Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia. [Http://www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) (diakses pada tanggal 15 Januari 2014).
- Maharani, S. N. 2008. *Menyibak Agency Problem pada Kontrak Mudharabah dan Alternatif Solusi. Jurnal Keuangan dan Perbankan Vol. 12.*

- Muhammad. 2008. *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah sebagai Akibat Masalah Agency*. Jakarta: Rajawali.
- ~~2003. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta~~
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2011. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rosmalinda, Upia. 2011. Prinsip Kehati-Hatian dalam Perspektif Pencegahan Pembiayaan *Mudharabah* Bermasalah di BPRS Bumi Rinjani Malang. *Tesis*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Analisis Data Penelitian menggunakan SPSS*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Siagian, T.E. 2004. Analisis Penetapan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan *Mudharabah* pada Bank Syari'ah. *Tesis*. Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia
- Statistik Perbankan Syari'ah edisi September 2013*. <http://www.bi.go.id/web/id/perbankan> (diakses pada tanggal 5 Desember 2013)
- Sugiyono. 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sumiyanto, Ahmad. 2004. Minat Manajer BMT di Yogyakarta dalam Menerapkan Produk Pembiayaan *Mudharabah*. *Tesis*. Universitas Islam Indonesia.
- Syahdeini, Sutan Remy. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Grafiti.
- Zharfan, Refa'at. 2012. Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan *Principal-Agent* dalam Pembiayaan *Mudharabah* pada PT. Bank BNI Syari'ah Cabang Makasar. *Skripsi*. Jurusan Akuntansi, Universitas Hasanuddin Makasar.