

STRATEGI PENANGANAN AGENCY PROBLEM PADA PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI BMT

MAHMUDATUS SA'DIYAH

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNISNU Jepara

E-mail: mahdah@unisnu.ac.id

NURUL HUDA

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNISNU Jepara

E-mail: nhuda6255@gmail.com

Abstract

Mudharabah financing is demanded by the transparency of both parties. If one of the parties, especially customers, does not transparently communicate matters related to yield, adverse selection activities can occur and moral hazard is an asymmetric information problem that causes agency problems. Agency problems in mudharabah financing need to be sought to solve the problem so that the owners of capital (shahibul mal / principal) and business actors (mudharib / agents) both benefit in fostering and capturing business partners. This study aims to 1) find out the agency problem that arises in the mudharabah financing scheme in BMT in Jepara Regency, 2) find an effective solution strategy from agency problems in mudharabah financing in BMT in Jepara Regency. This study uses a qualitative approach. Data collection with interviews, observations and documentation. Data analysis techniques use data reduction, data displays and conclusion drawing/verification. Agency The problem that arises in the financing of Mudharabah in the Jepara Regency BMT is that it comes from BMT as an agency, that is, it has not fully utilized management, besides that it is caused by moral standards, financing aspects, technical aspects, and efficiency issues. Effective problem solving strategies of agency problems in Mudharabah financing in BMT in Jepara Regency are project screening, screening mudharib, compliance with shahibul maal and mudharib on sharia rules in mudharabah contracts.

Keywords: Agency Problems, Baitul Maal wa Tamwil, Mudharabah

PENDAHULUAN

Perkembangan yang cukup mendasar di perbankan Indonesia adalah beroperasinya bank syariah. Pertumbuhan tersebut dibuktikan dengan berlakunya Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 yang memberikan peluang bagi sebuah bank untuk beroperasi dengan sistem syariah. Sehingga dari tahun ke tahun perbankan syariah mengalami perkembangan yang pesat dan telah menjangkau masyarakat di 33 propinsi dan di banyak kabupaten/kota di Indonesia. Hal ini terlihat dari penyebaran jaringan kantor perbankan syariah saat ini, jika dilihat pada tahun 2010 jumlah jaringan kantor hanya 1440 kantor, maka pada tahun 2012 jumlah kantor menjadi 2420 kantor (Multifiah, 2015). Tingginya perkembangan perbankan syariah, belum mampu mengatasi masalah sosial masyarakat menengah ke bawah yang relatif membutuhkan akses pembiayaan yang

mudah dan adil. Oleh karena itu, lembaga keuangan mikro syariah (Baitul Maal wa Tamwil) sangat diperlukan untuk mengatasi masalah tersebut. BMT mampu mengakomodasi kebutuhan masyarakat terutama dalam pembiayaan untuk usaha atau modal kerja.

Salah satu bentuk pembiayaan di BMT yang menggantikan mekanisme bunga di bank konvensional adalah pembiayaan *mudharabah*. *Mudharabah* merupakan bentuk kemitraan atau kerjasama usaha atas pemilik dana (*sahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (Ascarya, 2011). Di sini *sahibul maal* adalah sebagai mitra pasif yang menyediakan modal dan tidak memiliki hak untuk melakukan campur tangan dalam manajemen perusahaan. Sedangkan *mudharib* adalah mitra aktif yang menyediakan sumber daya manusia untuk melakukan usaha. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

Muhammad (2014) menyampaikan bahwa yang jauh lebih menyentuh kesyariahan sebenarnya

adalah skim *mudharabah* dan *musyarakah*. Dalam praktek di lembaga keuangan syariah di Indonesia produk pembiayaan yang berbasis *mudharabah* telah terlaksana, meskipun masih pada batasan *portofolio* minim. Hal ini juga dapat dilihat dari statistik Bank Indonesia tahun 2014 bahwa pembiayaan didominasi oleh akad *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* di Indonesia pada tahun 2014 sebesar 59% total pembiayaan. Hal tersebut terjadi karena produk pembiayaan berkontrak *mudharabah* disinyalir oleh para praktisi bank syariah memiliki tingkat resiko tinggi, utamanya resiko yang ditimbulkan karena masalah *agency*. Kesenjangan antara teori dengan realitas mekanisme operasi produk yang berbasis *profit and loss sharing* (PLS), tentunya sangat dipengaruhi oleh banyak faktor.

Muhammad (2008) menyatakan bahwa kesenjangan diakibatkan faktor yaitu: (1) faktor internal berupa kurangnya SDM yang tentang penerapan pembiayaan syariah khususnya pada pembiayaan *mudharabah*. (2) faktor eksternal berupa tingkat kejujuran dan keamanan masyarakat belum terjamin. Dalam kontrak keuangan seperti kontrak *mudharabah* terdapat hubungan *shahibul maal* (*principal*) dan *mudharib* (*agent*) dalam *mudharabah* dimungkinkan mengandung peluang besar terjadinya *agency problem*. Karena manusia memiliki sifat buruk sebagai akibat mengikuti jalan kejahatan (*fujur*). Sifat buruk yang dapat dilakukan *agent* pada

akad mudharabah dapat berupa: penggunaan biaya proyek yang berlebihan, penahanan keuntungan yang akan dibagikan kepada pemilik modal, dan berbagai kecurangan yang dapat mengurangi laba atau aset pemisahan. Fenomena-fenomena tersebut merupakan fenomena yang mendorong munculnya teori *agency*.

Penelitian Multifiah (2015) menyatakan bahwa masalah keagenan pada pembiayaan *mudharabah* di Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Malang adalah adanya *adverse selection* yang dihadapi oleh pihak BMT UGT karena karakter dari nasabah sulit diprediksi dan adanya *moral harzad* berupa penggunaan dana yang tidak sesuai dengan yang terdapat di dalam kontrak, hal ini disebabkan BMT belum melakukan pengawasan dengan intensif.

Dari beberapa pendapat dapat dikatakan bahwa pembiayaan *mudharabah* yang dijalankan oleh BMT mengandung peluang besar terjadinya *imperfect information*, bila salah satu pihak tidak jujur. Dengan kata lain, model kontrak *mudharabah* dimungkinkan sarat terjadinya *imperfect information* dalam hubungan antara *prinsipal* (*shahibul maal*) dan *agent* (*mudharib*), maka muncullah *agency problem*. Oleh karena itu, *shahibul maal* atau pihak BMT harus dapat membuat aturan atau persyaratan yang dapat mengurangi kesempatan *mudharib* (agen)

melakukan tindakan yang merugikan *shahibul maal*. Presley & Session (1994) menunjukkan cara-cara mengendalikan *asymmetri information* dalam kontrak *mudharabah*, yang dikenal dengan *incentive-compatible constraint*. *Incentive compatible constraint* merupakan mekanisme pengendalian pelaku usaha oleh pemilik modal (*shahibul maal*) dengan memberikan hambatan-hambatan, namun pengusaha masih tetap menjalankan usahanya.

Incentive-compatible constraint yang diajukan oleh Karim (2001) menyatakan bahwa dalam mengurangi risiko yang disebabkan oleh *asymmetric information* dan *moral hazard* tersebut, maka pihak bank syariah menetapkan beberapa syarat yaitu: (1) peraturan mengenai syarat porsi modal dari pihak peminjam lebih besar, (2) peraturan mengenai syarat agar peminjam melakukan kegiatan bisnis yang memiliki risiko lebih kecil (3) peraturan yang mensyaratkan agar peminjam melakukan bisnis dengan arus kas transparan, (4) peraturan yang mensyaratkan peminjam melakukan kegiatan bisnis yang memiliki biaya terkontrolnya rendah, (5) menetapkan nilai maksimal rasio hutang terhadap modal, (6) menetapkan jaminan aset tetap dan (7) mensyaratkan adanya jaminan dari perorangan yang apabila terjadi kerugian bersedia mengambil alih kewajiban peminjam. Selain tujuh syarat tersebut, upaya untuk mengendalikan risiko ditempuh dengan

melakukan inspeksi mendadak, monitoring secara periodik, melakukan audit atas laporan keuangan, menetapkan *revenue sharing* dan menetapkan minimal *profit margin*.

Masalah keagenan yang terjadi dalam pembiayaan *mudharabah* pada BMT di Jepara meliputi BMT Aman Utama Jepara, BMT Aman Abadi, KSPPS BMT Artha Barokah Abadi, yaitu disebabkan karena adanya hubungan antara pemilik modal dan nasabah sebagai pihak yang diberikan modal dan diberikan kepercayaan dalam mengelola modal tersebut, akan tetapi masalah akan terjadi jika kedua belah pihak masing-masing memiliki kepentingan yang berbeda dan kemungkinan nasabah memberikan informasi yang tidak sesuai dengan kenyataannya (*imperfect information*). Besarnya ketimpangan yang terjadi menunjukkan pembiayaan *mudharabah* tidak dikembangkan secara maksimal, dengan demikian untuk meminimalisir risiko kontrak pada pembiayaan *mudharabah* perlu dicarikan solusinya. Oleh karena itu, ditetapkannya seperangkat aturan mengikat dalam membangun kontrak *mudharabah*, antara pemilik dana (BMT) dengan orang yang memiliki keahlian usaha (nasabah). Kontribusi penelitian ini adalah menemukan strategi pemecahan yang efektif dari *agency problem* pada pembiayaan *mudharabah* di BMT Kabupaten Jepara diantaranya *screening* terhadap proyek usaha, *screening mudharib/nasabah* dan kepatuhan

terhadap ketentuan syariah.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Agency

Menurut Eisenhardt (1989), menjelaskan *agency theory* merupakan hubungan organisasional antara *principal* (BMT) dengan *agen* (Nasabah). Konsep *agency* menurut Mursalin (2012) bahwa teori keagenan dapat dipandang suatu versi dari *game theory* yang membuat suatu model kontraktual antara dua atau lebih, dimana salah satu pihak disebut *agen* dan pihak lain disebut *principal*. *Principal* (pemilik dana) memberikan suatu amanah kepada agen untuk melaksanakan tugas tertentu sesuai dengan kontrak kerja yang telah disepakati. Dapat disimpulkan bahwa *agency* adalah hubungan kerjasama antara pemilik modal dengan penerima modal untuk menjalankan suatu kontrak atas dasar pendelegasian, wewenang dan otoritas yang telah diberikan dan sebagai imbalan akan diberikan sejumlah keuntungan berdasarkan kesepakatan bersama.

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 pihak tersebut yaitu *shareholder/manager conflict* yang menimbulkan

agency cost of equity dan *bondholder/ shareholder management konflik* yang menimbulkan *agency cost of debt*.

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 bias 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.

Masalah Agency dan Solusinya dalam Kontrak Mudharabah

Bentuk hubungan kerjasama dalam Islam antara manajer (*agen*) 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 surat Asy Syam ayat 8 yang berbunyi, "maka dia mengilhamkan kepadanya (jalan) kejahatan dan ketakwaannya. 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, penyantun, bijaksana, suka bertaubat, lemah lembut, jujur, dan dapat dipercaya. Sifat buruk yang dilakukan *agent* dapat berupa kegiatan maupun informasi.

Algoud dan Lewis (2003) berpendapat bahwa masalah keagenan pada kontrak *mudharabah* berasal dari tiga sumber. *Pertama*, tidak adanya syarat jaminan yang akan memperburuk *problem adverse selection*. *Kedua*, 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. *Ketiga*, karena pengeluaran perusahaan seluruhnya ditanggung oleh lembaga keuangan.

Menurut Khalil (2000), secara umum menunjukkan tiga masalah utama keagenan yang terkait dengan kontrak *mudharabah* diantaranya: *pertama*, besarnya ketidakpastian (*uncertainty*) maksudnya adalah kontrak bagi hasil merupakan kontrak yang bisa dipastikan adanya ketidakpastian pendapatannya. *Kedua*, linieritas yang ekstrim (*extreme linearity*), maksudnya adalah *linier sharing* antara hasil dengan kinerja dari proyek yang dihasilkan, hasil akhir yang diharapkan sepenuhnya pada kemampuan/keterampilan pengusaha (*agent*) dan tingkat usaha yang dihasilkan. *Ketiga*, terkait dengan kekuatan untuk menentukan pilihan/kebijakan (*discretionary power*).

Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *mudharabah* di lembaga keuangan syariah memiliki risiko *agency problem* yang relatif tinggi, yaitu: (1) penggunaan dana nasabah tidak seperti yang tertera dalam kontrak. (2) lalai dan kesalahan yang disengaja. (3) menyembunyian keuntungan oleh nasabahnya tidak jujur. Dalam upaya mengatasi atau mengurangi masalah keagenan, salah satu asumsi masalah keagenan yaitu tentang *asymmetric information* antara prinsipal

dengan agen, mekanisme kontrol teori agen menyatakan ada dua cara utama yang berkaitan dengan perbedaan tujuan dan *asymmetric information*, yakni monitoring dan insentif (Muhammad, 2014). Sedangkan Jensen dan Mackling (Muhammad, 2014) menawarkan dua cara yang dapat dilakukan *principal* untuk mengurangi risiko akibat tindakan agen yaitu pemilik modal melakukan pengawasan (*monitoring*) dan agen sendiri melakukan pembatasan atas tindakan-tindakannya (*bonding*), sehingga dapat mengurangi kesempatan penyimpangan yang dilakukan oleh agen.

Manzilati (2011) mengungkapkan bahwa *monitoring* 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 selalu menjaga amanah dengan bertindak jujur dalam melaporkan hasil yang diperoleh dengan tidak membesar-besarkan biaya sehingga keuntungan menjadi kecil.

Waluyo (2015) menjelaskan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya resiko *agency problem* maka bank syariah menerapkan batasan batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib* yaitu: *Pertama*, *mudharib* ikut dalam penyertaan sehingga menurunkan kecurangan dalam tingkat yang signifikan karena apabila

mudharib melakukan kecurangan maka *mudharib* juga mendapatkan kerugian atau mensyaratkan jaminan. Kedua, *shahibul maal* secara langsung menetapkan batasan bagi *mudharib* untuk melakukan proyek yang memiliki resiko yang rendah. Ketiga, transparansi keuangan khususnya pada pelaporan arus kas. Keempat, persyaratan bagi *mudharib* untuk melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah. Batasan-batasan tersebut merupakan bagian dari proses *monitoring* BMT dalam penyaluran pembiayaan *mudharabah*.

Kontrak Mudharabah dalam Keuangan Syari'ah

Al-Mudharabah, berasal dari kata *dharb*, artinya memukul atau berjalan pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang 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 (Ascarya, 2011). 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 bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Prinsip *mudharabah* dijadikan sebagai alternatif penerapan sistem bagi hasil dalam lembaga keuangan syariah. Namun, dalam prakteknya, mekanisme bagi hasil dalam memainkan operasional investasi dana BMT peranannya sangat lemah. Menurut beberapa pengamat lembaga keuangan syariah, hal ini terjadi karena beberapa alasan, di antaranya: (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 (Saeed, 2003).

Pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu bagian akad di lembaga 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.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian dapat dikategorikan sebagai penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Sedangkan subjek dalam penelitian ini adalah BMT di Kabupaten Jepara yang menggunakan akad pembiayaan *mudharabah* berjumlah 6

BMT, meliputi: BMT Aman Utama Jepara, BMT Aman Abadi, KSPPS BMT Artha Barokah Abadi. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Analisis data yang digunakan adalah model Miles dan huberman. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles dan huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus hingga tuntas. Secara rinci langkah-langkah analisis data dapat dilakukan dengan mengikuti cara yang dikemukakan oleh Miles dan huberman, yaitu; Reduksi data, display data, dan verifikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Agency problem yang muncul pada pembiayaan *mudharabah* di BMT Kabupaten Jepara

Agency Problem yang muncul di pembiayaan *mudharabah* di BMT Kabupaten Jepara tergantung dari lapangan dan objek dari mitra usaha BMT. Pembiayaan *mudharabah* yang dikembangkan di BMT Kabupaten Jepara mencakup beberapa sektor. Sektor usaha yang dikembangkan oleh BMT pada pembiayaan ini menyangkut sektor pertanian, perdagangan, pendidikan, peternakan, dan sentra 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 nisbah/kesepakatan sesuai dengan 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 di lapangan sehingga data yang didapatkan belum sepenuhnya akurat. Pendeteksian awal melalui survei/terjun ke lapangan untuk mengetahui kondisi/profil dari 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. BMT Kabupaten Jepara telah mengalami beberapa kasus kredit macet, kurang tepatnya waktu pengembalian, dan tidak sesuai akad perjanjian.
2. Pertumbuhan *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 memberi zakat. Prinsip dalam BMT ini bukan sebagai pengumpul modal dan mengakumulasi laba, tetapi berperan dalam pembentukan sistem ekonomi yang lebih adil dan terbebas dari 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 Kabupaten Jepara menyebabkan sistem pemasarannya belum dapat efektif dan maksimal. Ujung tombak dari penyampaian produk BMT adalah bagian *Marketing*. Pemasaran yang efektif akan mampu menjaring sebanyak-banyaknya nasabah. Namun karena kondisi personil yang kurang memadai jangkauan pemasaran produk BMT belum sepenuhnya maksimal. Ini dapat menimbulkan bumerang bagi pihak BMT Kabupaten Jepara. Keterbatasan 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 bauran promosi yang biasa disebut dengan *promotion mix*, terdiri dari: periklanan (*advertensi*), personal selling, promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*publicity*).

4. Sistem manajemen kurang. BMT di kabupaten Jepara sebagai salah satu lembaga keuangan yang didirikan kurang dari 8 tahun maka sistem manajemen belum dilaksanakan secara maksimal. Hal ini baru pada tahap pencarian jati diri, sehingga apabila ada kasus-kasus baru dalam kaitannya dengan kontrak *mudharabah* pihak manajemen masih ragu-ragu dalam melaksanakan tindakan. Kegiatan-kegiatan yang mencakup dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian tingkah laku manusia yang kooperatif dipimpin secara teratur dalam menjalankan usahanya agar tercapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dalam BMT. Karena keterbatasan personal dan sumber daya yang dimiliki BMT maka fungsi manajemen belum sepenuhnya dijalankan secara optimal. Fungsi Manajemen dalam BMT Kabupaten Jepara mencakup *planning*

(perencanaan), pengorganisasian (*organizing*), *forecasting* (peramalan), *staffing* (staf), *actuating* (pelaksanaan), *coordinating* (koordinasi), *commanding* atau *directing*, *leading*, *motivating*, *reporting* (melaporkan), *controlling* (pengawasan).

Agency problem yang muncul pada pembiayaan mudharabah di BMT Kabupaten Jepara dapat disebabkan oleh pihak *agency* sendiri namun juga dapat berasal dari kalangan *mudharib*. BMT Kabupaten Jepara membina kerjasama kontrak bagi hasil dengan berbagai kalangan usaha yakni bidang pertanian, peternakan, perdagangan dan UKM (Usaha Kecil Menengah). BMT membina kerjasama dengan petani palawija, peternak kambing, pengusaha mebel. Dalam membina kontrak *mudharabah* dengan para *mudharib*, BMT yang berkedudukan sebagai *agency* dihadapkan dengan berbagai problem yaitu:

1. Standar moral, BMT sebagai lembaga ekonomi syari'ah berusaha untuk menghindari riba/bunga bank. Namun dalam prakteknya sistem bagi hasil tidak lebihnya sama dengan bunga. Dalam pembiayaan BMT Kabupaten Jepara berusaha untuk membangun mitra usaha dengan landasan kepercayaan serta kejujuran, tetapi dalam pelaksanaannya praktek ini belum sepenuhnya dilakukan.
2. Ketidak efektifan dalam bagi hasil sehingga BMT Kabupaten Jepara untuk pemenuhan bugeting menerapkan sistem perbankan

konvensional dengan sistem persenan.

3. Aspek biaya, BMT Kabupaten Jepara dalam memberikan pembiayaan memberikan pengawasan kepada *mudharib* sehingga ada unsur campur tangan dari *agency* dalam mengelola usahannya.
4. Aspek teknis, BMT sebagai *agency* dihadapkan pada *problem* penggunaan sistem bagi hasil karena prinsip bagi hasil harus saling menguntungkan dan dalam perhitungannya harus sesuai dengan syar'at Islam.
5. Permasalahan efisiensi, BMT Kabupaten Jepara dalam rangka efisiensi memberikan dana yang dapat dipinjamkan dan pengusaha mengembalikan kepastian bagi hasil usaha. Oleh karena mitra usaha BMT untuk kontrak *mudharabah* di bidang pertanian, perdagangan, dan UKM yang hasil belum tentu seperti dalam kontrak *mudharabah* dengan petani palawijo yang hasil panennya kurang menentu dan juga unsur lain yakni penyimpangan-penyimpangan yang dilakukan baik pihak *agency* maupun pihak *mudharib*.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya *agency problem* yakni standar moral. Ada anggapan bahwa 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. Praktik pemantauan secara intensif dan berlebihan akan berakibat ketegangan, dan mencerminkan ketidakpercayaan baik dari pihak *agency* maupun *mudharib*.

Strategi pemecahan yang efektif dari *agency problem* pada pembiayaan *mudharabah* di BMT Kabupaten Jepara

BMT Kabupaten Jepara berusaha untuk memecahkan berbagai *problem* yang ada kaitannya dengan pembiayaan *mudharabah*, yakni dengan menerapkan manajemen secara maksimal. Strategi pemecahan yang efektif dari *agency problem* pada pembiayaan *mudharabah* di BMT Kabupaten Jepara meliputi:

1. Pengorganisasian, dengan menugaskan kepada karyawan untuk melaksanakan tugas dengan baik khususnya dalam kontrak *mudharabah*.
2. BMT Kabupaten Jepara berusaha untuk memberikan pengarahan baik kepada staf, karyawan juga kepada *mudharib* usaha agar menjalankan usahanya secara baik dan benar, jujur dan bersungguh-sungguh.
3. BMT Kabupaten Jepara berusaha mengadakan pengawasan secara baik sehingga tidak mengalami kesalahan, kegagalan dalam kontrak *mudharabah*.
4. Mengadakan *forececasting* untuk peramalan tentang berbagai kemungkinan dan berbagai kemungkinan yang terjadi akibat dari kontrak *mudharabah* khususnya dalam masalah bagi hasil.
5. Meningkatkan kinerja staf BMT dan membekali berbagai pengetahuan yang dapat membantu dalam memecahkan berbagai permasalahan yang mencakup *agency*.
6. Melaksanakan *actuating* dengan menciptakan iklim yang baik dalam membina jaringan dengan mitra usaha.
7. Mengefektifkan koordinasi agar bila terdapat permasalahan BMT dapat terpecahkan.
8. Memberikan bimbingan saran kepada *mudharib* agar melaksanakan aktivitas produksi dengan baik.
9. Melaksanakan *leading* berupa motivasi kepada karyawan BMT dan para *mudharib* sehingga dapat bekerja secara maksimal.
10. Mengadakan dengan *reporting* dengan jalan memberikan laporan kegiatan usaha agar tidak terjadi penyimpangan dan kesalahan, dalam pelaksanaannya kontrak *mudharabah* dengan mengefektifkan kontrol dengan *mudharib* maupun pihak lembaga sendiri.

Problem agency dapat dipecahkan melalui berbagai usaha yaitu *screening proyek*, *screening mudharib*, dan kepatuhan *shahibul maal* dan

mudharib terhadap aturan syariah dalam kontrak *mudharabah*.

1. Screning Proyek

Dilihat dari permasalahan bahwa dalam kontrak *mudharabah* pengusaha dapat dicirikan sebagai agen yang bebas dan bertindak dengan sendiri. Oleh karena itu, kualitas personal dan karakteristik lain dari pengusaha diharapkan jadi kriteria penting untuk kontrak *mudharabah*. Jika karakteristik ini dapat diwujudkan maka akan dapat mengurangi timbulnya masalah-masalah *agency* sehingga kebijakan investasi mampu menghasilkan hasil yang optimal. Untuk memasuki kontrak *mudharabah* dengan *mudharib*. Harus memperhatikan aspek-aspek yang mempengaruhi terjadinya kontrak *mudharabah*. Proyek yang dapat dipertimbangkan untuk dibiayai dengan *mudharabah* adalah proyek yang memiliki: profitabilitas proyek baik; variabilitas dan ketidakpastian rendah; tingkat pengembalian baik; aturan pengawasan ketat; proses akuntansi yang teliti; keadaan sosial dan lingkungan mendukung; jangka waktu kontrak pendek; posisi arus keuangan perusahaan baik; keamanan aset terjamin. Pengelola manajemen transaksi berdasarkan urutan dari yang paling diminati adalah sebagai berikut: Proyek yang memiliki resiko kegagalan yang minimal kemudian proyek yang menerapkan sistem akuntansi dan proyek yang mampu memberikan *return* pasti, serta proyek yang

biaya pemantauannya kecil.

Proyek *mudharabah* dijalankan oleh *mudharib*, ini berarti kedudukan *mudharib* adalah sebagai manajer proyek tersebut. Dalam hubungan ini bahwa masalah agensi akan sangat berkurang dengan sendirinya, karena manajer akan dicatat kinerjanya oleh pasar manajer baik yang relevan dari pengusaha yang mungkin berguna dalam pendirian struktur stimulus yang efisien dari pareto optimal kerjasama *risk-sharing*. Hasil penelitian Khalil, Rickwood dan Murinde menemukan bahwa variabel-variabel penentu untuk menerima atau menolak *mudharib* untuk kontrak *mudharabah* adalah: reputasi pengusaha; pengalaman dan kualifikasi aset pengusaha; ketundukan pengusaha pada ajaran Islam; kesalahan pelaporan hasil yang dilakukan pengusaha, catatan keuangan pengusaha, posisi arus keuangan perusahaan; dapat mengakses informasi.

2. Screning Mudharib

Pengelola manajemen terhadap *mudharib* untuk transaksi *mudharabah*, berdasarkan urutannya adalah: *Track-record* yang baik, pengusaha yang punya keahlian dan pengusaha mengoreksi risiko serta pengusaha yang memiliki usaha. *Mudharib* yang perlu diperhatikan *shahibul mal* dalam mekanisme pembiayaan *mudharabah* di bank syariah adalah: kefamilirean terhadap pasar; mampu mengoreksi resiko; kelangsungan usaha/proyek yang dimiliki;

kemampuan mengartikulasi bahasa proyek; lama usia proyek; *track record*, rekomendasi pihak lain; barang jaminan; kelas sosial *mudharib*; berasal dari keluarga pebisnis, memiliki hubungan dengan investor; memiliki laporan keuangan, memiliki keahlian di bidang usahanya, memiliki komitmen terhadap janji, kemampuan menangkap peluang, membuat keputusan bisnis, ada hubungan historis dengan *shahibul mal*.

3. Kepatuhan Syariah

Religiusitas adalah keadaan dimana seorang *shahibul mal* atau *mudharib* memiliki pengetahuan dan menjalankan ketentuan-ketentuan dalam kontrak *mudharabah*, meninggalkan perilaku riba, dan melakukan pembayaran zakat atas hasil usaha. Ketentuan ini disyaratkan untuk diikuti, dengan harapan dapat memperkecil masalah-masalah *agency*. Kepatuhan terhadap ketentuan syariah dalam kontrak *mudharabah* dapat digunakan untuk meminimalkan masalah *agency* dalam pembiayaan *mudharabah*. Ketentuan tersebut dapat membentuk pelaku kontrak *mudharabah* dapat menjalankannya dengan benar dan mengurangi atau mencegah terjadinya perilaku curang, seperti perilaku tidak jujur atau aktivitas lain yang dalam teori keuangan disebut *moral hazard*.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

a. *Agency Problem* yang muncul pada pembiayaan

mudharabah di BMT Kabupaten Jepara adalah berasal dari BMT sebagai *agency* yakni belum mengfungsikan manajemen secara maksimal di samping itu disebabkan oleh standar moral, aspek pembiayaan, aspek teknis, dan permasalahan efisiensi.

b. Strategi pemecahan yang efektif dari *agency problem* pada pembiayaan *mudharabah* di BMT Kabupaten Jepara adalah *screening* proyek, *screening mudharib*, kepatuhan *shahibul maal* dan *mudharib* terhadap aturan syariah dalam kontrak *mudharabah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrida, Y. (2016). Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 1(2): 155-166.
- Algoud, L.M. & Mervyn, K.L. (2003). *Perbankan Syariah: Prinsip Praktik Prospek*. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta.
- Antonio. (2007). *Sistem Pengendalian Manajemen dalam Bank Syariah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ascarya. (2011). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Aziza, R.V.S., & Mulazid, A.S. (2017). Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Non Performing Financing, Capital Adequacy Ratio, Modal Sendiri dan Marjin Keuntungan terhadap Pembiayaan Murabahah. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 2(1): 1-15.
- Karim, A. (2001). *Perbankan Syari'ah: Peluang, Tantangan dan Strategi Pengembangan*.

- Jurnal Agama, Filsafat dan Sosial*, 3 (3): 33.
- Karim, A. (2010). *Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Manzilati, A. (2011). Kesepakatan Kelembagaan Kontrak Mudharabah dalam Kerangka Teori Keagenan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 15(2): 281-293.
- Moleong, L. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. (2008). *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah Sebagai Akibat Masalah Agency*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Muhammad. (2014). Masalah Agency dalam Pembiayaan Mudharabah di Bank Syari'ah. *Equilibrium*, 2(1): 1-18.
- Multifiah, M.A., & Hurriati, L. (2015). Masalah Keagenan dan Penegakannya pada Pembiayaan Mudharabah: Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Malang). *IJLEG*, 1(1): 52-60.
- Presley, J. R., & Sessions, J. G. (1994). Islamic Economics: The Emergence of a New Paradigm. *The Economic Journal*, 104(424): 584-596.
- Sarker, M.A.A. (1999). Islamic Business Contracts, Agency Problem and Theory of Islamic Firm. *International Journal of Islamic Financial Services*, 1(2): 12-28.
- Waluyo, B. (2015). Implementasi Mudharabah pada Pembiayaan di Bank Syariah. *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perbankan*, 1(3): 225-236.