

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan hidayah dan kesempatan sehingga modul Akuntansi Syariah III ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Salawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW yang membawa petunjuk bagi semesta alam.

Didalam modul ini kami akan memaparkan tentang Akuntansi Islam yang telah memberikan kontribusi yang besar terhadap kelangsungan dan perkembangan Ekonomi Islam.

Kami sadar bahwa pembuatan modul ini belum sempurna, sehingga kami mengharapkan saran dan kritik dari pembaca untuk perbaikan selanjutnya. Semoga apa yang kami sampaikan dalam buku ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Atas terselesaikannya buku ini, penulis mengucapkan terima kasih yang tidak berujung kepada FE UM yang telah memberikan kesempatan, dukungan dan motivasi bagi penulis untuk menyusun modul akuntansi Syariah II ini. Tidak terlupakan juga untuk teman sejawat, mahasiswa dan tentunya keluarga yang selalu memberikan dorongan dan masukan, penulis ucapkan terima kasih.

Penulis,

Satia Nur Maharani

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI ii

BAB VII SALAM I

BAB VIII STUDI KASUS PERBANKKAN ISLAM 10

BAB VII SALAM

Setelah mempelajari diharapkan anda dapat memahami dan menjelaskan tentang:

1. Pengertian akad salam
2. Dasar hukum, jenis, rukun dan syarat akad salam
3. Perlakuan akuntansi akad salam

7.1 Pengertian Salam

Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia selalu berinteraksi dengan sesamanya untuk mengadakan berbagai transaksi ekonomi. Salah satunya adalah jual-beli yang melibatkan dua pelaku, yaitu penjual dan pembeli. Biasanya penjual adalah produsen sedangkan pembeli adalah konsumen. Pada kenyataannya konsumen kadang memerlukan barang yang tidak atau belum dihasilkan oleh produsen sehingga konsumen melakukan transaksi jual-beli dengan produsen dengan cara pesanan. Di dalam hukum Islam transaksi jual-beli yang dilakukan dengan cara pesanan ini disebut dengan Salam (sebutan ini lazim digunakan oleh fuqaha Hijaz) atau Salaf (sebutan ini lazim digunakan oleh fuqaha Iraq).

Meski tidak berbeda substansinya, rumusan definisi Salam yang diberikan oleh para fuqaha berbeda-beda. Fuqaha Hanafiyah mendefinisikannya dengan: "Menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal lebih awal, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari". Fuqaha Hanabilah dan Syafi'iyah mendefinisikannya dengan "Akad yang telah disepakati untuk membuat sesuatu dengan ciri-ciri tertentu dengan membayar harganya terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan kepada pembeli dikemudian hari". Sedangkan Fuqaha Malikiyah mendefinisikannya dengan: "Jual-beli yang modalnya dibayar terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan sesuai dengan waktu yang telah disepakati". Jadi Salam adalah jual-beli barang dimana pembeli memesan barang dengan spesifikasi yang telah ditentukan sebelumnya, dengan pembayaran yang dilakukan sebelum barang tersebut selesai dibuat, baik secara tunai maupun angsuran, dan penyerahan barangnya dilakukan pada suatu saat yang disepakati di kemudian hari. Dengan demikian dalam transaksi Salam, pembeli pemesan memiliki piutang barang terhadap penjual, dan sebaliknya penjual mempunyai utang barang kepada pembeli.

7.2 Dasar Hukum

Dasar hukum Salam adalah firman Allah: *"Wahai orang-orang yang beriman apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya."* (QS. Al-Baqarah (2) : 282) Berkenaan dengan ayat ini Ibn Abbas berkata: *"Saya bersaksi bahwa Salaf (Salam) yang dijamin untuk jangka waktu tertentu telah dihalalkan oleh Allah pada kitab-Nya dan diizinkan-Nya"*. Dasar hukum lainnya adalah hadis yang

berkaitan dengan tradisi penduduk Madinah yang didapati oleh Rasulullah pada awal hijrah beliau ke sana, yaitu tradisi akad Salaf (Salam) dalam buah-buahan untuk jangka waktu satu tahun atau dua tahun. Beliau bersabda; *“Barangsiapa melakukan jual beli Salaf (Salam) pada kurma, hendaknya ia melakukannya dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui”*. (HR. al-sittah) Pada hadits lainnya Rasulullah bersabda: *“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tanggung, muqarradah (nama lain mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”* (HR. Ibn Majah) Menurutny, Salam itu sejalan dengan kaidah umum. Sebab kata *dayn* (hutang) dalam surah al-Baqarah (2); 282 mencakup pengertian hutang uang (harga) dan hutang barang (penundaan penyerahan barang yang diperjual belikan). Karena itu kebolehan Salam sejalan dengan kaidah umum, sehingga tidak menyalahi qiyas.

7.3 Rukun dan Syarat Menurut fuqaha Hanafiyah.

Rukun Salam itu hanya ijab dan qabul. Sedangkan menurut fuqaha lainnya, rukun Salam itu ada empat, yaitu:

1. Pihak-pihak yang berakad, yaitu muslim (pembeli/pemesan) dan muslim ilayhi (penjual/pemasok)
2. Barang yang dipesan (muslam fihi)
3. Modal atau uang
4. Sighat akad (ijab dan qabul)

Syarat sahnya akad salam adalah sebagai berikut:

1. Pihak-pihak yang berakad disyaratkan dewasa, berakal, dan baligh.
2. Barang yang dijadikan obyek akad disyaratkan jelas jenis, cirri-ciri, dan ukurannya.
3. Modal atau uang disyaratkan harus jelas dan terukur serta dibayarkan seluruhnya ketika berlangsungnya akad. Menurut kebanyakan fuqaha, pembayaran tersebut harus dilakukan di tempat akad supaya tidak menjadi piutang penjual. Untuk menghindari praktek riba melalui mekanisme salam, pembayarannya tidak bisa dalam bentuk pembebasan utang penjual.
4. Ijab dan qabul harus diungkapkan dengan jelas, sejalan, dan tidak terpisah oleh hal-hal yang dapat memalingkan keduanya dari maksud akad.

7.4 Salam di Perbankan Syari'ah

Di masyarakat ada anggapan bahwa jual-beli Salam itu tidak ada bedanya dengan jual-beli Ijon. Dalam jual beli Ijon, pembeli membayar lunas harga buah-buahan di pohon yang masih belum saatnya dipanen karena belum matang (masih hijau). Ketika panen tiba, berapapun jumlah buah yang ada di pohon adalah hak milik pembeli. Mungkin pembeli mendapatkan keuntungan besar ketika buah yang dipanen lebih banyak dari yang diperkirakan. Mungkin pula ia menderita kerugian ketika yang dipanen lebih sedikit dari yang diperkirakan. Jadi di sini terdapat unsur ketidakjelasan (gharar) dalam hal jumlah barang yang diperjual belikan. Demikian pula tidak ada kejelasan mengenai waktu penyerahannya.

Jual-beli Salam tidak sama dengan jual beli Ijon, karena dalam jual beli Salam kualitas dan kuantitas barang serta waktu penyerahannya sudah ditentukan dan disepakati sebelumnya, sehingga di dalamnya tidak ada unsur garar. Karena itu, bila panen buah-buahnya kurang, penjual harus memenuhinya dari pohon yang lain. Tetapi bila lebih, maka kelebihan itu menjadi milik penjual. Di perbankan Syariah, jual beli salam lazim ditetapkan pada pembelian alat-alat pertanian, barang-barang industri, dan kebutuhan rumah tangga. Nasabah yang memerlukan biaya untuk memproduksi barang-barang industri bisa mengajukan permohonan pembiayaan ke bank syari'ah dengan skim jual-beli salam. Bank dalam hal ini berposisi sebagai pemesan (pembeli) barang yang akan diproduksi oleh nasabah. Untuk itu bank membayar harganya secara kontan. Pada waktu yang ditentukan, nasabah menyerahkan barang pesanan tersebut kepada bank. Berikutnya bank bisa menunjuk nasabah tersebut sebagai wakilnya untuk menjual barang tersebut kepada pihak ketiga secara tunai. Bank bisa juga menjual kembali barang itu kepada nasabah yang memproduksinya itu secara tangguh (bisaman ajil) dengan mengambil keuntungan tertentu. Jadi setelah akad salam tuntas dengan diserahkannya barang oleh nasabah (penjual) kepada bank (pembeli), masih ada beberapa akad lain yang mengiringinya. Kalau bank kemudian menunjuk nasabah tersebut sebagai wakil bank untuk menjual barang itu secara tunai kepada pihak ketiga, maka yang terjadi adalah akad jual beli murabahah bisama ajil. Dengan beralihnya kepemilikan barang itu kepada nasabah, sedangkan ia belum membayar sepeserpun kepada bank, maka timbullah dayn (hutang). Selanjutnya, walaupun tidak wajib, biasanya diikuti dengan akad rahn, dimana

bank menahan barang jaminan, baik berupa barang yang sudah dibeli kembali oleh nasabah itu tadi atau barang lain.

Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa bank tidak selalu mudah untuk menjual kembali barang industri yang dibelinya itu, baik kepada pihak ketiga maupun kepada nasabah. Untuk itu lalu dilakukanlah akad Salam paralel, yaitu dua akad salam yang dilakukan secara simultan antara bank dan nasabah di satu pihak dan antara bank dan pemasok barang (supplier) di pihak lain. Menurut Dewan Pengawas Syariah Rajbi Investemen Corporation, Salam paralel ini diperkenankan dengan syarat pelaksanaan akad salam yang pertama. Di bank-bank Islam yang sudah mapan seperti di Sudan, Bahrain, dan negara-negara Timur Tengah lainnya, transaksi dilakukan dengan system salam Tunggal. Konsekuensinya, bank harus memiliki inventory yang dikelola secara profesional agar tidak mengalami kerugian. Bank juga harus menyediakan gudang tempat penyimpanan (Warehouse) barang, baik milik sendiri maupun menyewa dari pihak lain. Jadi bank dalam hal ini bertindak sebagai pedagang yang terjun langsung dalam persaingan bisnis komoditi. Sedangkan di negara-negara yang masih memegang paradigma bank sebagai *intermediary institution* di mana bank tidak melakukan transaksi perdagangan secara langsung, maka mekanisme yang memungkinkan adalah salam paralel. Aritinya bank melakukan transaksi salam dengan produsen (salam pertama) jika bank sudah memiliki nasabah sebagai calon pembeli (salam kedua). Bank dalam hal ini tidak perlu mengoperasikan gudang karena pengiriman barang bisa dilakukan langsung dari produsen kepada pembeli. Dalam prakteknya, bisa saja transaksi antara bank dengan calon pembeli (pemesan) terjadi lebih dahulu (salam pertama), kemudian bank mencari produsen untuk memenuhi pesanan tersebut (salam kedua).

7.5 Salam dan Istisna'

Menurut jumhur fuqaha, jual-beli Istisna' itu sama dengan salam, yakni jual beli sesuatu yang belum ada pada saat akad sedang berlangsung (bay' al-ma'dum). Tetapi menurut fuqaha Hanafiyah, ada dua perbedaan penting antara Salam dan Istisna', yaitu:

- I. Cara pembayaran dalam Salam harus dilakukan pada saat akad berlangsung, sedangkan dalam istisna' dapat dilakukan pada saat akad berlangsung, bisa diangsur atau bisa di kemudian hari.

2. Salam mengikat para pihak yang mengadakan akad sejak semula. Sedangkan istisna' menjadi pengikat untuk melindungi produsen sehingga tidak ditinggalkan begitu saja oleh konsumen yang tidak bertanggung

Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia mendefinisikan Istisna' sebagai akad antara pemesan dengan pembuat barang untuk suatu pekerjaan tertentu dalam tanggungan atau jual-beli suatu barang yang baru akan dibuat oleh pembuat barang. Dalam istisna', bahan baku dan pekerjaan penggarapannya menjadi beban kewajiban pembuat barang. Jika bahan baku disediakan oleh pemesan, maka akad tersebut berubah menjadi akad Ijarah. Jadi jika dalam salam Paralel seperti yang telah dikemukakan di atas tadi nasabah yang memesan barang ke bank tidak membayar tunai ketika akad, maka akadnya itu adalah akad istisna'. Artinya salam paralel tersebut bukan lagi dua akad salam yang telah dilakukan secara simultan, melainkan akad salam yang dilakukan secara simultan dengan akad istisna'. Dari paparan di atas dapat disarikan bahwa aplikasi pembiayaan dengan skim salam di perbankan syariah secara umum berlangsung dengan tiga model. Pertama, model akad Salam Tunggal Hakiki, dimana bank benar-benar melakukan pembelian barang dan kemudian terjun langsung dalam bisnis penjualan barang itu, seperti yang dilakukan oleh bank-bank Islam di Sudan, Bahrain, dan beberapa negara Timur Tengah lainnya. Kedua, model akad Salam Tunggal Hukmi (formal), di mana bank tidak benar-benar bermaksud membeli barang, karena setelah barang itu diserahkan kepadanya oleh penjual, bank menjualnya kembali kepada penjual tersebut dengan akad bay' murabahah bisaman ajil, atau memberi kuasa (dengan akad wakalah) kepada penjual itu tadi untuk menjualkan barang itu kepada pihak lain. Ketiga, model salam paralel, dimana bank melakukan dua akad salam secara simultan, yakni akad salam dengan nasabah yang membutuhkan barang dan memesannya ke bank dengan pembayaran dimuka (bank sebagai pembeli). Jika nasabah yang membutuhkan barang itu tadi tidak membayar harga dimuka, maka akadnya itu adalah istisna'.

Perlakuan Akuntansi Salam

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) NO. 103 menyebutkan bahwa salam adalah akad jual beli muslim fiih (barang pesanan) dengan pengiriman di kemudian hari

oleh muslim illahi (penjual) dan pelunasannya dilakukan oleh pembeli pada saat akad disepakati sesuai dengan syarat-syarat tertentu.

Akuntansi Untuk Pembeli. Piutang salam diakui pada saat modal usaha salam dibayarkan atau dialihkan kepada penjual. Modal usaha salam dapat berupa kas dan aset nonkas. Modal usaha salam dalam bentuk kas diukur sebesar jumlah yang dibayarkan, sedangkan modal usaha salam dalam bentuk aset nonkas diukur sebesar nilai wajar. Selisih antara nilai wajar dan nilai tercatat modal usaha nonkas yang diserahkan diakui sebagai keuntungan atau kerugian pada saat penyerahan modal usaha tersebut.

Piutang salam XXX

 Kas/Rekening Penjual/

 Aset non-kas XXX

Nilai wajar adalah suatu jumlah yang dapat digunakan untuk mengukur aset yang dapat dipertukarkan melalui suatu transaksi yang wajar (*arm's length transaction*) yang melibatkan pihak-pihak yang berkeinginan dan memiliki pengetahuan memadai.

Nilai tercatat adalah nilai yang diakui dalam neraca. Penerimaan barang pesanan diakui dan diukur sebagai berikut:

a) Jika barang pesanan sesuai dengan akad dinilai sesuai nilai yang disepakati;

 Penerimaan barang pesanan diakui dan diukur sebagai berikut:

 Persediaan-aset salam XXX

 Piutang salam XXX

b) jika barang pesanan berbeda kualitasnya, maka:

- i. Barang pesanan yang diterima diukur sesuai dengan nilai akad, jika nilai pasar (nilai wajar jika nilai pasar tidak tersedia) dari barang pesanan yang diterima nilainya sama atau lebih tinggi dari nilai barang pesanan yang tercantum dalam akad;
- ii. Barang pesanan yang diterima diukur sesuai nilai pasar (nilai wajar jika nilai pasar tidak tersedia) pada saat diterima dan selisihnya diakui sebagai kerugian, jika nilai pasar dari barang pesanan lebih rendah dari nilai barang pesanan yang tercantum dalam akad;

Persediaan-aset salam	XXX	
Kerugian salam		XXX
Piutang salam		XXX

c). Jika pembeli tidak menerima sebagian atau seluruh barang pesanan pada tanggal jatuh tempo pengiriman, maka:

- i. Jika tanggal pengiriman diperpanjang, nilai tercatat piutang salam sebesar bagian yang belum dipenuhi tetap sesuai dengan nilai yang tercantum dalam akad;

Persediaan-aset salam	XXX	
Piutang salam		XXX

- ii. Jika akad salam dibatalkan sebagian atau seluruhnya, maka piutang salam berubah menjadi piutang yang harus dilunasi oleh penjual sebesar bagian yang tidak dapat dipenuhi

Persediaan salam kepada penjual		XXX
Piutang salam		XXX

- iii. Jika akad salam dibatalkan sebagian atau seluruhnya dan pembeli mempunyai jaminan atas barang pesanan serta hasil penjualan jaminan tersebut lebih kecil dari nilai piutang salam, maka selisih antara nilai tercatat piutang salam dan hasil penjualan jaminan tersebut diakui sebagai piutang kepada penjual yang telah jatuh tempo. Sebaliknya, jika hasil penjualan jaminan tersebut lebih besar dari nilai tercatat piutang salam maka selisihnya menjadi hak penjual.

Penjualan jaminan < piutang salam

Persediaan salam	kepada penjual	XXX	
Piutang salam			XXX

Penjualan jaminan > piutang salam

Kas			XXX
Rekening penjual (supplier)		XXX	
Piutang salam			XXX

Akuntansi Untuk Penjual. Kewajiban salam diakui pada saat penjual menerima modal usaha salam sebesar modal usaha salam yang diterima. Modal usaha salam yang diterima dapat berupa kas dan aset nonkas. Modal usaha salam dalam bentuk kas diukur sebesar jumlah yang diterima, sedangkan modal usaha salam dalam bentuk aset nonkas diukur sebesar nilai wajar.

Kas	XXX
Rekening wadi'ah-	
dana kebajikan	XXX

Kewajiban salam dihentikan pengakuannya (*derecognition*) pada saat penyerahan barang kepada pembeli. Jika penjual melakukan transaksi salam paralel, selisih antara jumlah yang dibayar oleh pembeli akhir dan biaya perolehan barang pesanan diakui sebagai keuntungan atau kerugian pada saat penyerahan barang pesanan oleh penjual ke pembeli akhir.

Kerugian penurunan nilai	
persediaan barang salam	XXX
Penyisihan penurunan nilai	
persediaan barang salam	XXX

Soal Latihan:

- I. Bank Amanah melakukan transaksi salam dengan kelompok peternakan sapi Batu dengan data-data sebagai berikut:

Nama barang pesanan	: Susu
Jenis barang pesanan	: Susu kualitas A
Jumlah barang	: 100 liter
Jumlah modal	: Rp. 10.000.000
Jangka waktu penyerahan	: 3 bulan sampai di bank Amanah
Penyerahan modal	: dalam bentuk uang tunai dan di bayar dimuka setelah kontrak di tandatangani.

Diminta: Buatlah Perhitungan dan jurnal dari siklus transaksi tersebut.

BAB VIII STUDI KASUS PERBANKKAN ISLAM

Setelah mempelajari bab ini diharapkan anda mendapatkan wawasan tentang:

1. Kendala yang menghambat perkembangan bank syariah
2. Agency Problem dalam mekanisme pembiayaan mudharabah
3. Mampu menghitung bagi hasil dalam pembiayaan mudharabah

8.1 Latar Belakang

Perbankan Syariah tidak dapat dipungkiri mengalami perkembangan yang sangat pesat. Ditandai dengan disahkannya UU No.10 tahun 1998 semakin mendorong tumbuhnya Perbankan Syariah di tanah air. Total aset Bank Syariah di Indonesia sampai Desember 2004 mencapai 15 triliun rupiah. Dengan angka demikian, pertumbuhan total asset Bank Syariah di Indonesia terhitung Desember 2003 sampai Desember 2004 mencapai 93,54%. Kesuksesan dan prospek bank syariah bukan berita baru bahkan cenderung *overexpose* sehingga para pelaku bank syariah dan pemikir ekonomi syariah dibuat terlena padahal bank syariah sedang mengalami masalah yang sangat besar. Hal ini dapat dilihat dari berbagai hasil penelitian mengenai kendala yang dihadapi oleh bank syariah cenderung hanya menyalahkan pihak luar. Regulasi BI yang masih harus disempurnakan, pemerintah yang kurang maksimal dalam mendukung perkembangan syariah, kurang siapnya masyarakat Islam dalam menerima kehadiran bank berasaskan syariah seringkali dijadikan alasan oleh kalangan perbankan atas berbagai kendala yang dihadapi bank syariah (Adnan, 2004; lihat juga Muhamad, 2004).

Masalah terbesar yang dihadapi oleh bank syariah adalah semakin jauhnya bank syariah dari misi dan visi yang berlandaskan nilai-nilai syariah yang mendorong pada pengambilan kebijakan-kebijakan bisnis yang terlalu berorientasi pada bisnis secara sempit. Hal ini ditandai dengan pembiayaan mudharabah yang seharusnya di tingkatan akan tetapi semakin dijauhi oleh perbankan syariah hingga mencapai kurang dari 14% dari total produk pembiayaan atau penyaluran dana bank syariah. Produk mudharabah adalah pembeda yang paling jelas dan sekaligus *positioning* yang baik bagi bank syariah ketika bersaing dengan bank konvensional. Produk bank syariah terdiri dari: (1) Produk penyaluran dana (*financing*) berupa pembiayaan dengan prinsip jual-beli (*murabahah, salam, istishna'*) (2) Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah*) (3) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*musyarakah, mudharabah*) (4) Pembiayaan dengan akad pelengkap (*hiwalah, rahn, qardh, wakalah, kafalah*). Berdasarkan konsep tersebut, yang menjadi *core product* dari bank syariah adalah produk *syirkah* (*partnership*) yaitu *musyarakah* dan *mudharabah* (Muhammad, 2004). Namun realitas

yang terjadi pada bank syariah, produk pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* ini sedikit sekali dipraktekkan. Hampir 80% pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah nasional menggunakan akad *murabahah* atau skim pembiayaan jual beli dengan *mark up* dan pembayaran secara cicilan (Tamni, 2004). Hanya negara Iran (48%) dan Sudan (62%) yang memberikan porsi terbesar pada skim pembiayaan dengan sistem bagi hasil (Karim, 2001). Meskipun dinyatakan bahwa akad *murabahah* tidak melanggar syariah akan tetapi sistem pembiayaan ini sangat mirip dengan kredit pada bank konvensional. Sebagaimana dinyatakan oleh Siddiqi (1983), "Saya khawatir dalam prakteknya hal ini (*murabahah*) akan menyerupai transaksi-transaksi berdasarkan bunga secara terselubung". (tanda kurung ditambahkan).

Sedikitnya porsi yang diberikan pada produk pembiayaan yang berbasis *profit and loss sharing* (PLS) dipengaruhi oleh kurangnya pemahaman yang baik oleh kalangan bank syariah terhadap mekanisme kerja produk ini sehingga pihak bank bersikap *risk averse* dan masyarakat pengguna jasa produk pembiayaan syariah yang kurang memiliki sikap berlandaskan nilai-nilai spiritual, humanisme, kejujuran, dan keamanan dalam menjalankan produk pembiayaan syariah sehingga memperarah sikap *risk averse* bank syariah.

Seperti yang telah disebutkan di atas bahwa *mudharabah* adalah merupakan salah satu bentuk kontrak pembiayaan yang dikembangkan untuk menggantikan mekanisme bunga pada bank konvensional Murinde et.,al (1995). Sebuah kontrak *mudharabah* dapat dijelaskan sebagai hubungan kontraktual antara dua belah pihak, pemberi modal (*rabb al-maal/shahib al-maal*) dan *entrepreneur* (*mudharib*), yang dibentuk oleh syariah (hukum Islam) dan menggabungkan modal manusia dengan modal keuangan yang berguna untuk menentukan kerjasama proyek investasi yang mempunyai resiko tetapi menguntungkan Khalil et.,al (2001). Pihak pertama sebagai pemberi dana (*shahib al- maal*) dan pihak kedua (*mudharib*) sebagai penyedia tenaga manusia memberikan kontribusi dalam kerja dan keahlian baik dalam bentuk tugas manajerial, marketing atau entrepreneurship secara umum dengan tujuan mendapatkan keuntungan. *Mudharib* memiliki hak eksklusif untuk mengelola usaha tersebut tanpa campur tangan pihak *shahib al-maal* dan *shahib al-maal* tidak boleh membatasi tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat mengganggu upaya

mencapai tujuan *mudharabah* yaitu keuntungan (Antonio, 1999). Apabila usaha tersebut menghasilkan *positive return* maka harus dibagikan kepada kedua belah pihak berdasarkan kesepakatan *nisbah* bagi hasil yang telah ditentukan di muka. Akan tetapi jika terjadi kerugian yang bukan bersumber dari kecurangan pihak *mudharib* maka hal itu ditanggung sepenuhnya oleh *shahib al-maal* dengan kata lain pekerja tidak bertanggung jawab atas kerugian dan kerugian pengusaha hanyalah dari kesungguhan dan pekerjaannya yang tidak mendapatkan imbalan (Syafe'i, 2000). Karakteristik lain yang melekat pada *mudharabah* adalah tidak diperkenalkannya adanya jaminan karena kontrak ini bukan bersifat hutang tetapi bersifat kemitraan. Kontrak *mudharabah* memiliki peranan penting dalam sistem perbankan syariah dengan menyalurkan pembiayaan dengan tanpa menggunakan sistem bunga.

Dalam paradigma konvensional, kontrak *mudharabah* termasuk dalam hubungan *agency* atau *agency relationship*. *Agency relationship* adalah proses pendelegasian wewenang oleh pemilik perusahaan kepada pihak manajemen untuk mengelola dan mengambil berbagai kebijakan perusahaan. Jensen dan Meckling (1976) dalam penelitian mengartikan *agency relationship* sebagai perjanjian kontrak antara satu atau beberapa orang (*principal*/pemilik perusahaan) dengan orang lain sebagai wakil (*agent*/manajemen) yang diberikan wewenang menjalankan tugas untuk kepentingan *principal* termasuk wewenang dalam mengambil keputusan. Hal ini memberikan penekanan bagi pihak *agent* untuk mengambil kebijakan atas nama dan untuk kepentingan *principal* khususnya dalam pencapaian keuntungan maksimal. Masalah agensi timbul ketika *agent* melakukan tindakan tidak untuk kepentingan *principal*. Menurut Jensen (1986), *agency problem* muncul ketika orang lebih mementingkan kepentingannya sendiri sehingga bertindak egois dengan melakukan berbagai aktivitas dan upaya hanya berdasar pada bagaimana agar tujuannya pribadinya dapat terpenuhi.

Perbedaan kepentingan yang bertemu dalam satu kerjasama usaha menimbulkan konflik kepentingan. Konflik menciptakan masalah (*agency cost*) dan masing-masing pihak akan berusaha mengurangi *agency cost* Lubis (2003). *Agency cost* menurut Weston dan Brigham (1994, 21) adalah biaya yang berhubungan dengan upaya pemantauan tindakan manajemen dalam melaksanakan wewenang yang didelegasikan kepadanya dengan harapan manajemen dapat bersikap konsisten terhadap kontrak

kerja yang telah disepakati antara manajer, pemegang saham (*shareholders*) dan kreditor (*bondholder*). *Agency cost* dapat berbentuk kompensasi berupa bonus atau insentif bagi manajemen, biaya audit untuk memeriksa laporan keuangan perusahaan ataupun mekanisme lain yang bertujuan untuk mengurangi tindakan *agent* agar konsisten dalam menjalankan kepentingan *principal*.

Dari uraian di atas terlihat bahwa *agency cost* ditanggung oleh *principal*. *Agency cost* tetap harus dikeluarkan untuk menghindari resiko yang lebih besar seperti kecurangan manajemen dalam operasional usaha termasuk pengelolaan keuangan perusahaan. Menurut Wahidahwati (2003) terdapat beberapa alternatif untuk mengurangi *agency cost* yaitu *pertama*, meningkatkan kepemilikan manajemen atas saham perusahaan sehingga segala keputusan yang diambil akan berpengaruh pula bagi manajemen. Manajemen dihadapkan pada resiko dan kepentingan yang sama sebagai pemegang saham. Pemanfaatan hutang secara optimal dan peningkatan kualitas kinerja manajemen akan meminimumkan biaya keagenan. *Kedua*, meningkatkan *dividend pay out ratio* sehingga *free cash flow* tersedia dalam jumlah yang terbatas dan konsekuensinya manajemen akan mencari pendanaan dari pihak luar. *Ketiga*, meningkatkan pendanaan melalui hutang karena semakin meningkat jumlah hutang maka akan semakin menurun besarnya konflik antara pemegang saham dengan manajemen. *Keempat*, kepemilikan saham oleh investor institusional seperti perusahaan, asuransi, bank, perusahaan investasi dan institusi lain. Kepemilikan saham oleh investor institusional memberikan kekuatan untuk mendukung atau sebaliknya keberadaan manajemen melalui pengawasan terhadap kinerja manajemen. Penelitian tentang masalah keagenan dan pemecahannya diantaranya dilakukan oleh Jensen dan Meckling (1976) dengan meneliti masalah struktur kepemilikan perusahaan termasuk bagaimana kepemilikan manajer mampu mensejajarkan kepentingan manajer dengan kepentingan pemilik yang lain. Fama (1980) menjelaskan masalah struktur modal yang efisien dan pasar tenaga kerja sebagai alat untuk mengontrol perilaku eksekutif tingkat atas. Fama dan Jensen (1983) menyatakan bahwa pemegang saham pada perusahaan besar memiliki kekuatan untuk memonitor sikap oportunistik yang mungkin dilakukan oleh eksekutif tingkat atas. Wahidahwati (2003) memfokuskan penelitiannya pada upaya meminimalisasi biaya agen dengan menganalisis apakah *managerial ownership* dan *institutional investor* memiliki

pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan utang (struktur modal) perusahaan pada industri manufaktur yang *go public* di BEJ. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *managerial ownership* dan *institutional ownership* memiliki pengaruh yang signifikan dan berhubungan negatif dengan *debt ratio*. Hal ini menunjukkan bahwa dalam mengambil kebijakan pendanaan, perusahaan sampel telah melakukan kebijakan pendanaan kombinasi antara modal sendiri melalui dana internal laba ditahan dan hutang. Dengan keseimbangan pendanaan ini dapat meminimalisir total biaya keagenan dalam perusahaan.

Secara spesifik *agency problem* yang terjadi dalam kontrak *mudharabah* adalah ketika kepentingan *entrepreneur* atau *mudharib* bertentangan dengan *shahib al-maal*. *Mudharib* bertindak mengabaikan hubungan kontraktual dan mendorong untuk bertindak tidak berdasarkan kepentingan *shahib al-maal*. Pihak *shahib al-maal* 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 (2000) menegaskan bahwa munculnya asimetri informasi pada kontrak *mudharabah* karena *mudharib* sebagai agen memiliki lebih banyak informasi pada dua aspek, *pertama*, *mudharib* mendesain kontrak dengan *shahib al-maal* sehingga *mudharib* lebih memiliki kemampuan untuk mengobservasi permintaan maupun produktivitas yang berpengaruh pada aktivitas usaha. *Kedua*, hanya *mudharib* yang mampu mengobservasi tingkat usaha dan upaya yang telah dilakukan tanpa campur tangan *shahib al-maal*.

Basir (2000) menegaskan sekurang-kurangnya terdapat dua kritikan mendasar yang diarahkan pada kontrak *mudharabah*. *Pertama*, dengan ditiadakannya jaminan maka mendorong dilakukannya eliminasi pada jumlah *return* sehingga perkembangan modal usaha akan terhambat. *Kedua*, *agency problem* yang muncul dari kontrak *mudharabah* adalah sejak agen (*mudharib*) lebih mengetahui mengenai prospek perusahaan atau kondisi internal perusahaan dibandingkan *principal* atau *shahib al-maal* 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. Stiglitz (1992) 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 berkorelasi langsung dengan pengembangan usaha namun lebih pada kepentingan agen, ditahannya keuntungannya yang seharusnya dibagikan kepada pemilik modal, dan berbagai tindakan kecurangan sehingga mereduksi laba atau asset 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 dana *shahib al-maal* yang tidak produktif dan pelaporan laba yang tidak sebenarnya. Keberhasilan pelaksanaan pendanaan bagi hasil, bagaimanapun akan bergantung pada solusi masalah keagenan berupa asimetri informasi yang muncul pada kontrak tersebut (Ahmed, 2000). Dengan mereduksi masalah keagenan secara otomatis akan menurunkan biaya keagenan.

Penelitian yang bertujuan untuk mereduksi *agency problem* pada kontrak *mudharabah* telah banyak dilakukan. Bashir (2000) melakukan penelitian dampak dan hubungan antara asimetri informasi antara pihak manajer dengan pasar dalam mekanisme bagi hasil ketika perusahaan lebih meningkatkan pemanfaatan modal dari pihak luar. Melalui sebuah model matematis, Bashir menjelaskan bahwa hambatan keuangan akan membawa pada pemecahan akhir yang terbaik sangat bergantung pada harga bayangan atau *shadow prices*. Ahmed (2000) mempergunakan model matematis yang menggambarkan nilai asset, laba optimum, investasi, *expected return*, *realized return*, *return* setelah dilakukan audit, dan model matematis mekanisme *reward* dan *punishment*. Dalam penelitiannya Ahmed menyatakan bahwa laba aktual dari suatu proyek tidak dapat diamati oleh bank kecuali melakukan audit dengan biaya yang mahal. Sehingga dalam melaksanakan kontrak *mudharabah* harus menentukan tiga fungsi yaitu: (1) *A repayment function* (2) *Auditing rule* (3) *The reward/punishment function*.

Ketiga fungsi tersebut menjelaskan, *mudharib* secara periodik harus membayar sebagian laba kepada bank sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan. Bank untuk mengetahui berapakah jumlah laba sebenarnya dapat melaksanakan audit oleh pihak eksternal yang biayanya dibagi dua antara pihak bank dan *mudharib*. Biaya audit ini diperlakukan sebagai fungsi penghargaan atau hukuman bagi *mudharib* melalui model atau rumus dimana bila hasil audit menunjukkan laporan yang tidak benar maka terjadi bahaya moral dan konsekuensinya *mudharib* harus membayar seluruh biaya audit beserta denda tambahan dan aset diperlakukan sebagai jaminan bila denda tersebut tidak terbayar.

Khalil et.,al (2000) melakukan penelitian mengenai *agency problem* pada bank yang tidak berbasis bunga. Khalil et.,al melakukan investigasi sistematis tentang karakteristik agensi pada kontrak pendanaan *mudharabah* antara Bank Islam dengan *entrepreneur*. Elemen-elemen kunci dari teori agensi digunakan untuk mengidentifikasi variabel-variabel utama yang menangkap karakteristik agensi dalam kontrak *mudharabah*. Penggunaan metode survey berupa kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data primer dari bank syariah. Pengujian *chi kuadrat (one-tailed)* dipergunakan untuk menguji tiga hipotesis untuk menentukan masalah agensi dalam kontrak *mudharabah*. Temuan lainnya menyatakan bahwa kemungkinan terjadinya masalah *agency* yang terjadi pada kontrak *mudharabah* lebih besar dari pada kontrak hutang. Terakhir adalah perlunya audit yang diharapkan mampu menyelesaikan masalah *agency* sehingga kontrak *mudharabah* dapat dilakukan.

Karim (2000) dalam penelitiannya mengemukakan empat metode untuk mengendalikan asimetri informasi yang disebut dengan *incentive-compatible constraint*. *Incentive-compatible constraint* adalah mekanisme untuk mengendalikan *agent* dalam mengelola usaha oleh *principal* sebagai pemilik modal dengan menetapkan batasan-batasan bagi *agent* atau *mudharib* tanpa mengganggu efisiensi dan efektifitas operasional. Dengan batasan-batasan ini diharapkan seseorang *mudharib* dalam melakukan pengelolaan usahanya berdasarkan dengan ketetapan atau aturan yang telah ditetapkan oleh pemilik modal. Melalui analisis model-model kuantitatif, Karim menyimpulkan setidaknya terdapat empat batasan yang harus diberikan oleh bank syariah 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. Kedua, *shahib al-maal* menetapkan batasan bagi *mudharib* untuk melakukan bisnis 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.

Dari berbagai penelitian di atas, pendekatan *mainstream paradigm* lebih banyak dipergunakan. Konsekuensi penggunaan paradigma ini adalah penelitian menekankan unsur obyektivitas yang tinggi dimana peneliti dalam paradigma ini memformulasikan obyek sosial melalui pengukuran yang akurat, pemakaian analisa statistik dan bersifat konkrit. Peneliti dalam paradigma ini selalu mencoba melakukan pengukuran-pengukuran yang akurat melalui sebuah instrumen kuisioner terhadap realitas yang diteliti karena mereka menganggap bahwa realitas sosial adalah sesuatu yang konkrit meskipun kita menyadari bahwa realitas sosial sebetulnya sangat abstrak dan sulit diukur (Triuwono, 2000: 2). Berapakah *reward* yang diberikan pada perilaku kebenaran dan berapakah jumlah *punishment* dari sebuah tindakan yang menghasilkan kesalahan. Penggunaan model-model matematis dan alat-alat statistik untuk menyederhanakan dan mengukur seberapa besar profesionalisme *mudharib*, nilai-nilai agama maupun atribut-atribut lain seperti umur usaha *mudharib*, transparansi dan kejujuran laporan keuangan merupakan bentuk dari penelitian-penelitian yang selama ini dilakukan. Penelitian *mainstream* dapat mendeteksi masalah (dengan melihat pada “hasil akhir” dari masalah tersebut), tetapi pendekatan ini belum mampu menyentuh esensi atau inti dari masalah agensi itu sendiri Manzilati (2004). Abdurrachman dan Ludigo (2004) menyatakan bahwa asumsi fundamental yang melekat pada *positive research* tidak lain adalah karakteristik utama dari paradigma fungsionalis sehingga aktor-aktor dalam penelitian menjadi terjebak dalam asumsi yang kaku, membawa hasil akhir penelitian terbatas pada suatu penjelasan dan prediksi atas suatu fenomena yang menjadi perhatian. Peneliti diasingkan dari wilayah pemberian pertimbangan nilai-nilai atas sesuatu yang diteliti. Hal ini karena manusia dianggap “makhluk hidup” pasif sehingga tidak dapat menciptakan realitas hidupnya sendiri tetapi menerima dan menjadi bagian dari sistem sosial dan hukum yang ada (Triuwono, 2000).

Penelitian yang mengkaji *agency theory* agar lebih humanis, transedental, teleologikal melalui transformasi nilai-nilai syariah telah dilakukan oleh Abdurrachman dan Ludigdo (2004). Dalam kesimpulannya dipaparkan bahwa *agency theory* termasuk dalam lingkup paradigma *positive accounting research*, tidak memberikan tempat bagi nilai-nilai peneliti dalam proses kontruksi dan pengembangan penelitian sehingga realitas yang terbentuk adalah bebas nilai. Maka karakteristik *agency theory* adalah sikap untuk memanfaatkan peluang dengan mengejar keuntungan sebebaskan-bebasnya (*unconstrained opportunism*). Melalui transformasi nilai-nilai syariah pada konsep organisasi dalam metafora amanah, Abdurrachman dan Ludigdo mendekonstruksi *agency theory* menjadi lebih humanis, transedental, teleologikal dan *agency relationship* mengalami banyak perubahan yang substansial. Pencarian tujuan organisasi dan pemformulasian nilai-nilai syariah dalam etika bisnis organisasi merupakan konsekuensi memandang organisasi dalam metafora amanah. Konsekuensi selanjutnya adalah pelaporan zakat sebagai orientasi tujuan organisasi yang mensyaratkan penggunaan prinsip-prinsip akuntansi berdasarkan nilai-nilai syariah. Prinsip-prinsip akuntansi berdasarkan nilai syariah memberikan warna tersendiri dalam laporan akuntansi dan informasi yang lain yang dihasilkan dari proses akuntansi.

Memperhatikan uraian di atas, maka buku ini menjelaskan bagaimana mereduksi masalah hubungan keagenan (*agency problem*) dalam kontrak *mudharabah* melalui pendekatan metafora amanah. Hubungan keagenan (*agency relationship*) yang dimetaforakan amanah adalah hubungan yang memandang pemilik (*principal*) sebagai pihak yang diberi kepercayaan oleh Tuhan memiliki sumberdaya berupa uang sedangkan manajer (*agent*) adalah pihak yang dipercaya Tuhan untuk mengelola dana tersebut melalui operasional perusahaan. Masing-masing pihak tidak dapat terpisahkan dari pemberi amanah yaitu Tuhan untuk melaksanakan tugas dan fungsinya secara bertanggungjawab.

Seperti dinyatakan oleh Triyuwono (1997) ketika individu melihat organisasi sebagai amanah maka konsekuensi paling penting adalah tujuan dan cara pencapaian tujuan (etika). *Mudharabah* apabiladipandang sebagai amanah maka tujuan kemitraan tersebut tidak jauh dari makna amanah itu sendiri yaitu sebagai *khalifatullah fill ardh* atau menyebarkan rahmat bagi seluruh alam. Tujuan “menyebarkan rahmat ini” dapat

dijabarkan lebih lanjut dalam bentuk yang lebih konkret sesuai dengan tipe organisasi, kebutuhan masyarakat dan lingkungan, serta kekuatan sosial lain tetapi semangatnya secara mutlak adalah nilai penyebaran rahmat dan pengabdian kepada Tuhan (Triyuwono, 2000). Untuk mencapai tujuan akhir yang sangat mulia tersebut maka proses pencapaiannya memerlukan acuan atau pedoman berupa etika yang bersumber dari nilai-nilai syariah. Menjunjung tinggi nilai-nilai etika berdasarkan syariah pada bank syariah khususnya pada kontrak *mudharabah* merupakan konsekuensi logis penggunaan metafora amanah. Triyuwono (2001) menyatakan bahwa eksistensi etika syariah dalam organisasi bisnis sebetulnya merupakan konsekuensi logis penggunaan metafora amanah. Aplikasi secara teknis metafora amanah dalam realitas kemitraan usaha adalah kemitraan yang dimetaforakan dengan zakat.

Lebih lanjut Triyuwono (2001) menjelaskan metafora zakat merupakan turunan dari metafora amanah maka organisasi bisnis adalah organisasi yang dimetaforakan oleh zakat di mana orientasinya tidak lagi *profit oriented* melainkan *zakat-oriented*. Pembiayaan *mudharabah* yang di metaforakan zakat mengharuskan operasional usaha yang menjadi obyek kemitraan dan hasil dari sebuah obyek kemitraan harus berorientasi pada zakat. Implikasinya segala bentuk kecurangan dan penipuan tidak ditolerir dalam penentuan besarnya zakat. Kerjasama yang menjadikan zakat sebagai tujuan akhir, akan menjunjung etika syariah seperti kejujuran, kepercayaan, keadilan, baik dari pelaku, proses sampai dengan distribusi hasil akhir kerja sama.

Memperhatikan uraian tersebut di atas, mereduksi masalah keagenan dapat dilakukan dengan membangun sistem pembayaran zakat pada kontrak *mudharabah*. Mereduksi masalah keagenan secara otomatis akan menurunkan *agency cost* yang ditanggung oleh *principal*. Seperti yang telah disebutkan di atas *agency cost* pada kontrak *mudharabah* lebih mendekati *agency cost of debt* pada paradigma konvensional. Dalam pengertian ini *shahib al-maal* menetapkan batasan-batasan bagi *mudharib* agar tetap konsisten melaksanakan kontrak. Salah satu batasan yang ditetapkan *shahib al-maal* untuk mereduksi masalah keagenan dan meminimumkan *agency cost* adalah melalui penetapan pembayaran zakat. Melalui penetapan pembayaran zakat, nilai-nilai hikmah zakat seperti kebersihan, kesucian, keadilan dan sebagainya ditransformasikan kepada seluruh komunitas yang terkait dengan kontrak *mudharabah*.

Aqad tertulis *mudharabah* merupakan salah satu media untuk merefleksikan nilai-nilai etika dan sistem yang mengatur kemitraan agar berjalan dengan baik. Abdurrachman dan Ludigdo (2000) menganggap *moral hazard* dan *adverse selection* terjadi karena dorongan dari kondisi tata tertib yang tidak sempurna atau kondisi sosial yang tidak memiliki kultur yang memadai sehingga dengan memperbaiki tatanan sosial tersebut dapat menghilangkan kebodohan dan kefanatikan dan setiap individu kembali pada fitrah sebagai makhluk yang baik. Salah satu bentuk memperbaiki tatanan sosial atau lingkungan sosial adalah melalui seperangkat aturan tertulis. Joesoef (2000) menyatakan untuk menjaga komitmen dan dapat dipercaya, pihak-pihak yang terlibat dalam kerjasama sebaiknya menyatakan komitmennya secara tertulis bahkan akan lebih baik jika disaksikan oleh pihak ketiga. Usaha ini semata-mata untuk membuat *moral hazard* menjadi mahal jika hendak dilakukan. *Aqad* tertulis yang dimetaforakan zakat membawa implikasi penting dengan menetapkan nilai zakat yang harus dibayar. Selain itu, *aqad* perjanjian akan lebih humanis, emansipatoris, transedental dan teleologikal sehingga *aqad* tidak lagi bersifat kaku dan tidak mendudukkan bank syariah sebagai “Tuhan” yang berkuasa penuh dalam penetapan jumlah denda dan penyitaan jaminan dan tidak mendudukkan *mudharib* sebaiknya pihak yang sewaktu-waktu dapat “mencuri” kekayaan bersama. Nilai-nilai keadilan, kebersihan, kesucian direfleksikan dalam motivasi zakat berupa semangat untuk menghasilkan keuntungan yang tinggi dengan cara yang halal dan jumlah zakat yang semakin meningkat.

Filosofi dasar dari tujuan lahirnya bank syariah adalah keinginan untuk menegakkan nilai-nilai syariah dalam bermuamalah. Untuk mencapai tujuan mulia tersebut melalui proses yang kaya akan nilai-nilai religius. Berbagai konflik yang timbul dalam pencapaian tujuan dikembalikan pada berbagai solusi alternatif yang fondasinya adalah nilai-nilai yang bersumber dari wahyu Tuhan. Agar bank Islam betul-betul menjadi bank yang berprinsip pada nilai-nilai Islam, maka nilai dan pandangan hidup tidak boleh menjadi minoritas karena aspek praktis lahir dari nilai tersebut. Metafora amanah sebagai hikmah dari sebuah kesadaran bahwa organisasi yang terlahir dari nilai-nilai religius Islam merupakan bagian dari sistem ekonomi Islam yang menjunjung tinggi *thauhid*, *khilafah*, *rabbubiyah*, *tazkiyah* dan *akuntabilitas*. Metafora amanah layak

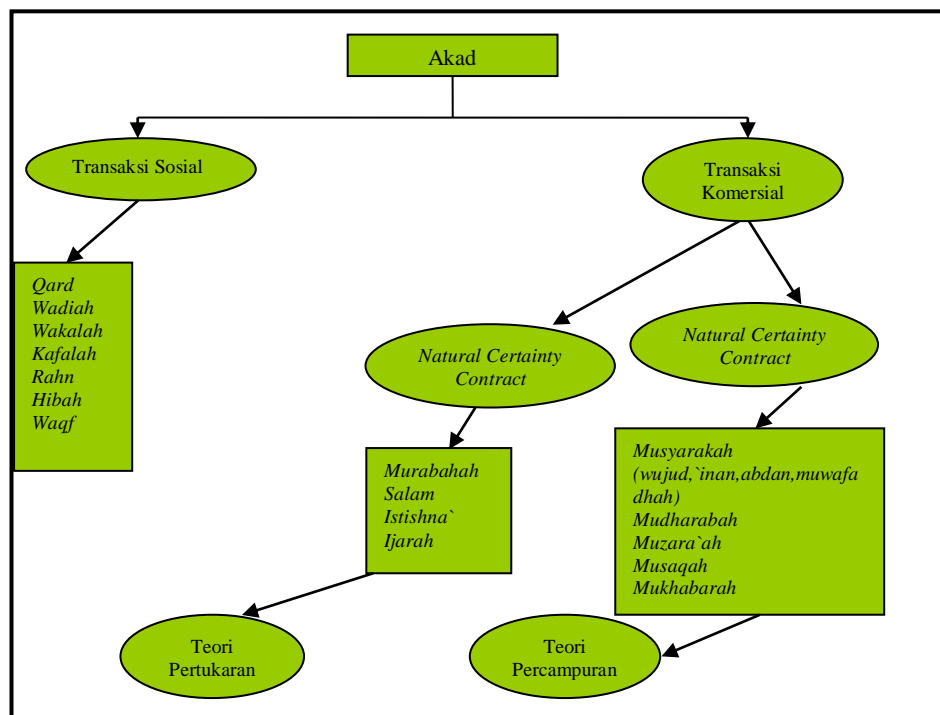
ditempatkan sebagai salah satu metode untuk memecahkan masalah keagenan dalam kontrak *mudharabah*.

8.2 Gambaran Awal Menuju Fenomena

Bank Islam selain sebagai pengumpul dana masyarakat surplus memiliki fungsi yang sama dengan bank konvensional yaitu sebagai lembaga intermediasi keuangan melalui penyaluran pembiayaan bagi nasabah yang membutuhkan. Pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU no.10 tahun 1998 tentang perbankan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pengertian ini secara khusus ditujukan pada akad *mudharabah* dan *musyarakah*.

Di banyak negara khususnya ulama yang memberikan kedudukan penting pada penerapan ekonomi syariah menyatakan bahwa bunga bank dikategorikan sebagai *riba* dan hukumnya haram. Di Indonesia sendiri ditandai dengan Fatwa MUI memberikan kontribusi cukup penting pada peningkatan eksistensi ekonomi syariah khususnya lembaga keuangan Islam. Islam memiliki keunikan dalam kewajiban untuk mengaplikasikan nilai-nilai syariah secara *kaffah* dan tidak ada pemisahan antara ibadah ritual dengan ibadah non ritual. Keduanya memiliki keterkaitan secara langsung dan saling mempengaruhi untuk mencapai kesempurnaan hidup. Meski ibadah ritual dianggap aktivitas yang langsung berhubungan dengan Tuhan, tetapi kesempurnaan hidup dalam Islam dengan orientasi akhir kebahagiaan akhirat tidak dapat terwujud dengan hanya melewati kesempurnaan ibadah ritual melainkan juga motivasi ketundukan dalam ibadah ritual harus diaplikasikan dalam aktivitas keduniaan sebagai manifestasi pengabdian kepada Tuhan. Aktivitas ekonomi dilakukan sejak manusia dikatakan “ada” dan berakhir sampai akhir hayat. Kecukupan sandang, pangan dan papan sebagai unsur pokok hidup manusia dalam memenuhinya tidak dapat dilepaskan dari kegiatan ekonomi. Oleh karena itu Islam menempatkan ekonomi sebagai salah satu unsur penting pengabdian kepada Tuhan dalam mencapai kesempurnaan hidup.

Sistem bunga secara mutlak tidak dapat diterapkan dalam kegiatan muamalah Islam. Bunga sudah dikategorikan riba dan hukumnya haram berimplikasi pada keharusan adanya sistem pengganti yang aman dari riba. Mudharabah merupakan salah satu sistem ekonomi yang diterapkan oleh Bank Syariah sebagai pengganti bunga. Namun sejalan dengan karakteristik yang dimiliki oleh mudharabah, sistem alternatif pengganti bunga yang paling efektif ini belum mampu dilaksanakan dengan baik sehingga menempati porsi yang kecil pada aplikasi produk perbankan. Lembaga keuangan Islam memiliki banyak sistem pengganti bunga bank. Sistem ini secara garis besar masuk dalam aktivitas akad. Menurut pendapat ulama Syafiiyah, Malikiyah dan Hanabilah, yang dimaksud akad adalah segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri seperti wakaf, talak, pembebasan atau sesuatu yang pembentukannya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual-beli, perwakilan dan gadai (Syafe`i, 2000, 44). Pada prinsipnya akad merupakan kerjasama antara dua belah pihak. Oleh karena itu cukup banyak jenis akad yang diatur dalam Islam, sehingga sistem bagi hasil merupakan bagian kecil saja dari sekian banyak sistem ekonomi Islam. Hal ini dapat dilihat pada skema dibawah ini :



Gambar 4.2.1 Skema Akad Dalam Ekonomi Islam

Kontrak mudharabah termasuk dalam kategori transaksi komersial karena berorientasi pada keuntungan. Pada tahap ini pula kontrak kerjasama dikategorikan

dalam dua jenis yaitu *natural certainty contract* dimana aliran kas dan waktu telah ditetapkan secara pasti melalui kesepakatan kedua belah pihak pada saat awal kontrak. Sebaliknya *uncertainty contract* memiliki ketidakpastian *return* dimana aliran kas dan waktu bergantung pada hasil investasi. Tingkat *return* investasinya bisa bersifat positif, negatif atau nol (*not fixed and not predetermined*) Karim (2004). Kontrak *mudharabah* termasuk dalam kategori *uncertainty contract* karena nilai pendapatan yang bersifat tidak pasti.

Mudharabah adalah kontrak kemitraan antara dua pihak dimana pihak pertama sebagai pemilik modal memberikan kontribusi akad berupa modal kerja dan pihak kedua sebagai *entrepreneur* memberikan kontribusi *aqad* berupa keahlian dalam mengelola modal pihak. Hasil usaha pada kontrak ini dibagi sesuai dengan kesepakatan sedangkan bila terjadi kerugian selama tidak karena kelalaian atau kesalahan pihak pengelola maka ditanggung sepenuhnya oleh pihak pemilik modal. Kontrak ini diatur dalam fiqh muamalah dan memiliki dasar hukum dalam Islam. Ulama fiqh sepakat bahwa mudharabah disyaratkan dalam Islam berdasarkan Al-Quran:

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhan-Mu (QS. Al – Baqarah : 198)

Landasan syariah mudharabah yang tercantum pada modul diklat operasional bank syariah (level I) menurut al hadist:

Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Syaidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana kepada mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi aturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas`dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah dan Rosulullah membolehkan (HR. Trabani)

Untuk dapat melaksanakan kontrak mudharabah harus memenuhi beberapa rukun atau syarat, *pertama*, pelaku akad minimal dua pihak yang bertindak sebagai pemilik modal (*shahib al-maal*) dan pelaksana usaha (*mudharib*).*Kedua*, objek mudharabah dimana objek dari *shahib al- maal* berupa modal kerja sedangkan objek *mudharib* adalah keahlian, ketrampilan, *selling skill*, *management skill*, dan lain-lain (Karim, 2004). *Ketiga*, kesepakatan antara kedua belah pihak tanpa adanya paksaan untuk terikat dalam kontrak

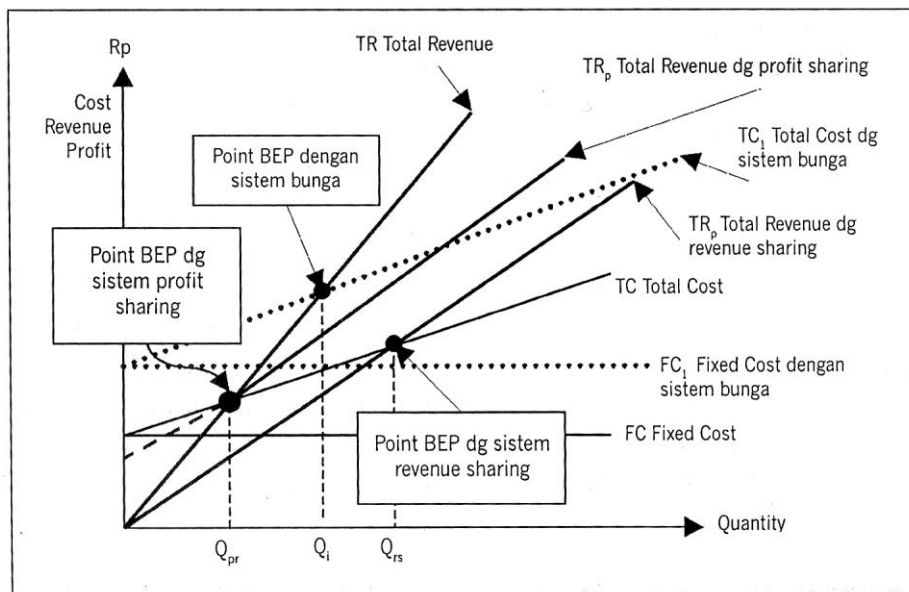
mudharabah sesuai dengan fungsi dan tanggung jawabnya masing-masing. *Kelima*, nisbah bagi hasil yaitu hak untuk menerima hasil usaha bagi masing-masing pihak. Syarat keempat ini mencerminkan manfaat yang diperoleh atas distribusi masing-masing pihak dalam mudharabah. *Shahib al-maal* memperoleh manfaat dari modal yang telah disetorkan dan *mudharib* menerima manfaat dari kerja yang telah dilakukan. Oleh karena itu nisbah bagi hasil mencerminkan keadilan baik hak maupun kewajiban kedua belah pihak sehingga disatu sisi nisbah bagi hasil dapat merekatkan kontrak mudharabah dan sebaliknya nisbah bagi hasil menjadi salah satu sumber keretakan kerjasama melalui kecurangan yang diakibatkan ketidakpuasan pihak yang terlibat.

Dalam konteks lembaga keuangan Islam khususnya bank Islam, mudharabah mengalami sedikit modifikasi yang diakibatkan oleh fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan. Bank Islam sebagai pihak yang tidak memiliki modal secara langsung memiliki dua fungsi ganda sekaligus yaitu sebagai *mudharib* bagi para deposan dan sebagai *shahib al-maal* bagi para nasabah pembiayaan artinya bank syariah memiliki peran sebagai perantara antara *shahib al-maal* dan *mudharib*. Dana yang terkumpul dalam bentuk dana pihak ketiga (DP-3) kemudian disalurkan dalam berbagai jenis pembiayaan seperti *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, dan lain-lain. Hasil dari pembiayaan tersebut kemudian dibagi hasil antara pemilik dana pihak ketiga dengan bank. Dengan fungsi ganda tersebut maka tanggung jawab bank Islam semakin berat dan dituntut untuk bekerja secara profesional terhadap amanah nasabah deposan untuk mengelola uangnya..

8.3 Pengaruh Teknik Penghitungan Bagi Hasil Kontrak Mudharabah Pada Kelangsungan Usaha

Teori prinsip bagi hasil mudharabah mengatur dua macam teknik penghitungan nisbah bagi hasil yaitu *profit and loss sharing* (PLS) dan *revenue sharing* (RS). Perbedaan kedua teknik diatas adalah pada pembebanan biaya dimana pada PLS semua biaya ditanggung oleh *shahib al-maal* sedangkan pada RS semua biaya ditanggung oleh *mudharib*. Untuk mendapatkan pengertian utuh ke dua teknik di atas, perlu untuk memahami konsep biaya dan bagaimana bagi hasil mempengaruhi biaya. Selain itu, pemahaman pengaruh beban bunga terhadap biaya diperlukan sebagai pelengkap pengetahuan sehingga dapat membedakan efektifitas sistem bagi hasil dan bunga terhadap

kelangsungan usaha. Biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomis tertentu untuk memperoleh sumber daya ekonomi lainnya (Mulyadi, 1996). Klasifikasi biaya berdasarkan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan dibagi menjadi dua yaitu *fixed cost* dan *variable cost*. Bila kedua jenis biaya ini dijumlahkan menjadi satu menghasilkan *total cost* (TC). *Fixed cost* (FC) adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah berapapun output yang dihasilkan biaya ini digambarkan sebagai garis horisontal dalam berbagai jumlah unit yang diproduksi. *Variable cost* (VC) adalah biaya yang berhubungan secara garis lurus dengan output, volume, atau operasional perusahaan dan diperlihatkan sebagai kurva yang kemiringannya positif, yang menunjukkan bahwa biaya variabel meningkat sejalan dengan meningkatnya keluaran. Bunga dikategorikan sebagai biaya tetap atau FC. Dampak sistem bunga dan bagi hasil dalam analisis biaya dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



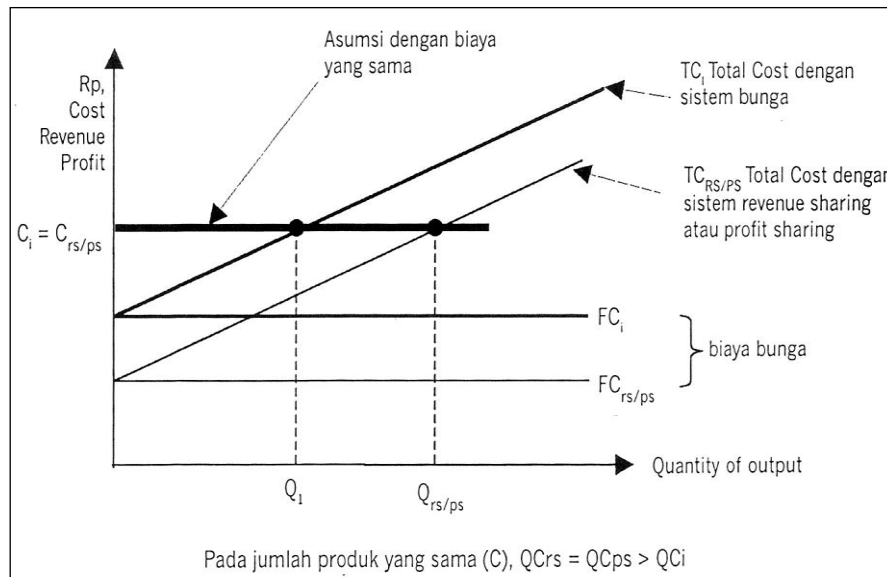
Gambar 5.2 Perbandingan Analisis BEP antara Sistem Bunga dengan Profit Sharing dan Revenue Sharing

Dengan menggunakan sistem bunga yang jumlahnya bersifat tetap maka secara otomatis FC bertambah besar dan menggeser TC menuju TC_1 . Kenaikan *total cost* akan mendorong *Break Event Point* yang awalnya berada pada sejumlah Q unit menjadi Q_1 unit. Pembayaran bunga tidak mempengaruhi *total revenue* (TR) atau $TR_1 = TR$. Berbeda pada sistem bagi hasil, pembayaran bagi hasil tidak mempengaruhi TC atau tidak terjadi kenaikan biaya melainkan berpengaruh pada *total revenue* (TR). Kurva yang berubah dalam sistem bunga adalah kurva TC yang bergeser paralel ke kiri atas, sedangkan dalam

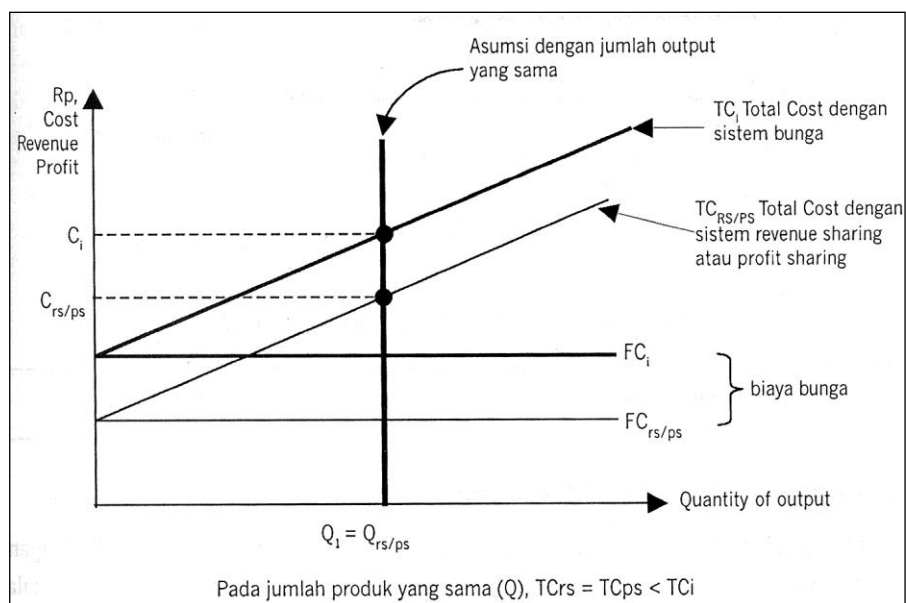
sistem bagi hasil yang berubah adalah kurva TR yang berputar ke arah jarum jam dengan titik 0 sebagai sumbu putarnya (Karim, 2007). Oleh karena itu semakin besar nisbah bagi hasil yang dibayarkan maka kurva TR akan semakin mendekati sumbu X. Persamaan kedua sistem ini adalah pengaruhnya pada peningkatan Q yang diproduksi. Penyebabnya adalah tuntutan bagi debitur agar dapat membayar bunga sedangkan bagi *mudharib* adalah agar tetap mendapatkan keuntungan setelah bagi hasil dibayarkan kepada *shahibul mal* jika menggunakan sistem bagi hasil. Apabila pada awal berusaha 100% adalah modal sendiri maka setelah mendapatkan tambahan modal melalui pembiayaan pada bank syariah atau kredit modal kerja pada bank konvensional, pengusaha tersebut akan meningkatkan kapasitas produksi untuk dapat memenuhi kewajibannya dan mendapatkan keuntungan.

Kalau dipahami sampai pada batas tersebut maka seolah tidak ada bedanya antara sistem bunga dan bagi hasil. Akan tetapi terdapat perbedaan yang sangat substansi pada kedua sistem tersebut khususnya pada perlakuan resiko bisnis yang berakhir pada masalah *time value of money*. *Money is flow concept* merupakan salah satu prinsip Islam dalam memandang fungsi uang. Uang mengalir melalui kegiatan produksi dan menghasilkan nilai tambah ekonomis baru untuk memenuhi kebutuhan manusia. Diharapkan melalui aktivitas produksi dan uang mengalami perputaran ekonomi akan mewujudkan kesehatan dan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Bertambah banyak atau berkurang jumlah uang yang dimiliki adalah akibat dari aktivitas produksi yang memiliki kemungkinan *positive return*, *negative return* atau *no return*. Oleh karena itu Islam mewajibkan zakat bagi uang yang mengendap, memenuhi nishab dan haul sebagai manifestasi *flow concept*. *Time value of money* menyatakan "A dollar today is worth more than a dollar in the future because a dollar today can be invested to get a return" tidak mempertimbangkan resiko bisnis yang tidak hanya menghasilkan *positive return* tetapi juga kemungkinan menghasilkan *negative return* atau *no return* adalah tidak relevan. Dalam ekonomi konvensional, ketidak pastian laba diabaikan dengan menetapkan *discount rate* sebagai kompensasi sehingga ketidak pastian *return* ditukar dengan *premium for uncertainty*. Sedangkan Islam melihat kemungkinan *positive return*, *negative return* atau *no return* sebagai resiko yang harus ditanggung sehingga *discount rate* dimanfaatkan untuk menentukan nisbah bagi hasil yang pada akhirnya dikalikan dengan *actual return*. Semakin besar *actual return* maka bagi hasil yang didapatkan semakin besar dan sebaliknya semakin

kecil *actual return* maka semakin kecil pula bagi hasil yang didapatkan. Analisis biaya menghasilkan bunga yang bersifat tetap dan memperbesar TC berapapun jumlah Q yang diproduksi dan terjual. Sementara itu, bagi hasil mempengaruhi kurva TR dan naik turunnya jumlah bagi hasil sejalan dengan naik turunnya TR. Sistem bagi hasil lebih efisien dimana dengan TC_i yang lebih kecil dapat menghasilkan jumlah Q yang sama dengan TC dan minimalisasi biaya untuk memproduksi jumlah yang sama atau maksimalisasi produksi dengan jumlah biaya yang sama dapat terpenuhi pada sistem bagi hasil.



Gambar 5.3 Maksimalisasi Produksi Tanpa Kenaikan atau Perubahan Biaya



Gambar 5.4 Minimalisasi Biaya untuk Memproduksi Jumlah yang Sama

Dalam penentuan besarnya bagi hasil dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut ada yang mempengaruhi secara langsung seperti *investment rate*, jumlah dana yang tersedia, *profit sharing ratio* maupun tidak langsung seperti prinsip dan metode akuntansi. Adapun faktor-faktor tersebut dijelaskan oleh Muhamad (2002) sebagai berikut:

I. Faktor langsung

- a. *Investment rate* merupakan prosentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment rate* 80%, hal ini berarti 20% dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.
- b. Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan rata-rata saldo bulanan atau rata-rata total saldo harian. *Investment rate* dikalikan dengan jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan akan menghasilkan jumlah dana aktual yang digunakan.
- c. Nisbah (*profit sharing ratio*) dimana :
 - Salah satu ciri mudharabah adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian
 - Nisbah antara satu bank dengan bank yang lainnya dapat berbeda.

- Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank, misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.
- Nisbah juga dapat berbeda antara *account* dengan *account* yang lain sesuai dengan besarnya dana dan jatuh tempo.

2. Factor tidak langsung

a. Penentuan batir-butir pendapatan dan biaya mudharabah.

- Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya. Pendapatan yang dibagi hasilkan merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.
- Jika semua biaya ditanggung bank, maka hal ini disebut *revenue sharing*.

b. Kebijakan akunting (prinsip dan metode akuntansi). Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan., terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

Menurut Fatwa DSN No. 15/DSN–MUI/IX/2000 untuk saat ini lebih maslahat dengan menggunakan *metode revenue sharing* dalam menentukan bagi hasil. Adapun perbedaan kedua metode penghitungan bagi hasil diatas secara sederhana digambarkan dalam tabel berikut ini:

Uraian	Jumlah	Metode
Penjualan	200	<i>Revenue sharing</i>
HPP	(85)	
Laba kotor	115	
Beban	(35)	
Laba/Rugi	(70)	<i>Profit and loss sharing</i>

Tabel diatas menggambarkan bag hasil yang didapatkan oleh bank dan nasabah, akan tetapi sebelumnya perlu ditetapkan terlebih dahulu nisbah bagi hasil. Nisbah ini merupakan kesepakatan pihak yang terlibat dalam mudharabah. Beberapa faktor yang mempengaruhi penentuan nisbah bagi hasil adalah kemampuan menghasilkan laba, laba yang diharapkan, distribusi bagi hasil dan lain-lain. Dalam menentukan nisbah bagi hasil

memiliki dua cara yaitu nisbah bagi hasil dengan menggunakan metode *revenue sharing* dan *profit sharing*. Penentuan nisbah bagi hasil dengan menggunakan *revenue sharing* adalah sebagai berikut Muhamad (2004, 87):

Data Kebutuhan Ekonomi:

Jumlah Pembiayaan	Rp (M)
Jangka Waktu Pembiayaan	(T) bulan
Hasil yang diharapkan lembaga	Rp (P)
Total Pengembalian	Rp (M) + (P)
Angsuran Pokok Per Hari	(A) = (M) / (T)
Bagi Hasil	B = (P) / (T)
Tabungan wajib (jika mungkin)	C
Kewajiban nasabah per hari	D = (A) + (B) + (C)
Pendapatan Actúan	E

Hasil Analisa Usaha Pejabat Bank:

Omset Usaha per Hari atau Bulan Rp (F)

Nisbah Pembiayaan

Nisbah bagi bank $G = (D) / (F) \times 100\%$

Nisbah bagi nasabah $H = 100\% - G$

Rasio Nisbah Kedua Pihak (G) : (H)

Distribuí Bagi Hasil

Distribusi bagi hasil kepada nasabah = Nisbah Nasabah x Pendapatan actual
 $= G \times E$

Distribusi bagi hasil kepada bank = nisbah bank x pendapatan actual
 $= H \times E$

Penentuan nisbah bagi hasil dengan menggunakan *profit sharing* ditentukan terlebih dahulu proyeksi kebutuhan dana. Setelah proyeksi kebutuhan dana selesai disusun, *account manager* membuat analisis pembiayaan syariah seperti neraca, analisis rugi laba, analisis sumber pengembalian dana, dan lain-lain. Karim (2006, 228) merumuskan sebagai berikut:

Volume Penjualan (kg, ton, dll) = A

Profit Margin:

$$\begin{aligned}
& (\text{Laba bersih/Nilai penjualan}) \times 100\% & = B\% \\
& \text{Lama piutang} & = DI \\
& \text{Lama persediaan} & = AR \\
& \text{Lama hutang dagang} & \\
& (\text{pembayaran ke supplier cash \& cary}) & = DP \\
& \text{Cash to cash period} = 360 / (DI + AR - DP) & = C \\
& \text{Profit margin per tahun } C \times B & = D \\
& \text{Nisbah bank syariah } \textit{Expected Ret.} / D \times 100\% & = E \\
& \text{Nisbah untuk nasabah } 100\% - E & = F
\end{aligned}$$

Nisbah bagi hasil:

$$\begin{aligned}
& \text{Bank Syariah} = E\% \quad \text{Nasabah} = F\% \\
& \text{Cicilan pokok dibayar secara prorata} & = \text{Total kebutuhan dana} / 12
\end{aligned}$$

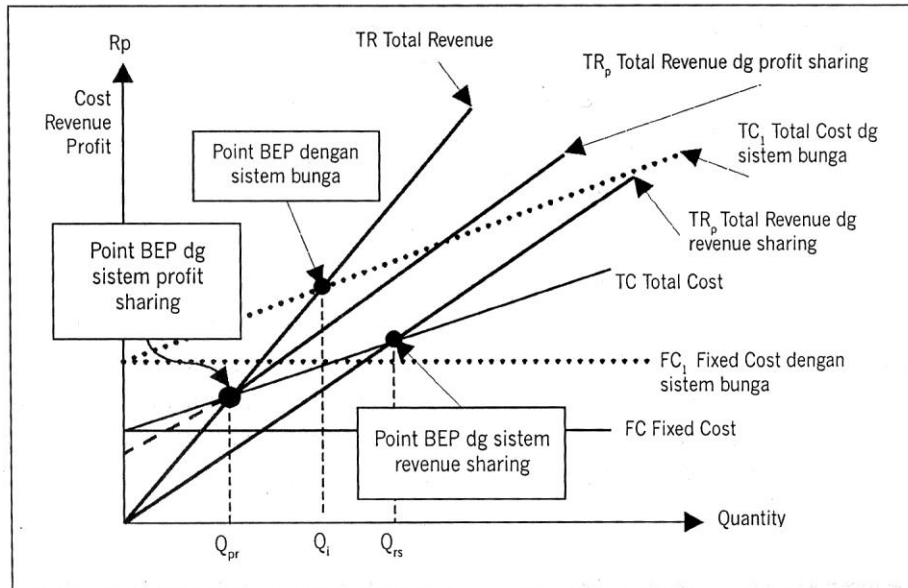
Perbandingan sistem bunga dengan bagi hasil dapat diilustrasikan sebagai berikut:

Jumlah pembiayaan	: Rp. 492.000.000
Jangka waktu	: 3 tahun
Hasil yang diharapkan / bulan	: Rp.83.984.400
Angsuran	: Rp. 492.000.000 / 36 = Rp. 13.666.666
Kewajiban nasabah per bulan	: Rp. 13.666.666 + 83.984.400 = Rp. 97.651.066
Hasil Analisis omset /bulan	: Rp. 450.000.000
Nisbah bagi bank	: Rp. (97.651.066 / 450.000.000) = 21%
Bunga bank	: 14,5% / 12 = 1,2%

	Bunga	Bagi Hasil
Penjualan	387.950.000	387.950.000
HPP	(315.690.000)	(315.690.000)
Laba Kotor	72.260.000	72.260.000
Biaya	(34.890.000)	(34.890.000)

Operasional	37.370.000	37.370.000
Laba	(5.904.000)	-
Operasional		7.847.700
Biaya bunga	31.466.000	29.522.300
Bagi hasil		
Laba bersih		

Dari data di atas apabila pada bulan berikutnya laba bersih turun menjadi Rp. 20.000.000 maka bagi hasilnya menjadi sebesar Rp. 4.200.000. Dari ilustrasi di atas terlihat bahwa beban untuk membayar bagi hasil bergantung pada besarnya laba setiap periodenya. Semakin besar laba maka semakin besar pula bagi hasil yang dibayarkan dan sebaliknya. Mekanisme ini cukup adil karena fungsi kerjasama adalah kemitraan yang sanggup menanggung untung maupun rugi. Besarnya bagi hasil bergantung pada tingkat *output* yang diproduksi dan terjual bukan dari besarnya pembiayaan yang didapatkan. Hal ini berbeda dengan besarnya beban bunga yang bergantung dengan jumlah kredit yang diterima. Prinsip bagi hasil *profit sharing* lebih adil untuk diaplikasikan, hal ini dapat dijelaskan pada gambar 5.5 dimana *profit sharing* mengakibatkan tingkat produksi sebelum BEP adalah keadaan dimana total biaya lebih besar daripada total penerimaan ($TC > TR$). Kurva TR_{ps} hanya berputar didalam TR dan TC memperlihatkan besarnya keuntungan dan pada kondisi ini bank syariah ikut menanggung kerugian. Sementara itu pada revenue sharing BEP berada pada Q_{rs} . Pada keadaan ini dapat dipastikan Bank Syariah selalu dalam keadaan laba karena tidak menanggung biaya. Kurva TR_{rs} berputar sampai mendekati horisontal, apabila bank syariah menetapkan bagi hasil *revenue sharing* maka bank syariah "selalu berada" pada titik keuntungan sementara *mudharib* yang memegang resiko kerugian. Kondisi ini semakin menguatkan posisi keuangan bank syariah dan sebaliknya menekan *mudharib*.



Gambar 5.5 Perbandingan Analisis BEP antara Sistem Bunga dengan Profit Sharing dan Revenue Sharing

Nisbah yang terlalu besar dan dibebankan pada penerimaan sebelum dikurangi HPP membawa pengaruh yang merugikan usaha *mudharib*. Berbeda apabila nisbah bagi hasil dikalikan dengan laba bersih. Dikatakan laba bersih adalah ketika laba tersebut terbebas dari biaya operasional langsung maupun tidak langsung. Masing-masing pihak akan menerima hasil sejalan dengan keuntungan riil. Masalahnya, penerapan bagi hasil *profit sharing* memerlukan tingkat kepercayaan yang tinggi sehingga sulit untuk dipraktikkan, sedangkan sistem pembagian keuntungan yang dipandang tidak adil membawa fenomena yang merugikan bagi bank syariah dimana nasabah pembiayaan memilih bank syariah hanya ketika kondisi ekonomi tidak membaik seperti misalnya suku bunga kredit yang tinggi, sebaliknya ketika kondisi ekonomi sudah membaik nasabah lari berpindah ke bank konvensional. Fenomena ini tercermin dari pernyataan bank syariah "pada saat krisis moneter tahun 1998 lalu merupakan puncak kesuksesan kami tapi setelah ekonomi membaik yang terjadi malah penurunan besar-besaran nasabah pembiayaan....". Oleh karena itu bank harus bersikap bijak dengan menetapkan nisbah bagi hasil yang disatu sisi dapat memenuhi target bank dan disisi lain memiliki tanggung jawab memberikan *return* untuk dana pihak ketiga tetapi tanpa mengurangi nilai-nilai keadilan bagi nasabah pembiayaan. Karim (2007) menanggapi masalah tanggung jawab bank syariah sebagai berikut:

Idealnya, selain dituntut untuk mematuhi aturan-aturan syariah, bank syariah juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar, daripada suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menetapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah daripada suku bunga kredit bank konvensional.

Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, bank syariah harus dikelola optimal berdasarkan prinsip-prinsip amanah, sidiq, fatonah, dan tabligh, termasuk dalam hal kebijakan penetapan margin keuntungan dan nisbah bagi hasil pembiayaan (pp. 278).

Penjelasan di atas memberikan masukan nyata kepada bank syariah untuk dapat berlaku bijak dalam menjalankan operasional prinsip bagi hasil. Bank berjalan berlandaskan prinsip syariah Islam dan tetap memiliki daya saing dengan bank konvensional. Kesimbangan harus diutamakan dimana bank syariah menjaga amanah para deposan tetapi tidak mengorbankan nasabah pembiayaan sebagai salah satu suber motor penggerak operasional bank syariah. Mudharabah sebagai salah satu sistem ekonomi Islam dalam implementasinya tidak dapat lepas dari fiqih dan apabila *mudharabah* dilaksanakan menyimpang dari ketentuan syar`i maka secara otomatis kontrak tersebut batal. Terdapat beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam mengaplikasikan kontrak mudharabah. Adapun ketentuan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pembagian keuntungan dan pertanggung jawaban kerugian. Pada prinsipnya, pembagian keuntungan pada mudharabah tidak diatur secara pasti melainkan sesuai dengan kesepakatan pihak-pihak yang terlibat. Pembagian ditetapkan secara proporsional tanpa adanya unsur penindasan. Sebaliknya pertanggung jawaban pada kerugian disesuaikan dengan jumlah modal yang ditanamkan. Menurut para ahli fiqih, kerugian merupakan bentuk dari penyusutan atau reduksi dari modal yang ditanamkan sehingga selama kerugian bukan diakibatkan kelalaian pengelola modal maka kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik modal. Ahli fiqih pengikut Maliki, Ahmad al dadir dan Imam Syafi`i menyatakan keuntungan dan kerugian

sama-sama akan dibagi berdasarkan proporsi atas modal yang diinvestasikan, apakah itu kepada rekanan yang menjalankan kegiatan usaha ataupun kepada pemilik modal (Siddiqi, 1996). Mekanisme *mudharabah* mengatur 100% modal ditanamkan oleh *shahib al-maal*, dan apabila terjadi kerugian akan ditanggung oleh pemilik modal selama bukan karena kesalah *mudharib*. Kondisi ini sekilas seperti menyiratkan ketidakadilan, akan tetapi bila dikaji lebih jauh maka ketetapan ini dapat diterima. Karim (2004) menjelaskan sebagai berikut:

...Mengapa kalau untung, pembagian berdasarkan nisbah, sedangkan kalau rugi pembagian berdasarkan proporsi modal? Hal ini sebenarnya telah kita bahas pada bab sebelumnya. Jawabnya adalah karena ada perbedaan kemampuan untuk mengabsorpsi/menanggung kerugian di antara kedua belah pihak. Bila untung, tidak ada masalah untuk mengabsorpsi/menikmati untung. Karena sebesar apapun keuntungan yang terjadi, kedua belah pihak akan selalu dapat menikmati keuntungan itu. Lain halnya kalau bisnisnya merugi. Kemampuan *shahibul mal* untuk menanggung kerugian finansial tidak sama dengan kemampuan *mudharib*. Dengan demikian, karena kerugian dibagi berdasarkan proporsi modal, dan karena proporsi modal (finansial) *shahib al-mal* dalam kontrak ini adalah 100%, maka kerugian (finansial) ditanggung 100% pula oleh *shahib al-mal*. Di lain pihak, karena proporsi modal (finansial) *mudharib* dalam kontrak ini adalah 0%, andaikata terjadi kerugian, *mudharib* akan menanggung kerugian (finansial) sebesar 0% pula.

Mengapa terdengar tidak adil? Mengapa *shahib al-mal* harus menanggung kerugian 100% sementara *mudharib* tidak harus menanggung kerugian apapun. Bila bisnis rugi, sesungguhnya *mudharib* akan menanggung kerugian hilangnya kerja, usaha dan waktu yang telah ia

curahkan untuk menjalankan bisnis itu. Jadi, sebenarnya kedua belah pihak sama-sama menanggung kerugian, tetapi bentuk kerugian yang ditanggung oleh keduanya berbeda, sesuai dengan objek mudharabah yang dikontribusikannya...(207 – 208)

2. Ketentuan bagi *mudharib* dalam mengelola usaha. Dalam mengelola modal, *mudharib* dengan seijin *shahib al- maal* dapat menerima tambahan modal dari pihak lain ataupun memberikan sebagian modal tersebut berdasarkan mudharabah kepada pihak lain selama untuk kepentingan usaha. Sehingga *mudharib* tidak diperbolehkan untuk menerima tambahan modal atau meminjamkan kepada pihak lain walaupun untuk kepentingan usaha selama tidak diketahui atau diijinkan pemilik modal. Selain itu pihak yang terlibat dalam mudharabah diperbolehkan untuk melakukan strategi penjualan secara kredit atau mencicil selama seluruh pihak yang terlibat mengetahui dan mengijinkan. Sebaliknya pihak yang terlibat dalam mudharabah diperbolehkan membeli barang yang berkaitan dengan usaha secara kredit selama masing-masing pihak mengetahui dan mengijinkan dimana nilai barang yang dibeli secara kredit tersebut nilainya tidak boleh melebihi modal usaha karena ditakutkan baik modal dan hasil usaha tidak dapat menutupi harga barang tersebut. Selain itu usaha yang dijalankan harus bebas dari unsur riba.
3. Pertanggung jawaban dalam hal keuangan. Dalam mudharabah *shahib al- maal* bertanggung jawab sebesar modal yang telah ditanamkan kecuali apabila dengan seijin *mudharib* meminjam atau membeli barang secara kredit. *Mudharib* bertanggung jawab dalam hal kerugian yang tidak berwujud finansial melainkan keahlian, waktu, dan tenaga yang telah di dedikasikan untuk mudharabah kecuali *mudharib* melakukan kecurangan atau kesalahan.
4. Jangka waktu usaha. Jangka waktu usaha ditentukan oleh kesepakatan pihak-pihak yang terkait dengan mudharabah. Apabila terjadi kematian salah satu pihak maka secara otomatis perjanjian berakhir atau apabila

mudharabah melibatkan lebih dari dua pihak maka dapat dilanjutkan oleh pihak yang lain.

8.4 Menyibak *Agency Problem* Pada Pelaksanaan Akad Mudharabah Bank Syariah dan Mudharib

Agency theory menjelaskan perilaku pihak-pihak yang terikat dalam kontrak khususnya antara pemilik perusahaan dengan manajemen dalam menentukan metode-metode akuntansi. Pemilik perusahaan disebut *principal* mendelegasikan wewenang kepada manajemen atau *agent* untuk menjalankan operasional perusahaan. Konflik kepentingan terjadi ketika *agent* melakukan tindakan-tindakan yang tidak sejalan dengan kepentingan *principal* melalui penyajian informasi akuntansi yang tidak sesuai dengan kenyataan untuk keuntungan pribadi. Teori ini lahir sebagai akibat dipertanyakannya relevansi peranan akuntansi sebagai media informasi yang dilaporkan oleh *agent*. Teori ini merupakan salah satu buah pemikiran kapitalisme yang menempatkan manusia sebagai *homo economicus* dalam memenuhi kebutuhan materi melalui aktivitas yang bebas nilai. Manusia diinterpretasikan sebagai makhluk yang tidak jujur, berkhianat, cenderung menipu dan memanipulasi untuk memenuhi kepentingan individual atau kelompok melalui tanggung jawab yang sudah dilimpahkan kepadanya.

Seperti yang pernah diuraikan di atas, *agency problem* juga menjadi salah satu faktor sulitnya mudharabah dipraktikkan. Kontrak mudharabah antara Bank syariah X dan Koperasi Y tidak luput juga dari *agency problem*. Hanya saja, konteks *agency problem* antara Bank Syariah X dan Koperasi Y sudah sampai pada langkah pencegahan. Bank Syariah menyiapkan formula tertentu untuk mencegah kecurangan yang mungkin dilakukan oleh Koperasi Y dengan membuat sistem nisbah bagi hasil yang mendudukan bank bersih dari segala biaya baik operasional maupun non operasional usaha. Selain itu nisbah bagi hasil dihitung berdasarkan penjualan sebelum harga pokok penjualan sehingga memperkecil ruang bagi Koperasi Y untuk berbuat curang.

Masalah keagenan menimbulkan biaya yang ditanggung oleh *principal* disebut *agency cost*. Contoh dari *agency cost* adalah biaya eksternal seperti audit dan biaya internal yang bersifat samar-samar dan sulit terdeteksi seperti kerugian dari pelaporan laba yang tidak sebenarnya karena kesengajaan maupun faktor subyektivitas dalam menetapkan

angka penyisihan ragu-ragu. Pada dasarnya biaya yang dikeluarkan adalah untuk mencegah terjadinya perilaku oportunistik manajemen yang merugikan *principal*. Akan tetapi teori acapkali dijadikan sebagai alat untuk menjustifikasi kebenaran nilai-nilai tertentu. Ketidajujuran baik dalam tindakan maupun pelaporan formal dalam aktivitas keuangan dianggap sebagai hal yang "manusiawi" karena hampir disemua entitas terjadi. Sehingga pendekatan yang dipergunakan lebih menekankan pada aspek teknis melalui model-model yang sifatnya mengobati sementara waktu.

Agency theory adalah teori yang menjelaskan tentang hubungan antara *principal* dan *agent* dimana *principal* mendelegasikan wewenang kepada *agent* dalam hal pengelolaan usaha sekaligus pengambilan keputusan dalam perusahaan (Jensen dan Meckling, 1976). Hubungan antara *agent* dan *principal* disebut dengan hubungan keagenan atau *agency relationship*, berbagai masalah yang terjadi dalam hubungan tersebut, biaya-biaya yang terjadi dalam hubungan keagenan dan berbagai implikasi penting terhadap pemilihan metode-metode akuntansi dibahas dalam *agency theory*.

Agency theory mendudukan manajemen sebagai *agent* dan pemilik modal (*shareholder* dan *bondholder*) sebagai *principal* dalam sebuah perusahaan. Pemilik modal memberikan tanggungjawab kepada manajemen untuk bertindak atas nama kepentingan pemilik. Berbagai keputusan yang diambil oleh manajemen adalah atas dasar tujuan keuntungan bagi pemilik. Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa *agency theory* lahir dari adanya bentuk korporasi yang memisahkan secara tegas pemilik perusahaan dengan manajemen dalam hal pengawasan dan pengolahan perusahaan

Masalah yang timbul dalam hubungan keagenan dan menjadi perhatian *agency theory* adalah *pertama*, 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*. *Kedua*, sulit dan mahal bagi *principal* untuk membuktikan usaha yang dilakukan manajemen. *Ketiga*, masalah pembagian resiko ketika *principal* dan *agent* memiliki perbedaan resiko yang ditanggung. Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan bahwa *agency problem* terjadi ketika kepemilikan manajer atas saham dalam perusahaan kurang dari 100% sehingga manajer

lebih cenderung bertindak untuk memenuhi kepentingan dirinya sendiri dan tidak berdasarkan pada maksimalisasi nilai dalam pengambilan keputusan pada masalah pendanaan. Hal ini disebabkan terpisahnya fungsi pengelolaan dengan fungsi kepemilikan sehingga resiko yang diakibatkan oleh tindakan manajer sepenuhnya ditanggung oleh *principal* dan manajemen cenderung melakukan pengeluaran yang sifatnya tidak produktif untuk kepentingan pribadinya seperti peningkatan bonus dan gaji.

Kontrak mudharabah mendudukan *mudharib* sebagai *agent* dan *shahib al-maal* sebagai *principal*. *Mudharib* mendapatkan wewenang dari *shahib al-maal* untuk mengambil berbagai keputusan usaha yang sejalan dengan kepentingan *shahib al-maal*. Sehingga mudharabah termasuk bentuk korporasi yang memisahkan secara tegas pemilik perusahaan dengan manajemen dalam hal pengawasan dan pengolahan perusahaan.

- I. (Scot, 1995: 3-5) menjelaskan dua tipe asimetri informasi, yaitu :
 - *Adverse selection*, berhubungan dengan pengungkapan informasi yang harus dipublikasikan oleh pihak manajemen perusahaan. *Adverse selection* terjadi ketika terdapat satu pihak yang memiliki lebih banyak informasi (penyedia informasi) dan pihak lain sebagai pemakai informasi. Pemakai informasi ini bersifat inferior dalam mengakses informasi. *Moral Hazard*, merupakan suatu tindakan yang diakibatkan oleh konsep pemisahan kepemilikan, pengendalian dan pengawasan secara langsung dalam suatu entitas sehingga menyebabkan pemegang saham dan kreditor tidak efektif dalam melakukan observasi yang berhubungan dengan ekspansi dan peningkatan kualitas usaha manajer. Mudharabah menetapkan pemisahan secara penuh antara *mudharib* dan *shahibul maal*. Dengan adanya resiko tidak komitmennya manajer dalam melaksanakan tanggung jawab yang telah dibebankan sehingga dapat menurunkan kinerja manajer, maka salah satu alternative untuk mengatasi hal tersebut adalah melalui *net income* sebagai ukuran kinerja. Pemakaian *net income* sebagai ukuran kinerja karena dua alasan, *pertama*, *net income* memberikan masukan sebagai kompensasi kontrak yang dapat meningkatkan motivasi kinerja manajer. *Kedua*, *net income* memberikan informasi kepada pasar sekuritas dan

kinerja manajer sehingga bagi manajer yang tidak komitmen dengan tanggungjawab yang telah dibebankan akan mengalami kerugian karena mengalami penurunan *income* dan reputasi.

Weston dan Brigham (1994; 21-23) memberikan tiga alternatif kebijakan yang dapat ditempuh bagi *principal* agar *agent* dapat melaksanakan tugasnya dengan penuh tanggungjawab, yaitu:

- Ancaman pengambilalihan kembali wewenang oleh *principal*. Tindakan ini dilakukan apabila manajemen dalam mengambil keputusan usaha terbukti telah merugikan pihak *principal*. Keputusan dikeluarkan secara sengaja oleh manajemen untuk merugikan kepentingan *principal* dan menguntungkan pihak manajemen maka *principal* dapat mengambil alih wewenang yang telah diberikan kepada *agent*.
- Tindakan pemecatan oleh *principal*. Tindakan ini hampir sama seperti pada alternatif pertama di atas dimana jika ditemukan *agent* secara sengaja menggunakan harta kekayaan *principal* untuk kepentingan non produktif atau untuk kepentingan pribadi *agent* sehingga merugikan pihak *principal* maka *principal* dapat melakukan tindakan pemecatan kepada *agent*.
- Mendesain secara efektif struktur insentif manajer. Sebagian besar penelitian yang dilakukan mengenai hubungan kinerja manajemen dengan pola struktur insentif menghasilkan hubungan secara positif dan sebagian besar perusahaan menghubungkan insentif dengan kinerja manajer. Semakin efektif struktur insentif yang diberikan bagi manajer maka terjadi peningkatan kualitas kinerja dalam usaha untuk menaikkan harga saham di pasar.

Dari tiga alternatif kebijakan yang ditawarkan di atas, alternatif desain insentif paling banyak dianut oleh *principal*. Kebijakan ini dilakukan sejalan dengan peningkatan atau penurunan kualitas kinerja manajemen dan pelaksanaan monitoring secara efektif. Dalam hal ini keleluasaan perilaku *agent* dalam menentukan kebijakan yang berhubungan dengan laporan keuangan sangat berkaitan dengan akuntansi keuangan. *Agent* dalam menyusun laporan keuangan memiliki asimetri informasi dapat fleksibel dalam mempengaruhi pelaporan

keuangan untuk memaksimalkan keuntungannya sehingga *principal* melakukan monitoring terhadap kemungkinan penyimpangan yang dilakukan *agent* pada laporan keuangan dan menimbulkan pengeluaran yang harus ditanggung oleh *principal*. Pengeluaran-pengeluaran yang ditanggung oleh *principal* ini disebut sebagai *agency cost*.

8.5 Agency Cost : Konsekuensi Bagi *Principal*(*Shahib al-maal*) atukah *Agent* (*Mudharib*) ?

Agent cost adalah biaya yang berhubungan dengan tindakan *principal* dalam memantau tindakan manajemen agar tindakan yang dilakukan manajemen dapat konsisten dengan kontrak yang telah disepakati antara manajer, pemegang saham dan kreditor. Seluruh biaya yang dikeluarkan adalah tanggungan *principal* dengan asumsi bahwa *principal* sebagai pemilik sumber daya mengharapkan bahwa jumlah yang dikeluarkan dalam *agency cost* lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang timbul jika *agent* melakukan tindakan yang memaksimalkan kepentingannya tanpa adanya tindakan preventif tersebut (Roslender, 1992: 162-163 dalam Absurarrachman dan Ludigdo (2004, 251). *Agency cost* dibagi menjadi dua, yaitu:

1. *Agency cost of equity*. Zimmer dan Whittred (1990, 23) menjelaskan bahwa. *Agency cost equity* adalah hasil dari pengurangan nilai perusahaan (*reduction in firm value*) yang diakibatkan oleh tindakan manajemen sebagai *agent* yang tidak mementingkan kepentingan *shareholder*. Insentif memiliki hubungan yang erat di mana *agent* menunjukkan hasil kinerja yang baik melalui laporan keuangan sehingga manajemen berupaya agar angka-angka akuntansi dapat memaksimalkan kepentingannya. Dalam teori keagenan klasik percaya bahwa kompensasi dapat mempengaruhi masalah-masalah keagenan. Teori keagenan klasik juga membahas adanya *trade-of* antara *insurance* dan intensif yang dipengaruhi oleh resiko yang dihadapi oleh manajemen (Gibbons, 1996 dalam Mahadwarta, 2003).
2. *Agency cost of debt* berkaitan dengan konflik kepentingan yang terjadi antara *shareholder* melalui manajemen dengan pihak kreditor. Dalam hal ini *shareholder* melalui manajemen melakukan transfer kekayaan dari *debtholder* ke dalam perusahaan yang pada akhirnya akan masuk ke tangan *shareholder*. Semakin tinggi

tingkat pembagian deviden maka semakin meningkatkan resiko kreditur sebagai pihak yang meminjamkan dana. Resiko tidak terbayarnya hutang atau dikesampingkannya kepentingan kreditur dalam pembayaran bunga merupakan masalah yang seringkali terjadi dalam kontrak hutang. *Agency cost of debt* ini berkaitan dengan masalah hutang yang berkembang sejalan dengan adanya resiko hutang. Weston dan Brigham (1994, 24) menjelaskan konflik kepentingan antara *shareholder* dengan *debtholder* pada masalah peminjaman berdasarkan suku bunga dipicu oleh tingkat resiko atas arus kas perusahaan yang sangat mempengaruhi tingkat keamanan hutang. Adapun faktor-faktor yang menentukan arus kas perusahaan adalah:

1. Tingkat resiko dari aktiva perusahaan yang ada.
2. Struktur modal periode tertentu dalam hal ini pembiayaan yang berasal dari hutang.
3. Estimasi resiko atas penambahan aktiva di masa yang akan datang.

Ketiga faktor di atas seringkali dijadikan dasar bagi kreditor dalam menentukan jumlah dana, hutang dan tingkat pengembalian atau biaya dari hutang tersebut. *Shareholder* melalui manajemen dapat melakukan tindakan yang merugikan kepentingan kreditor, sehingga kreditor menetapkan batasan-batasan bagi manajemen untuk melakukan tindakan yang tidak bertentangan dengan kepentingan kreditor. Tindakan yang seringkali dilakukan oleh kreditor adalah *bond covenant*. Menurut Zimmer dan Whitred (1990) *bond covenant* memiliki dua konsekuensi, yaitu: *pertama*, *bondholder* menggunakan laporan keuangan sebagai media monitoring atas segala kebijakan yang dilakukan manajemen. *Kedua*, *bond covenant* berhubungan dengan pembatasan prosedur akuntansi sebagai variable pengukuran dalam laporan keuangan yang ditetapkan oleh *bondholders* kepada manajemen.

Seperti yang telah diuraikan di atas, *agency problem* secara otomatis menimbulkan *agency cost*. *Agency cost* adalah biaya yang ditimbulkan oleh aktivitas pemantauan terhadap tindakan *agent* agar selalu konsisten dengan kepentingan *principal* atau tujuan yang disepakati sejak awal kontrak. Artinya *agency cost* dikeluarkan untuk resiko pengambilan keputusan *agent* yang tidak sejalan dengan kepentingan *principal*. *Agency cost* ini ditanggung oleh *principal* dengan asumsi *principal* sebagai pemilik

dana dan resiko dikeluarkan biaya yang lebih besar apabila *agent* dengan leluasa bertindak untuk memenuhi kepentingannya sendiri.

8.6 Agency Problem Dalam Metafora Amanah

Agency theory terlahir dari *mainstream paradigm* dan merupakan bagian dari lingkup *positive accounting research*. Paradigma *mainstream* merupakan salah satu ruang dalam rumah ilmu kapitalis dan *agency theory* sangat kental dengan nilai-nilai kapitalis melalui asumsi dasarnya yang menyatakan bahwa kontrak antara *principal* dan *agent* berdiri di atas konflik kepentingan. *Principal* menginginkan keuntungan yang sebesar-besarnya dengan proses yang sesuai dengan keinginannya sementara *agent* juga menginginkan keuntungan yang sebesar-besarnya dengan proses yang tidak selamanya sejalan dengan keinginan dan kepentingan *principal*. Banyak hasil penelitian menunjukkan proses tersebut merugikan *principal* dan menguntungkan *agent*. Menurut Noreen (1998, 359) dalam Abdurrachman dan Ludigdo (2004) *agency theory* merupakan sebuah teori (ilmu pengetahuan) yang dalam kajian perilaku menyediakan sekumpulan pelajaran-pelajaran berarti yang berkenaan dengan konsekuensi dari perilaku pengambilan keuntungan (*opportunistic*) secara terang-terangan dari individu yang terlibat kontrak. Penjelasan ini menggambarkan bagaimana setiap komunitas yang terlibat dalam kontrak berusaha meraup keuntungan tanpa mengindahkan nilai-nilai etika. Ibarat *gen*, anak yang terlahir dari orang tua yang serakah, kolot, angkuh dan egois, maka anak tersebut kurang lebihnya akan memiliki watak serupa. *Agency theory* yang diturunkan dari paradigma positivis kurang lebihnya akan memiliki watak yang serupa yakni *free value* khususnya nilai-nilai spiritual.

Dalam paradigma fungsionalis, peneliti bersifat independen. Mereka berada di luar area penelitian sehingga nilai-nilai peneliti “diharamkan” mewarnai obyek penelitian. Hal ini berdampak pada hasil penelitian yang tidak dapat menyentuh esensi dari kajian penelitiannya dan terbatas pada penjelasan dan prediksi atas fenomena yang diteliti. Hasil penelitian paradigma fungsionalis adalah teori kaku dan konkret yang syarat dengan balutan materi, tidak mampu memberikan solusi yang efektif pada masalah penelitian meskipun aktor yang terlibat dalam penelitian adalah manusia kreatif yang diberi kelebihan oleh Tuhan berupa akal, pikiran dan hati nurani untuk membangun, merubah maupun memperbaiki melalui proses belajar. Sehingga manusia memiliki kebebasan untuk

berekspresi secara benar dan melahirkan tatanan sosial yang lebih baik dari tatanan sosial sebelumnya. Perubahan tatanan sosial melalui proses kebebasan berfikir dan bertindak dalam bingkai etika akan membebaskan dari keterpenjaraan baik fisik maupun mental sehingga tercipta masyarakat yang bebas, adil, bahagia dan terbebas dari dogma serta ideologi yang membelenggu mereka.

Salah satu bentuk kebebasan berfikir peneliti dalam usaha memasukkan nilai-nilai peneliti pada obyek penelitian adalah mengkonstruksi ulang sebuah teori dengan meleburkannya menjadi sub sistem lain. *Agency theory* dalam metafora amanah merupakan salah satu upaya memberikan sentuhan-sentuhan humanis dan transedental yang bersumber pada wahyu Tuhan. Oleh karena *agency theory* adalah teori yang menjelaskan tentang hubungan antara *principal* dan *agent*, maka berbagai masalah yang terjadi dalam hubungan tersebut, biaya-biaya yang terjadi dalam hubungan keagenan dan berbagai implikasi penting terhadap pemilihan metode-metode akuntansi akan "dihidangkan" dalam sajian yang lebih humanis dan transedental. Dalam bagian ini, dijelaskan bagaimana *agency problem* antara Bank Syariah X dan Koperasi Y dalam bingkai metafora amanah dan *agency cost* diturunkan melalui metafora zakat sebagai derivatif dari metafora amanah.

Upaya memberikan sentuhan-sentuhan humanis dan transedental yang bersumber pada wahyu Tuhan pada *agency theory* telah dilakukan oleh Abdurrachman dan Ludigdo (2004). Dalam tulisannya dikatakan bahwa dengan memfungsikan agama pada *agency theory* akan memberikan batasan-batasan perilaku berupa kode etik bagi seluruh komunitas yang terlibat dalam hubungan tersebut. *Punishment* dan *reward* yang ditetapkan tidak hanya berdasarkan akal rasionalitas manusia yang cenderung terbungkus materi melainkan *punishment* dan *reward* yang berasal dari zat supranatural (Tuhan). Burhanuddin (2004, 23) dalam salah satu bagian tulisannya menyatakan:

Realitas kemiskinan, keterbelakangan dan ketertindasan masyarakat, disinyalir Asgh (2004) bukan sesuatu yang *given* atau semata-mata takdir sosial. Artinya, bukan sebagai takdir yang tidak mungkin ubah, tetapi akibat yang tidak mungkin diubah, tetapi akibat dari struktur yang secara apik dan sistemik, menciptakan kondisi-kondisi tersebut. Melalui agama, kita mesti mengentaskan problematika sosial sembari pada saat yang sama menyelenggarakan perubahan yang revolusioner.

Penegasan yang sama dinyatakan Nabahan (2000) sebagai berikut:

Hinggakini kita belum mengkaji suatu sistem yang kiranya pas dengan kawasan yang dihuni oleh masyarakat Islam, yang nota bene dalam berekonomi, mereka lebih dekat dengan tata moral Islam. Berangkat dari sini, maka target kita adalah mengajukan sistem yang pas dengan

Dalam *agency theory* terdapat konsep pendelegasian wewenang dan tanggungjawab yang merupakan karakteristik dari amanah. Amanah berasal dari kata *amana* yang artinya tidak meniru, terpercaya, jujur, titipan atau segala sesuatu yang dipercayakan kepada manusia, baik yang menyangkut hak dirinya, hak orang lain, maupun hak Allah SWT (Ensiklopedi Islam, 1994). Dalam pengertian nilai dan akhlak amanah adalah menghargai kepercayaan. Amanah dalam pengertian lain adalah tanggung jawab yang diterima oleh seseorang yang kepadanya diberikan kepercayaan bahwa ia dapat melaksanakannya sebagaimana yang dituntut tanpa mengabaikannya. Amanah pada *agency theory* yang berpijak murni dari paradigma fungsionalis berbeda dengan konsep amanah yang berasal dari wahyu Tuhan. Hubungan keagenan yang terjalin dalam *agency theory* paradigma fungsionalis bersifat *value free* sehingga tidak ada landasan etika yang membatasi perilaku *principal* dan *agent*. Masing-masing pihak berusaha mewujudkan keinginannya melalui perilaku yang sebebas-bebasnya tidak dibatasi oleh kode etik. Sementara hubungan keagenan yang dimetaforakan amanah mendasarkan hubungan tersebut pada pertanggungjawaban kepada si pemberi amanah yaitu Tuhan. *Principal* memegang amanah dari Tuhan sebagai pemilik modal untuk menjaga dan mengelola sebaik-baiknya. *Agent* menjalankan amanah tidak hanya dari *principal* melainkan juga kepada Tuhan sehingga pertanggungjawabannya tidak terbatas kepada *principal* akan tetapi juga kepada Tuhan. Konsep ini terlahir dari tugas yang diemban manusia sebagai wakil Allah di bumi bahwa segala perbuatannya adalah bentuk pengabdian kepada Tuhan.

Amanah adalah terpercaya dan bertanggung jawab. *Agency problem* adalah tindakan yang dilakukan tidak sejalan dengan kepentingan atau tujuan salah satu pihak berwujud *asimetri informasi* dan *moral hazard*. Apabila dikaitkan dengan pernyataan di atas *agency*

problem sama dengan sikap tidak amanah. *Agency problem* yang terjadi antara Bank Syariah X dan Koperasi Y belum terjadi secara konkrit, hanya saja sudah mencapai tahap pencegahan atau kebijakan Bank Syariah X dalam menurunkan kemungkinan terjadinya *asimetri informasi* dan *moral hazard*. Kebijakan Bank Syariah X dalam mengendalikan Koperasi Y untuk berbuat sesuai dengan kepentingan Bank Syariah X melahirkan tindakan tidak amanah baru dengan mengalihkan dana pembiayaan untuk produk simpan pinjam yang tidak sesuai dengan kesepakatan awal, berbasis bunga, dan menyusun laporan keuangan berisikan data-data keuangan palsu usaha distributor beras dengan nilai pendapatan disetarakan dengan *expected return* bank. Tindakan tidak amanah ini sebenarnya merupakan wujud dari sikap *risk averse* terhadap *asimetri informasi* dan *moral hazard* yang mungkin dilakukan oleh Koperasi Y. Kondisi ini diketahui oleh staf bank syariah X dan menjadi rahasia umum bagi bank syariah X secara keseluruhan. Maka dapat dikatakan, alternatif kebijakan yang dipilih oleh Bank Syariah X dalam mengendalikan Koperasi Y agar mengambil keputusan sesuai dengan kepentingan bank tidak efektif. Fenomena yang terjadi menunjukkan *agency problem* antara bank syariah X dengan deposan karena bank syariah tidak jujur menyalurkan dana nasabah untuk usaha yang berbasis syariah dan pendapatan yang tidak sesuai dengan kenyataan dan sikap *risk averse* bank syariah X terhadap resiko *asimetri informasi* dan *moral hazard* koperasi Y melahirkan sistem yang menjadikan koperasi Y tidak amanah. Kebijakan Bank Syariah X dalam mencegah *asimetri informasi* dan *moral hazard*, menjauhkan mudharabah dari nilai-nilai syariah. Sebagai pembatasan masalah, yang dibahas disini adalah *agency problem* antara Bank Syariah X dengan Koperasi Y.

Dalam upaya mengatasi masalah keagenan pada mudharabah melalui metafora amanah antara Bank Syariah X dan Koperasi Y dapat digali dari kedalaman masing-masing pihak dalam menangkap dan memahami amanah meskipun kepahaman belum menentukan keharmonisan dengan tindakan akan tetapi cara pandang sedikit banyak mencerminkan motivasi atau *spirit* dalam menjalankan mudharabah. Selain itu esensi dari *agency problem* adalah terkikisnya sikap komitmen terhadap tanggung jawab dan dalam konsep Islam erat kaitannya dengan tindakan tidak berlaku amanah. Bank syariah X dan koperasi Y memiliki pendapat yang sama atau mungkin berbeda dalam menangkap makna amanah. Berikut ini pendapat Pimpinan Cabang bank syariah X mengenai amanah:

...Amanah bagi kami adalah bagaimana mengelola secara profesional dana yang telah dititipkan oleh nasabah kepada kami. Bagaimanapun mereka mengamanahkan uangnya untuk mendapatkan keuntungan dan keamanan. Dan kami sama halnya seperti bank lain juga berusaha keras untuk mendapatkan keuntungan selain sebagai sikap profesionalisme kami dalam mengelola dan memberikan kepuasan nasabah juga untuk operasional bank...

Sedangkan Ketua koperasi Y sebagai *mudharib* memberikan komentar amanah dalam *persepekif*-nya sebagai berikut:

Tentu saya menjaga amanah untuk mengelola dana ini untuk proyek-proyek yang sesuai dengan yang saya sampaikan dulu. Kami harus bertindak jujur khususnya dalam melaporkan keuntungan usaha ini. Ini adalah tanggung jawab kami karena agar selain saya menjaga hubungan baik dengan bank x juga memudahkan kami untuk mendapatkan tambahan modal baru karena kemampuan untuk menjaga kepercayaan. Apalagi tidak semua nasabah bisa mendapatkan jenis pembiayaan seperti ini (*mudharabah*). Hanya saja terkadang hasil usaha yang naik turun mempengaruhi hasil kami terutama setelah pembagian keuntungan....

Dari informasi di atas, masing-masing pihak memberikan pandangan tentang makna amanah sesuai dengan peran mereka. Pada dasarnya baik bank syariah X maupun koperasi Y menyadari masing-masing pihak memiliki tanggung jawab untuk menjaga dan mengelola dana. Amanah bagi kedua pihak adalah terbatas pada bagaimana menjaga agar tidak terjadi kerugian atau sebaliknya bagaimana agar dapat menghasilkan keuntungan sedangkan bagi koperasi Y menjaga amanah dilakukan agar memiliki kredibilitas yang baik di mata bank syariah X dengan harapan bisa mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan tambahan modal kerja. Bagi bank, menjaga amanah dilakukan untuk memberikan kepuasan bagi nasabah, dapat menutup *operational cost* bank, dan tujuan-tujuan lain yang masih terbatas pada tataran material. Ketika disinggung lebih jauh mengenai tidak amanahnya pelaksanaan *mudharabah* sehingga rentan dengan kerugian

yang harus ditanggung oleh masing-masing pihak yang terlibat dalam kontrak termasuk deposit, berikut pernyataan Pimpinan Bank Syariah X:

...Kebersihan usaha termasuk komitmen kami. Bank syariah X tidak munafik menjadikan laba sebagai salah satu tujuan dan penilaian kinerja baik bagi kami maupun nasabah pembiayaan. Perhatian terhadap zakat, infaq dan shodaqoh juga memiliki prioritas yang tidak kalah penting seperti laba. Anda tau sendiri untuk mengeluarkan zakat dituntut kebersihan dan anda juga tahu kami harus memegang amanah dana pihak ketiga dengan mengelola dalam koridor kebersihan dan menghasilkan laba yang optimal. Itu adalah amanah bagi kami. Kami wujudkan semua itu dalam kontrak kerja yang efektif dan terjaga pengawasan pelaksanaannya.

Dari pernyataan di atas menyiratkan Pimpinan Bank Syariah X menjamin kebersihan usaha dari unsur-unsur yang menjaukan dari nilai syariah. Fenomena menggambarkan kondisi yang jauh berbeda dengan yang diutarakan oleh Pimpinan bank syariah X. Sementara itu AO bank syariah memberika pendapat berbeda dengan AM bank syariah sebagai berikut:

Kami sudah mengamanahkan dana untuk proyek-proyek sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak. Bahkan sudah tercantum dibawah perlindungan hukum dimana bila diselewengkan untuk proyek lain maka hukum yang akan berbicara. Sehingga kalau akhirnya dipergunakan untuk usaha lain ya yang menanggung dosa bukan kami melainkan nasabah. Bagaimanapun keamanan dana nasabah penabung adalah utama dan memberikan distribusi yang layak bagi mereka juga adalah prioritas utama.

Bank syariah menggunakan atribut “kemanan dana pihak ketiga” melakukan kebijakan untuk kepentingannya sendiri dengan membiarkan terjadinya penyelewengan dana beserta laporan keuangannya. Koperasi Y menggunakan dengan alasan mencegah kebangkrutan berlaku untuk kepentingannya sendiri mengalihkan dana ke produk yang tidak sesuai dengan kesepakatan dan membuat laporan keuangan palsu. Meskipun proses

tidak sesuai dengan nilai syariah tidak menjadi masalah karena prioritas utama adalah keselamatan dana dan keuntungan.

Aktivitas bisnis dalam Islam tidak dapat dilepaskan dari nilai-nilai spiritual. Yusanto dan Widjajakusuma (2001) menjelaskan bisnis Islami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram). Bisnis merupakan salah satu media atau alat yang tidak hanya bertujuan menghasilkan materi akan tetapi juga untuk meningkatkan kesadaran spiritual melalui proses pengelolaan dan pembelanjaan yang halal. Oleh karena itu Islam dalam menjaga amanah tidak hanya terbatas pada bekerja secara profesionalisme dan bertanggung jawab pada sesama individu (terbatas pada makhluk) yang terlibat dalam kerjasama melainkan juga menjaga amanah yang diberikan oleh Substansi Tertinggi yaitu Tuhan. Syariah memiliki tujuan utama untuk mendidik setiap manusia, mendapatkan keadilan dan merealisasikan keuntungan bagi setiap manusia di dunia dan akhirat (Kamali, 1989). Syariah mengatur setiap aspek kehidupan umat muslim baik politik, ekonomi dan sosial dengan menjaga keyakinan, kehidupan, akal dan kekayaan mereka (Abdalati, 1975). Bank yang memilih jati dirinya syariah melalui berbagai produk yang berlabel syariah, baik *shahib al-maal* dan *mudharib* sebagai pengguna fasilitas produk bank syariah harus menyadari bahwa nilai-nilai spiritual harus dijadikan sebagai motivasi riil yang diimplemetasikan secara konkrit baik dalam analisis berpikir (abstrak) dan praktik. Islam menganggap bahwa materi bukan tujuan semata-mata atau utama dalam aktivitas sosial ekonomi melainkan pencapaian kedudukan yang mulia pada *realitas akhir* ketika pertemuan dengan Tuhan itu berlangsung. Apabila hal ini disadari baik oleh *shahib al- maal* dan *mudharib*, maka prinsip pembiayaan mudharabah dapat berjalan dengan baik sesuai aturan yang tertuang dalam fiqih.

Dari uraian di atas dikaitkan dengan dua pernyataan yang dilontarkan bank syariah X dan koperasi Y terlihat bahwa kedua belah pihak masih menganggap amanah sebatas mengelola dana secara bertanggung jawab dan profesional untuk memberikan *return* yang positif bagi dana pihak ketiga dan menutupi operasional bank. Koperasi Y mengelola dana untuk proyek-proyek yang sesuai dengan kesepakatan dan berharap dengan bekerja secara profesional serta bertanggung jawab memberikan nilai positif sehingga

memudahkan pengajuan pembiayaan berikutnya. Pemahaman kedua belah pihak diatas melalui pernyataan yang bersifat "spontan" memberikan gambaran pemahaman yang belum matang tentang esensi amanah sesungguhnya bahwa profesionalisme dan tanggung jawab *shahib al-maal* tidak saja untuk menjalankan amanah deposit atau kejujuran *mudharib* melainkan lebih dari itu adalah menjaga amanah yang diberikan oleh substansi tertinggi yaitu Tuhan. Kurangnya kesadaran akan nilai amanah secara *kaffah* adalah benih pertama resiko berlaku tidak amanah. Benih ini dapat tumbuh dan hidup menjadi ketidakjujuran, kecurangan, manipulasi data, tidak adil dan khianat. Inilah yang disebut sebagai *agency problem* yaitu ketika pihak-pihak yang terikat dalam kontrak bertindak tidak untuk kepentingan bersama melainkan untuk kepentingan pribadi atau kelompok.

Amanah sangat dekat dengan konsep adil. Mengambil sikap tidak amanah sama dengan bersikap tidak adil. Tidak adil pada diri sendiri karena berlaku tidak amanah dan tidak adil pada orang lain karena pengkhianatan akibat tidak amanah. Al-Attas (1966) menyatakan bahwa ketika individu melakukan tindakan yang salah maka sebenarnya dia telah melakukan tindakan yang tidak adil pada dirinya sendiri sebab fitrah manusia adalah bertindak yang benar. Ruh terdalam manusia memiliki fitrah untuk bertindak yang benar seperti memegang amanah, maka apabila dia tidak amanah sama dengan tidak adil bagi ruh yang sebenarnya pemegang amanah. Cara pandang manusia sebagai makhluk yang memiliki kepentingan dan tujuan untuk dirinya sendiri dan sosial mempengaruhi metode dan media untuk mencapai tujuan tersebut. Amanah adalah sifat tepercaya dan bertanggung jawab yang bisa dimiliki jika selalu menyadari bahwa apa pun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat dia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT (*ihsan*) (Yusanto dan Widjajakusuma, 2001). Memandang segala aspek kehidupan termasuk sosial ekonomi sebagai manifestasi amanah akan berpengaruh terhadap cara berpikir, bertindak dan menikmati hasil dari pola pikir dan tindakannya. Metafora amanah memandang manusia sebagai makhluk yang dalam setiap jengkal berpikir dan bertindak, mengelola dan menikmati tidak lepas dari tanggung jawab terhadap diri, manusia dan makhluk lain, alam dan Tuhan. Peran dan tugas yang berat ini merupakan konsekuensi logis bagi siapa yang telah menjadi manusia sesuai dengan ketetapan Tuhan berikut ini:

Ingatlah ketika Rabb-mu berfirman kepada Malaikat: "Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka Bumi (QS. Al Baqarah, 30)

Dialah yang menjadikan kami khalifah-khalifah di muka bumi (QS 35, 39)

Implementasi amanah mempengaruhi pada aktivitas sosial ekonomi seperti bagaimana cara mendapatkan harta, mengelola harta, mendistribusikan harta bahkan dalam kepemilikan harta. Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan masalah yang menyebabkan *agency problem* pada kontrak *mudharabah* antara bank syariah X dan koperasi Y adalah sikap "fobia" bank syariah X terhadap resiko kecurangan koperasi Y yang menimbulkan sikap tidak percaya dan prasangka buruk membuahkan sistem yang menekan koperasi Y dan mengakibatkan aplikasi *mudharabah* menjauhi nilai syariah. Dari nisbah bagi hasil yang terlalu tinggi sampai dengan "pembersihan diri" bank syariah X dari semua unsur biaya yang timbul dari aktivitas operasional maupun non operasional usaha. Oleh karena itu, metafora amanah menyelesaikan masalah ini dengan mengembalikannya pada hakikat diri manusia untuk bersikap "menjadi amanah" melalui nilai-nilai yang dibawa oleh metafora amanah secara tersirat maupun konkrit dalam bentuk sistem yang lebih mendorong untuk bersikap amanah dan adil.

8.7 Nilai - nilai Metafora Amanah : Mengatasi Agency Problem Dalam Konteks Normatif

Metafora amanah membawa motivasi spiritual, sosial dan material. Secara spiritual metafora amanah menempatkan *shahib al-maal* dan *mudharib* sebagai pihak yang terpercaya dan bertanggung jawab dalam menjalankan peranan dan tugas dari Tuhan sehingga sepanjang perjalanan peranan mereka adalah manifestasi pengabdian kepada Tuhan. Motivasi sosial bersumber dari motivasi spiritual adalah dengan menetapkan zakat dan infaq sebagai bentuk kesadaran bahwa kesejahteraan umat tidak hanya sebatas visi dan misi melainkan diimplementasikan secara konkrit. Melalui motivasi sosial Bank syariah X ditempatkan sebagai amil profesional, memegang amanah untuk mengelola dana infaq selain untuk peningkatan kesejahteraan umat juga secara proporsional untuk menjaga kelangsungan bank syariah itu sendiri. Motivasi material melalui kemitraan mengelola usaha tidak dapat dipisahkan dari orientasi keuntungan bisnis. Usaha dilakukan untuk menghasilkan keuntungan dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan masing-masing pihak sehingga tidak semata-mata bertujuan sosial spiritual melainkan juga material. Hal ini sesuai dengan prinsip keseimbangan dalam Islam dimana aspek material

adalah tujuan usaha akan tetapi tanpa mengesampingkan tujuan sosial dan nilai-nilai spiritua. Motivasi yang diusung oleh metafora amanah apabila diciptakan dalam bentuk budaya kerja dapat dipastikan konflik kepentingan yang terjadi pada *agency problem* berkurang. Budaya adalah segala nilai, pemikiran, serta simbol yang mempengaruhi perilaku, sikap, kepercayaan, serta kebiasaan seseorang dan masyarakat (Suwarman, 2003 dikutip dari Hafidhudin, 2003). Oleh karena itu apabila metafora amanah sudah berhasil menjadi nilai, pemikiran, simbol dalam mudharabah, maka dipastikan mempengaruhi perilaku, sikap, kepercayaan dari komunitas yang berada di dalam mudharabah. Di bawah ini alasan logis metafora amanah dapat mereduksi *agency problem* pada mudharabah yaitu:

- I. Metafora amanah yang diturunkan dalam metafora zakat dan infaq melunturkan nilai-nilai materialisme, individualisme, dan hedonisme yang melekat pada *agency theory* sebagai salah satu ilmu yang lahir dari paradigma *positivisme*. Metafora amanah memberikan nuansa yang humanis dan religius melalui pengenalan fungsi dan tanggung jawab sebagai bentuk amanah kepada Substansi yang Paling Tinggi yaitu Tuhan. Pendelegasian wewenang pada entitas bisnis dan kontrak kerjasama dalam bentuk kemitraan dalam metafora amanah merupakan sarana untuk mengelola dan mendistribusikan harta atas nama Tuhan sebagai pemberi amanah. Pemahaman ini memberikan kepuasan tidak saja bagi *principal* dan *agent* melainkan juga pihak lain. Tujuan dari metafora amanah adalah menyebarkan rahmat bagi seluruh alam. Berikut komentar Ketua I Koperasi Y (sebagai *agent* atau *mudharib*) menyikapi metafora amanah:

Saya sangat setuju dengan misi yang dibawa metafora amanah. Baru kali ini saya sadar bahwa manusia diciptakan sebagai khalifah di muka bumi. Memang betul harta bukan mutlak milik kita sendiri tetapi sekedar amanah dari Tuhan untuk kita jaga dan kelola....

Hal senada dilontarkan pula oleh AO bank Syariah X yang dalam hal ini berperan sebagai *shahib al-maal*, yaitu:

Apapun peranan yang diberikan Allah adalah amanah. Sebagai karyawan bank, anak, suami, ayah, teman dan sebagainya merupakan amanah. Metafora amanah membawa imajinasi kita untuk berperan sebagai manajer Allah dan sebagai manajer-Nya semua yang kita lakukan selalu dimintai pertanggung jawaban.

Pernyataan diatas lahir dari dua pihak yang memiliki peranan berbeda, *shahib al-maal* dan *mudharib*, akan tetap memiliki perspektif yang hampir sama tentang harta, tanggung jawab, dan amanah. Dua pihak yang dalam *agency theory* diposisikan sebagai pihak yang selalu bertentangan dalam hal kepentingan dan tujuan yang diakibatkan oleh motivasi materi, oleh metafora amanah didudukkan dalam posisi yang sama yaitu sebagai manajer Tuhan meski dalam bentuk peranan yang berbeda. Masing-masing memiliki amanah untuk menjalankan fungsi dan tugasnya dengan Tuhan sebagai pemimpinnya sehingga cara berpikir dan bertindak tidak pernah putus dari PenglihatanNya dan PendengaranNya. Nilai terpenting adalah kesadaran untuk tunduk dan pasrah kepada Tuhan. Konsekuensinya baik berpikir maupun bertindak dioperasikan di atas hamparan nilai-nilai etika bisnis yang dalam hal ini etika bisnis Islam. Menjaga kehormatan dirinya dihadapan Tuhan dengan memberikan yang terbaik melalui "dapat dipercaya" hanya lahir dari kejujuran. Dengan kata lain, kinerjanya dinilai tidak lagi oleh sistem yang dibangun manusia melainkan dinilai secara langsung saat itu juga oleh sistem yang dibangun Tuhan melalui ruh, akal dan hati nurani. Metafora amanah dibangun melalui sebuah sistem menyalurkan transformasi positif kepada masing-masing diri untuk tidak berlaku curang tetapi jujur, untuk menjaga komitmen dan tidak ingkar janji serta setia dengan akad kerjasama dan tidak mengkhianati. Proses ini secara langsung akan mengurangi *agency problem* yang secara otomatis mengurangi *agency cost*.

2. Metafora amanah mengandung nilai spiritual, sosial dan material dalam perspektif zakat. Zakat dan infaq merupakan dua sejoli yang memiliki persamaan tujuan hanya berbeda dalam ranah hukum. Zakat hukumnya adalah wajib dengan aturan yang paten mengenai obyek zakat, nishab dan haul

sementara infaq hukumnya sunah akan tetapi pada kondisi tertentu akan menjadi wajib. Infaq jumlahnya bersifat sukarela sehingga lebih dinamis dan fleksibel, namun baik zakat maupun infaq memiliki tujuan yang sama. Tujuan Islam mewajibkan zakat dan sangat menganjurkan untuk berinfaq tidak hanya sebatas mengeluarkan dan mengumpulkan harta untuk sekumpulan komunitas yang fakir dan miskin atau untuk meningkatkan jumlah kas pada baitul maal melainkan lebih dari itu zakat infaq menghapus sifat hedonisme dan mendudukan manusia lebih berharga nilainya daripada harta serta tidak diperbudak oleh harta. Apabila manusia sudah menjadi tuannya harta maka harta bukan sebagai tujuan utama melainkan hanya alat, media atau jalan untuk mengabdikan kepada Tuhan sehingga kecurangan, manipulasi data dan pengkhianatan terhadap janji tidak memiliki tempat sama sekali. Zakat adalah "formula" menyembuhkan tamak dan rakus terhadap harta sebagai sumber kecurangan dan pengkhianatan. Berikut penjelasan Qardhawi (1986) mengenai harta dalam perspektif zakat:

Zakat dari segi lain, merupakan suatu peringatan terhadap hati akan kewajibannya kepada akhirat serta merupakan **obat**, agar hati jangan tenggelam kepada kecintaan akan harta dan kepada dunia secara berlebih-lebihan. Karena sesungguhnya tenggelam kepada kecintaan dunia, sebagaimana dikemukakan oleh ar-Razi, dapat memalingkan jiwa dari kecintaan kepada Allah dan ketakutan kepada akhirat. Dengan adanya syariat memerintahkan pemilik harta untuk mengeluarkan sebagian harta dari tangannya, maka diharapkan pengetahuan itu dapat menahan kecintaan yang berlebih-lebihan terhadap harta, menahan agar jiwa tidak dikuasainya dan memberikan peringatan bahwa kebahagiaan hidup itu tidaklah akan tercapai dengan penundukan jiwa terhadap harta, akan tetapi justru kebahagiaan itu bisa dicapai dengan menginfakkan harta, demi rangka mencari ridha Allah. Maka kewajiban zakat itu merupakan obat yang pantas dan tepat

dalam rangka mengobati hati agar tidak cinta dunia secara berlebih-lebihan (pp.858).

Zakat memiliki pandangan tersendiri terhadap harta sehingga apabila zakat diaplikasikan secara konkrit menjadi sebuah simbol atau nilai dalam komunitas akan memberikan pengaruh bagaimana komunitas tersebut dalam memandang dan menyikapi harta. Harta merupakan sebuah amanah yang harus terjaga kebersihan dan kesuciannya karena harta halal adalah makanan terbaik, dan terdapat hak orang lain didalamnya. Sikap yang tidak sesuai dengan fitrah dalam memperlakukan harta tidak mendapatkan tempat apabila zakat menjadi motivasi nilai, simbol, kepercayaan serta kebiasaan bagi *agent* dan *principal*. Zakat dapat mereduksi *agency problem* ketika zakat menjadi nilai, simbol, kepercayaan serta kebiasaan *shahibul mal* dan *mudharib*. Triyuwono (2007) menjelaskan makna metafora zakat dalam menciptakan realitas organisasi sebagai berikut:

...*Pertama*, ada transformasi pencapaian nilai laba bersih (yang maksimal) ke pencapaian zakat. Ini berarti bahwa pencapaian zakat bukan merupakan tujuan akhir (*the ultimate goal*) perusahaan, tetapi hanya sekedar tujuan antara. *Kedua*, karena yang menjadi tujuan zakat adalah zakat, maka segala bentuk operasional perusahaan harus tunduk pada aturan main (*rules of game*) yang ditetapkan dalam syariah. *Ketiga*, zakat mengandung perpaduan karakter kemanusiaan yang seimbang antara karakter egoistik (*egoistic, selfish*) dan altruistik/sosial (*altruistic*) mementingkan lebih dulu kepentingan orang lain daripada kepentingan pribadi....*Keempat*, zakat mengandung nilai emansipatoris. Ia adalah lambang pembebas manusia dari ketertindasan ekonomi, sosial, dan intelektual, serta pembebas alam dari penindasan dan eksploitasi manusia. *Kelima*, zakat adalah jembatan penghubung anantara aktivitas manusia yang

profan (duniawi) dan suci (ukhrowi). Ia (zakat), sebagai jembatan , memberikan kesadaran ontologis bagi diri manusia bahwa segala bentuk kegiatan selalu berkait erat dengan kedudukan manusia di hadapan Tuhan kelak di akhirat. (194)

Dari pernyataan di atas, realitas organisasi yang di metaforakan zakat akan mendapat tranformasi nilai-nilai yang di bawa oleh zakat seperti kebersihan, kesucian, halal, dan sebagainya sehingga mempengaruhi perilaku seluruh komponen organisasi seperti manajemen, *stockholder*, karyawan, sistem, bahkan informasi-informasi baik keuangan maupun non keuangan perusahaan.

3. Metafora amanah mereduksi *agency cost* melalui sistem penghitungan bagi hasil. *Agency cost* merupakan biaya yang timbul dari aktivitas pemantauan *principal* terhadap *agent* untuk mengeliminasi *asimetri informasi* dan *moral hazard*. *Agency cost* dalam *agency theory* sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal dengan asumsi bahwa *principal* adalah sebagai pemilik dana dan menganggap biaya yang dikeluarkan akan jauh lebih besar apabila kecurangan dilakukan oleh *agent*. Untuk itu *agency cost* dianggap lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan oleh *principal* akibat tindakan *agent* yang tidak sesuai dengan tujuan atau kepentingan *principal*. Seluruh biaya yang berkaitan dengan aktivitas usaha termasuk pemantauan dan penempatan tenaga ahlipada *aqad mudharabah* antara Bank Syariah X dan Koperasi Y di atas ditanggung oleh Koperasi Y. Kondisi ini berdampak langsung terhadap hasil usaha *mudharib* dan bagi hasil yang didapatkan oleh *mudharib*. Ketua I Koperasi Y menjelaskan hal ini sebagai berikut:

Kami sadar sekali dengan resiko yang dihadapi oleh pihak Bank. Akan tetapi sangat berat beban yang harus kami tanggung apabila kami menanggung seluruh biaya bahkan diluar biaya operasional. Mestinya tenaga ahli tersebut bekerja untuk kepentingan bank, sehingga lebih adil apabila bank-lah yang menanggung biayana.

Bagi hasil produksi berdasarkan sistem zakat infaq mengkategorikan gaji atau imbalan pengawas, tenaga ahli termasuk pada *fixed cost* dan termasuk tanggungan bank. Hal ini sangat logis karena selain berapapun jumlah produk yang terjual, imbalan atau gaji jumlahnya tetap dan tenaga ahli bekerja diatas kepentingan bank. Menurut perspektif struktur organisasi, pengawas internal termasuk dalam karyawan bank dan *external auditor* adalah *partner* bank dan merujuk pada gagasan Ahmed (2003), biaya auditor dapat dijadikan sebagai media *punishment* dan *reward* bagi *mudharib* dalam penyajian pendapatan. *Punishment* diberikan dengan membebaskan biaya eksternal auditor kepada *mudharib* apabila melakukan kesalahan dalam melaporkan laba. *Reward* diberikan dengan membebaskan *mudharib* dari biaya audit apabila hasil audit oleh pihak eksternal tidak mengindikasikan kecurangan. Konsep zakat di atas memasukkan gaji pengawas dalam *fixed cost* dan termasuk biaya yang ditanggung oleh bank sehingga terjadi penurunan *agency cost* yang dibebankan kepada *mudharib*. Selama ini tenaga ahli dalam melakukan pengawasan pada bank seringkali mengalami kendala *asimetri informasi* mengenai bidang usaha yang digeluti oleh *mudharib*. *Mudharib* dipastikan jauh lebih mengerti proses dan distribusi usaha sehingga peluang melakukan manipulasi data cukup besar. Penetapan bagi hasil produksi memberikan kemudahan bagi bank untuk mengeliminasi manipulasi data. Pemantauan bisa dilakukan kapan saja dan estimasi pendapatan bank lebih akurat karena yang menjadi sumber data adalah laporan produksi dan jumlah produk yang terjual sedangkan produk yang belum terjual tidak termasuk dalam pendapatan bank. Estimasi pendapatan bank mudah dilakukan karena bagi hasil tidak lagi dalam bentuk pendapatan akhir melainkan pendapatan per produk atau bagi hasil setiap unit yang terjual, sedangkan untuk perusahaan dagang melakukan pemeriksaan melalui faktur pembelian barang dan bukti barang yang telah terjual. Kelemahan pada bagi hasil produksi sulit untuk diterapkan pada perusahaan dagang yang menjual multi produk karena untuk menghitung bagi hasil per unit multi produk yang terjual tidak mudah. Oleh karena itu pada perusahaan multi produk adalah tetap melakukan bagi hasil pada pendapatan total tetapi pemantauannya tetap penjualan per unit multi

produk dengan melihat faktur pembelian barang dan faktur barang yang sudah terjual. Kemudahan ini diharapkan dapat menurunkan resiko manipulasi data yang secara otomatis menurunkan *agency cost*. Sebagai masukan penting bagi bank perlu kiranya pada awal-awal pembiayaan untuk lebih mendalami permasalahan *mudharib* dan karakteristik usahanya dengan menunjuk individu yang ahli pada obyek usaha sebagai wakil bank. Imbalan bagi tenaga ahli eksternal diatas merupakan tanggungan bank dan bebannya tidak besar karena bersifat sementara. Sistem yang telah diuraikan diatas memiliki kekuatan untuk mendorong pihak yang terlibat dalam mudharabah berlaku amanah.

8.8 Zakat : Derivatif Metafora Amanah Mengatasi Agency Problem

Zakat ditinjau dari segi bahasa berarti berkah, tumbuh, bersih, suci, terpuji dan baik (Qardhawi, 1987). Secara istilah, zakat adalah bagian dari harta dengan persyaratan tertentu dimana Allah SWT mewajibkan kepada pemiliknya untuk memberikan kepada yang berhak menerimanya dengan persyaratan tertentu (Hafidhuddin, 2002). Tidak kurang dari tiga puluh kali kata zakat disebut-Nya di dalam Al-Qur`an dan dua puluh tujuh kali disebutkan bersamaan dengan perintah shalat. Ini merupakan sebuah pesan bahwa zakat tidak hanya perintah secara spiritual semata melainkan dapat dan harus dijadikan sebagai sistem sosial ekonomi manusia karena kedudukan yang pasti tersebut. Zakat memiliki posisi sangat penting, strategis, dan menentukan, baik dilihat dari sisi ajaran Islam maupun dari sisi pembangunan kesejahteraan umat (Hafidhudin, 2002). Berikut ini beberapa pesan baik firman maupun hadist yang mencerminkan janjiNya bahwasanya zakat berbeda dengan biaya yang akan mengurangi harta melainkan sebaliknya zakat menyuburkan harta:

”Allah memusnahkan riba dan menyuburkan shadaqah ” (Q, 2: 276)

”Barang apa saja yang kamu infaqkan, Allah akan menggantinya” (Q, 34 :39)

”Harta tidak akan berkurang karena shadaqah” (Hadist Riwayat Tirmizi)

Harta yang harus dizakati menurut Hanfidhuddin (2002) yaitu *pertama*, harta yang didapatkan dengan cara yang halal. Esensi dari pernyataan ini adalah barang yang dihasilkan haruslah barang yang halal, cara untuk mendapatkannya baik dalam strategi

maupun pengolahannya (bila itu melalui proses produksi) harus sesuai dengan syariah. Harta yang dihasilkan dari penipuan dianggap tidak diterima. *Kedua*, harta tersebut berkembang atau berpotensi untuk dikembangkan, seperti melalui kegiatan usaha, perdagangan, melalui pembelian saham, atau ditabungkan, baik dilakukan sendiri maupun dengan pihak lain. Esensi dari poin kedua ini adalah bahwa harta yang dihasilkan secara individu maupun bersama-sama maka wajib untuk dizakati. *Ketiga*, harta tersebut menurut jumhur ulama harus mencapai *nishab* yaitu jumlah minimal yang menyebabkan harta terkena wajib pajak. *Keempat*, sumber-sumber zakat tertentu seperti perdagangan, emas dan perak, harus sudah berada atau dimiliki ataupun diusahakan oleh muzakki dalam tenggang waktu satu tahun. *Kelima*, sebagai ulama mensyaratkan kewajiban zakat setelah terpenuhi kebutuhan pokok atau dengan kata lain, zakat dikeluarkan setelah terdapat kelebihan dari kebutuhan hidup sehari-hari yang terdiri atas kebutuhan sandang, papan dan pangan.

Dari penjelasan di atas sebenarnya makna zakat sendiri melingkupi seluruh aspek etika yang dibutuhkan dalam menjalankan sebuah kemitraan. Kemitraan yang dimetaforakan zakat akan mampu mereduksi *moral hazard* dan *adverse selection* karena tentu saja kedua sikap ini tidak sejalan dengan esensi zakat. Bahkan harta yang dihasilkan dari tindakan ini dianggap tidak diterima sebagai sahnya harta yang dizakati.

Aktivitas muamalah khususnya *mudharabah* dapat dibangun dalam realitas yang dimetaforakan oleh zakat. Implikasinya sistem yang dibangun dalam kontrak *mudharabah* tersebut adalah merefleksikan zakat sebagai metafora. Sistem tersebut secara otomatis akan menyebarkan nilai-nilai zakat bagi *shahib al-maal* dan *mudharib*. Sistem tersebut merekonstruksi menjadi budaya yang berpengaruh pada komunitas yang berada di dalam naungan sistem. Banyak penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa budaya organisasi yang menjunjung tinggi nilai-nilai etika sangat berpengaruh pada kualitas kinerja. Indriantoro (2000) menemukan bahwa penurunan dan peningkatan kinerja disebabkan oleh budaya perusahaan. Temuan ini didukung oleh penelitian Kotter dan Hasket (1992) bahwa budaya memiliki nilai dominan dalam organisasi dan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan dalam jangka panjang. Sementara penelitian yang dilakukan oleh Ernawan (2004) membuktikan bahwa budaya dan orientasi etika berpengaruh secara signifikan tidak saja pada sisi kinerja keuangan melainkan juga

pada perilaku karyawan, cara kerja dan motivasi para manajer dalam mencapai tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Horrison dan Jokes (1992) melihat budaya dalam organisasi sebagai watak organisasi dan watak ini berbeda antara satu perusahaan dengan yang lain bergantung pada budaya yang dibangun. Kesimpulannya adalah bagaimana kita membangun budaya yang menjunjung tinggi nilai-nilai etika syariah. Membangun budaya tersebut dapat diawali dalam sebuah sistem yang berbentuk model bagi hasil yang dimetaforakan oleh zakat sehingga pembatasan dilakukan untuk menghindari sikap tidak konsisten adalah dengan menetapkan nilai zakat sebagai salah satu klausul perjanjian dan diturunkan dalam sebuah model. Dimensi nilai-nilai zakat akan mempengaruhi komunitas yang ada di dalam kemitraan sehingga masalah keagenan yang terjadi dalam hubungan kemitraan *mudharib* dan *shahibul mal* dapat di minimkan.

8.9 Bagi Hasil dan Zakat : Model Bagi Hasil Menurut Zakat Mengeliminasi Agency Problem

Zakat adalah derivatif dari metafora amanah. Salah satu pengertian amanah adalah terpercaya dan bertanggung jawab Nilai-nilai kepercayaan dan pertanggung jawaban adalah ibarat aliran darah dalam zakat yang apabila aliran tersebut berhenti maka bukan lagi disebut sebagai zakat. Hal ini tercermin dalam salah satu syarat sahnya harta yang menjadi sumber atau obyek zakat menurut Hafidhuddin(2002) yaitu harta tersebut harus didapatkan dengan cara yang baik dan halal baik substansi benda dan cara mendapatkannya. Di dalam *Shahih Bukhari* terdapat satu bab yang menguraikan bahwa zakat tidak akan diterima dari harta yang *ghulul* (harta yang didapatkan dari cara menipu) dan tidak akan diterima pula kecuali dari hasil usaha yang halal dan bersih. Uraian di atas menunjukkan bahwa secara teori implementasi zakat dapat dijadikan sebagai pendorong operasional usaha yang halal dan bersih dari tindakan kecurangan. Apabila masalah *bargaining position* yang disebutkan di atas menjauhkan *mudharabah* dari prinsip syariah maka *bargaining position* yang tidak seimbang dapat dieliminasi melalui metafora amanah dengan penerapan konsep zakat pada nisbah bagi hasil sehingga otomatis mendekati *mudharabah* pada prinsip syariah.

ahan pokok, serta mendirikan tempat penampungan anak yatim korban bencana alam dan pusat pendidikan alternatif untuk memperoleh pendidikan bagi anak-anak korban bencana alam. Dalam pelaksanaan *mudharabah* zakat dibebankan pada saat bagi hasil telah dilaksanakan. Zakat hanya dibebankan pada bagi hasil bank saja sementara untuk *mudharib* diserahkan kepada nasabah itu sendiri. Berikut komentar AO bank syariah X:

.....zakat pada sistem bagi hasil pada pembiayaan mudharabah dibebankan hanya untuk bagian bank sebelum dibagi hasilkan kembali pada dana pihak ketiga. Untuk nasabah pembiayaan biasanya kami menawarkan untuk dipungut zakat melalui baitulmaal kami. Tapi tetep kami kembalikan kepada diri nasabah sendiri, karena terkadang ada nasabah yang tidak mau bagi hasilnya terpotong atau mungkin mau disalurkan sendiri.

Dari pernyataan di atas, zakat tidak *include* dalam perhitungan bagi hasil tetapi berada di luar perhitungan yakni setelah bagi hasil dilakukan. Penetapan bagi hasil menurut sistem zakat ditawarkan oleh Sahri (2006) melalui penelitian yang dilakukan pada Lembaga Zakat Dan Infaq (LAGZIS) yaitu pengelolaan menggunakan prinsip mudharabah untuk dana *qardul hasan*. Sahri (2006) menyatakan bahwa terdapat dua opsi

penerapan bagi hasil menurut sistem zakat yaitu bagi hasil atas dasar keuntungan dan bagi hasil atas dasar produksi (penghasilan) dengan merujuk pada tingkat harga pasar riil sesuai dengan masing-masing sektor usaha. Oleh karena zakat dikenakan pada obyek zakat setelah memenuhi dua hal yaitu mencapai nisab dan haul maka untuk nasabah pembiayaan LAGZIS yang memanfaatkan dana *qardul hasan* adalah masyarakat golongan ekonomilemah (*mustahiq*) sehingga pada awal usaha belum memenuhi dua hal diatas. Oleh karena itu pembinaan dilakukan selama periode tertentu sampai *mustahiq* sudah memenuhi kriteria LAGZIS untuk membayar infaq. Pembayaran infaq pada awalnya bersifat sukarela selanjutnya *mustahiq* didorong untuk mengeluarkan "infaq wajib" dengan kesepakatan antara LAGZIS dan *mustahiq*. Diharapkan pembinaan yang dilakukan oleh LAGZIS dapat meningkatkan usaha *mustahiq* sehingga peningkatan terjadi pula dalam pembayaran infaq yaitu sudah dapat dikenai wajib zakat atau hasil usaha sudah mencapai nisab yaitu 93 gram emas sehingga kesejahteraan dan keberhasilam *mustahiq* diukur oleh kemampuan dalam membayar zakat. Pada sistem ini bank didudukkan sebagai amil zakat profesional. *Qordul hasan* merupakan dana khusus yang dikumpulkan darai dana zakat, infaq dan shadaqah yang dipergunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluan sosial. Bagi hasil *al-Qard* berupa infaq profesioanl ini akan mendudukkan bank sebagai amil sehingga hasil infaq dapat dialokasikan untuk biaya bank syariah secara proporsional sebagai amil, biaya inflasi atas modal, alokasi untuk masyarakat miskin dan sisa hasil usaha untuk tambahan pendapatan bank syariah (Shari, 2006).

Dari uraian diatas disebutkan kata infaq sebagai bentuk lain dari pembersih harta selain zakat. Infaq dan zakat memiliki tujuan yang sama hanya saja berbeda dalam hukum. Infaq dalam Ensiklopedi Islam artinya menafkahkan dan membelanjakan harta di jalan yang diridhai Allah SWT dan hukumnya sunah. Infaq adalah wajib manakala terjadi kondisi-kondisi yang dipandang perlu seperti misalnya musyawarah untuk pembangunan masjid dengan mewajibkan infaq Rp. 50.000 maka infaq tersebut hukumnya wajib. Lapangan berinfaq lebih luas jangkauannya dengan jenis, kadar dan jumlahnya sesuai dengan kesepakatan umum atau sesuai dengan kemaslakhatan umat. Berbeda dengan zakat yang hukumnya wajib dengan jenis, kadar, dan jumlah yang sudah bersifat paten atau tetap diatur oleh Al Qur`an. Oleh karena itu menghadapi jenis kekayaan yang belum dipastikan Al Qur`an dan sunah untuk dizakatai dapat dipungut infaq. Dari uraian

diatas maka infaq juga merupakan derivatif dari metafora amanah karena juga mengandung nilai-nilai kepercayaan, pertanggung jawaban dan kebersihan terhadap harta. Infaq yang bersifat sukarela tersebut dalam kondisi tertentu akan menjadi infaq wajib. Berikut karakteristik yang dimiliki infaq sehingga dapat dipergunakan dalam penetapan bagi hasil (Sahri, 2006):

1. Infaq yang bersifat sukarela seperti yang telah disebutkan diatas dapat menjadi wajib. Misalnya ditetapkan infaq 0,05% dari penjualan maka infaq akan menjadi wajib karena sudah menjadi kesepakatan bersama.
2. Infaq wajib bersifat dinamis oleh karena itu infaq dapat menjadi salah satu solusi dalam mengatasi berbagai permasalahan kemaslakhatan umum yang terus berkembang.
3. Aspek dinamis dari "wajib infaq" memungkinkan peranan ijtihad menjadi sangat penting, misalnya dalam menentukan nishab, kadar, jenis dan jumlah wajib infaq.
4. Pengertian sedekah dapat mengandung tiga pengertian yaitu zakat. Infaq wajib dan infaq sukarela.

Masalah keagenan yang terjadi dalam mudharabah mengakibatkan prinsip pembiayaan jenis ini semakin dijauhi oleh bank syariah X. *Bargaining position* membawa bank syariah kurang kompetitif. Situasi ini secara langsung mengakibatkan bank syariah X tidak efisien. Bunga bank konvensional berkisar antara 9 – 12% sementara bank syariah X minimal 60% keatas maka jelas tidak efisien dan tidak kompetitif. Tokyo bank memberikan kredit dengan bunga hanya 2% sementara bank syariah 20% maka bank syariah lebih membuka peluang pintu riba. Oleh karena itu masalah keagenan yang terjadi antara bank dan nasabah harus diselesaikan melalui konsep-konsep serta model yang selain mendekati pada prinsip syariah yang notabene menjadi komitmen bank syariah juga konsep serta model tersebut menjadikan bank syariah lebih efisien dan kompetitif. Salah satunya adalah dengan mengadopsi penetapan bagi hasil berdasarkan zakat dan infaq. Penetapan bagi hasil berdasarkan zakat dan infaq tidak hanya memiliki nilai-nilai ekonomis melainkan juga sosial dan spiritual.

Seperti yang telah disebutkan di atas penetapan bagi hasil berdasarkan zakat dan infaq dibagi menjadi dua opsi yaitu bagi hasil keuntungan dan bagi hasil produksi. Karena bagi hasil keuntungan dibutuhkan sumber daya insani yang tinggi maka bagi hasil

produksi lebih efisien untuk dilakukan baik dari unsur biaya maupun kemudahan dalam kontrol dan pelaksanaan. Islam telah mengatur bahwa zakat perniagaan jumlahnya adalah 2,5% untuk harta yang telah mencapai nishab dan haul. Seperti yang pernah dijelaskan di atas berupa obyek zakat perdagangan adalah harta yang diperjualbelikan berupa keuntungan dikurangi biaya. Ulama berbeda pendapat dalam menentukan jenis biaya yang dibebankan sebelum dikenai zakat. Sebagian menyatakan bahwa *fixed cost* boleh diperhitungkan, dalam ilmu ekonomi obyek zakat ini disedut sebagai *economic rent*. Apabila *variable cost* yang diperhitungkan maka obyek zakatnya disebut sebagai *quasi rent* atau *producer surplus*. Akan tetapi zakat ini dikenakan apabila sudah mencapai waktu 1 tahun sementara bagi hasil bank dilakukan setiap bulan sekali sehingga pengenaan zakat dapat diganti menjadi wajib infaq sesuai dengan kesepakatan bank dan nasabah pembiayaan. Pada prinsip bagi hasil *revenue sharing* semua biaya-biaya dibebankan kepada *mudharib* sedangkan dalam prinsip bagi hasil produksi berdasarkan infaq, biaya ditanggung oleh *shahib al-maal*. Karena sebagian ulama memperbolehkan *fixed cost* yang diperhitungkan dalam obyek harta, maka *fixed cost* yang karakteristiknya lebih mudah dikenali dapat dibebankan kepada bank. Melalui observasi dan analisis mendalam yang dilakukan oleh bank tidak sulit untuk menentukan berapakah *fixed cost* yang timbul karena dalam jangka panjang *fixed cost* dapat menjadi *variable cost*. Pada akhirnya bank dapat menentukan berapakan maksimal *fixed cost* apabila memang terjadi perubahan. Sistem ini meringankan *mudharib* dan bagi rugi atau untung dapat terpenuhi. Islam mengedepankan konsep kemitraan dan kerjasama serta menghindari hutang. Kemitraan atau kerjasama membawa masing-masing pihak untuk tidak saja berani menanggung untung melainkan juga rugi. Pembagian dalam menanggung biaya merupakan cara yang lebih adil daripada semua biaya ditanggung oleh *mudharib* seperti yang terjadi selama ini.

Bagi hasil produksi dilakukan dengan cara menghitung besarnya wajib infaq dengan mengacu pada tingkat produksi, harga produk dan peluang pasar (Sahri, 2006). Situasi akan lebih mudah pada perusahaan dagang atau entitas bisnis yang hanya berfungsi sebagai perantara antara perusahaan dengan konsumen seperti distributor, supermarket dan koperasi. Pada entitas dagang untuk menetapkan berapakah infaq adalah dengan mengacu pada jumlah pembelian, harga produk dan peluang pasar yang biasanya lebih pasti. Pada dasarnya besarnya infaq ini merupakan kesepakatan antara bank dengan

nasabah pembiayaan. Penghitungan bagi hasil produksi untuk perusahaan manufaktur dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Menghitung jumlah produksi per bulan. Penghitungan dilakukan melalui data-data produksi bulanan. Kecurangan dapat dihindari dengan membandingkan antara data produksi bulan yang bersangkutan dan data-data produksi historis sehingga dapat diketahui berapakah rata-rata produksi per bulan. Apabila terjadi penurunan tingkat produksi yang tidak wajar dibandingkan dengan bulan sebelumnya dapat dilakukan penelusuran.
2. Menghitung harga jual produk. Terdapat berbagai metode penentuan harga jual dan penetapan bagi hasil produksi lebih tepat apabila menggunakan metode *absorption costing* atau *full costing* dimana harga jual adalah harga pokok produksi ditambah dengan *markup*. Harga produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan overhead pabrik. Pada dasarnya harga jual harus dapat menutupi biaya untuk memproduksi unit tersebut.
3. Melakukan analisis peluang pasar. Semakin besar peluang pasar maka produk tersebut semakin diminati sehingga kemungkinan terjadinya kerugian semakin kecil. Peluang pasar juga menunjukkan berapakah harga pasar produk tersebut untuk menentukan harga jual yang kompetitif. Besarnya peluang pasar akan mempengaruhi *return* dan *infaq* yang didapatkan oleh bank.

Ketiga langkah diatas dapat diilustrasikan sebagai berikut : Bank Syariah Madani memberikan pembiayaan sebesar Rp. 1000.000.000 kepada PT. Bina Lestari sebagai modal kerja untuk memproduksi mi instan. Data biaya yang berhubungan dengan produk tersebut adalah sebagai berikut :

Biaya	Per unit	Total
Bahan baku	Rp. 100,00	
Tenaga kerja langsung	80,00	
Overhead variabel	80,00	
Overhead tetap (berdasarkan produksi 1000.000 bungkus)	140,00	140.000.000
Penjualan & administrasi variabel	40,00	
Penjualan & adminstrasi tetap (berdasarkan pada produksi 1000.000 bungkus)	20,00	20.000.000

Harga pokok produk dapat dihitung sebagai berikut :

Bahan baku	Rp. 100,00
Tenaga kerja langsung	80,00
Overhead (tetap Rp 140 dan variabel 80)	220,00
Biaya produksi per unit	400,00

Markup ditentukan setelah melakukan analisis pasar sebesar 650% dari harga produk.

Maka harga jual adalah :

Biaya produksi per unit	Rp. 400,00
<i>Markup</i> termasuk menutupi biaya penjualan, biaya administrasi dan laba 65% dari biaya produksi	(Rp. 260,00)
Target harga jual per unit	Rp. 660,00

Apabila memproduksi dan menjual 1000.000 bungkus dengan harga Rp. 660/bungkus maka laporan laba rugi adalah sebagai berikut :

Penjualan (1000.000 bungkus @ Rp 660)	Rp. 660.000.000
---------------------------------------	-----------------

Harga pokok penjualan (1000.000 @ Rp 400)	400.000.000
Laba Kotor	260.000.000
Biaya Penjualan&administrasi (1000.000 unit)	
Variabel @ Rp 40 dan Tetap Rp 200.000	(40.200.000)
Laba bersih	Rp 219.000.000

Penghitungan bagi hasil produksi :

Jumlah Pembiayaan	Rp. 1000.000.000
Jangka waktu pembiayaan	36 bulan
Hasil yang diharapkan	Rp. 219.000.000
Angsuran pokok per bulan	Rp. 27.777.777
Omset usaha per bulan	Rp. 700.000.000
Nisbah bagi hasil bank	(Rp. 246.777.777 / 700.000.000) × 100%
	35% atau sesuai kesepakatan.

Infaq profesional disepakati 0,5% dari harga jual setelah dikurangi *fixed cost*

$$(660 - 140) \times 0,5\% = \text{Rp. } 2,6$$

$$\text{Bagi hasil bank: } \text{Rp. } 520 - 2,6 = 517,4$$

$$517,4 \times 0,35 = 181,9 \text{ (sudah menutupi } \textit{fixed cost} \text{ Rp. } 140)$$

$$\text{Bagi hasil nasabah : } 517,4 \times 0,65 = 336,31$$

Untuk kategori perusahaan dagang yang tidak melakukan proses produksi atau hanya berfungsi sebagai perantara antara produsen kepada konsumen akan lebih mudah. Koperasi Y selama ini menyediakan kebutuhan anggota khusus beras. Koperasi mengambil beras kualitas sedang dan unggul kemudian di *packaging* ulang. Pemasaran tidak terbatas pada anggota dan masyarakat umum akan tetapi meluas memasuki beberapa supermarket menengah ke atas. Penghitungan bagi hasil yang pernah dilakukan adalah sebagai berikut (angka merupakan ilustrasi) :

Bulan	Penjualan	Nisbah	Hasil bank
Juni	550.000.000	75%	412.500.000
Juli	425.000.000	75%	318.750.000

Model penghitungan ini hanya bertahan selama dua bulan karena koperasi mengalami kerugian yang cukup besar disebabkan tidak tertutupi biaya operasional. Dengan menggunakan penetapan bagi hasil produksi dihitung terlebih dahulu berapakah yang termasuk *variable cost* dan *fixed cost*. Estimasi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Koperasi Y dapat diklasifikasikan sebagai berikut (angka-angka merupakan ilustrasi):

Beban Penjualan	Beban Adiministrasi
Beban gaji penjualan	Beban gaji kantor
Beban rupa-rupa : plastik, tali,dll.	Beban perlengkapan kantor
Beban transportasi	Beban rupa-rupa : listrik, air, telephone, dll.

Koperasi Y menyediakan beras yang terbagi menjadi tiga kualitas I, II, dan III. Untuk kualitas I seluruhnya untuk memenuhi permintaan supermarket dan untuk kualitas II dipasarkan untuk anggota dan masyarakat umum dan sebagian juga memasuki supermarket. Sementara untuk beras kualitas III seluruhnya memenuhi kebutuhan anggota dan masyarakat umum. Harga jual masing-masing kualitas ditentukan sebagai berikut:

Kualitas I	
Beras / kg	Rp. 4.900
Beban rupa-rupa variabel	300
Beban gaji penjualan	170
Harga pokok produk	5.370

Kualitas II	
Beras / kg	Rp. 3.250
Beban rupa-rupa variabel	250
Beban gaji penjualan	170
Harga pokok produk	3.670

Kualitas III	
Beras / kg	Rp. 2.900
Beban rupa-rupa variabel	150
Beban gaji penjualan	170
Harga pokok produk	3.220

Markup yang diinginkan berbeda pada masing-masing kualitas beras. *Markup* menentukan harga jual masing-masing kualitas beras sebagai berikut:

Kualitas I

Biaya produksi per kg	Rp. 5.370
<i>Markup</i> 35%	1.879,5
Target harga jual	7.249,5

Kualitas II

Biaya produksi per kg	Rp. 3.670
<i>Markup</i> 30%	1.101
Target harga jual	4.771

Kualitas III

Biaya produksi per kg	Rp. 2.900
<i>Markup</i> 30%	870
Target harga jual	3.770

Laporan laba rugi disusun sebagai berikut:

Kualitas I

Harga Jual @ 23.000 kg Rp. 166.738.500

Kualitas II

Harga Jual @ 50.000 kg Rp. 238.550.000

Kualitas III

Harga Jual @ 50.000 kg Rp. 188.500.000

Total Penjualan	593.788.500
Biaya penjualan, administrasi, kantor, dll. Rp 210 @ 110.000	(23.100.000)
Laba bersih	Rp. 570.688.500

Penetapan nisbah bagi hasil dapat dihitung dengan membagi *expected return* ditambah angsuran pokok dengan omset penjualan perbulan atau sesuai kesepakatan ke dua belah pihak. Misalnya ditetapkan infaq sebesar 0,2% dan nisbah bagi hasil untuk bank 25%, maka bagi hasil bank adalah sebagai berikut:

Kualitas I	
Harga jual – <i>fixed cost</i>	$7.249,5 - 170 = 7.079,5$
Infaq profesional	$7.079,5 \times 0,2\% = 141,59$
Bagi hasil bank	$(7.079,5 - 141,59) \times 25\% = 1.734,4$
Kualitas II / kg	
Harga jual – <i>fixed cost</i>	
Infaq profesional	$4.771 - 170 = 4.601$
Bagi hasil bank	$4.601 \times 0,2\% = 9,2$
Kualitas III	$(4.601 - 9,2) \times 25\% = 1.148$
Kualitas III	
Harga jual – <i>fixed cost</i>	
Infaq Profesional	$3.770 - 170 = 3.600$
Bagi hasil bank	$3600 \times 0,2\% = 72$
	$(3600 - 72) \times 25\% = 882$

Dari uraian di atas terlihat bahwa bagi hasil produksi menurut sistem zakat lebih efisien dan mudah dilakukan baik dalam penghitungan maupun pengawasan sehingga diharapkan dapat mengurangi masalah keagenan dalam mudharabah. Bagi hasil produksi menurut sistem zakat dapat menurunkan resiko *agency problem* yang secara otomatis dapat menurunkan *agency cost* yakni melalui:

- I. Penetapan infaq mendorong pelaku, proses, hasil, dan distribusi hasil berjalan dalam konteks amanah karena hanya harta yang halal dan proses yang bersih saja obyek harta dikenai infaq atau zakat. Sistem secara tidak langsung akan

mempengaruhi motivasi dalam berpikir, bersikap, bertindak dan mengambil keputusan, oleh karena itu metafora zakat yang diturunkan dalam infaq dapat membentuk sistem yang dipengaruhi oleh motivasi nilai-nilai yang terkandung dalam zakat dan infaq. Bagi bank syariah, bagi hasil produksi mendudukkan bank sebagai amil profesional sehingga memberikan motivasi untuk berlaku adil dan tidak sewenang-wenang.

2. Bagi hasil produksi memudahkan pengawasan karena bank lebih memfokuskan pada jumlah produksi, produk yang terjual dan pangsa pasar. Bank melakukan analisis akurat *fixed cost* per unit sehingga hanya *fixed cost* unit yang terjual saja yang ditanggung oleh bank. Jumlah produk yang terjual dapat dilihat dari data-data permintaan konsumen seperti faktur penjualan, kontrak penjualan, dan lain-lain. Untuk menghindari manipulasi diperlukan juga analisis data penjualan historis sehingga cepat diketahui apabila terjadi penurunan penjualan yang tidak wajar.
3. Lebih mencerminkan keadilan karena secara riil konsep kemitraan berjalan dimana bank ikut menanggung biaya yang bersifat tetap. Seperti yang pernah disebutkan di atas kepuasan pihak yang terlibat dalam kerjasama mempengaruhi kinerja. Sehingga dengan penetapan bagi hasil yang adil dapat menurunkan kemungkinan *moral hazard* dari *mudharib*. Sementara itu untuk menghindari kecurangan dari *mudharib*, biaya yang sifatnya variabel dan sulit untuk dideteksi tetap menjadi tanggungan *mudharib*.
4. Hasil yang diperoleh dari bank adalah murni bagi hasil dan bukan bunga atau yang hampir sama dengan bunga dan sebaliknya bagi *mudharib* wajib membayar infaq sehingga dalam hal ini bank berperan sebagai badan amil profesional. Model ini adalah perwujudan dari petunjuk Al-Quran surat Al- Baqarah, 2: 276) sebagai berikut :

Tuhan akan menghapuskan riba dan akan menyuburkan shadaqah (zakat dan infaq). Dan Allah itu tidak suka kepada tiap-tiap orang yang tidak mau percaya dan berbuat keliru.

Infaq yang dipungut dihitung berdasarkan penghitungan produksi seperti pada akuntansi biaya. Biaya bunga yang selama ini beban perusahaan dan diakumulasi dalam laba rugi digantikan posisinya dengan infaq produksi. Nisbah bagi hasil

dihitung berdasarkan pembagian biaya yang ditanggung oleh masing-masing pihak sehingga biaya antara bank syariah dan *mudharib* adalah konsisten. Pembagian biaya merupakan manifestasi kemitraan sehingga berbeda dengan konsep bunga. Penelitian ke depan diharapkan menghasilkan nisbah bagi hasil yang orientasinya adalah bukan bunga konvensional melainkan harga pasar masing-masing sektor.

8.10 Mudharabah Muqayyadah Sebagai Media Bagi Hasil Menurut Zakat

Seperti yang telah diuraikan di atas, sistem yang dibangun oleh Bank Syariah X dalam mengurangi *agency problem* mengakibatkan tekanan bagi *mudharib* sehingga mengalihkan dana pembiayaan tidak sesuai dengan jenis usaha awal yang disepakati. Dana pembiayaan dialirkan untuk usaha lain yang termasuk dalam kategori haram karena menyangkut riba sehingga tidak konsisten dengan nilai-nilai syariah dan menghasilkan bentuk *agency problem* baru yakni antara deposan penabung dengan bank syariah. Oleh karena itu maka solusi masalah di atas adalah dengan merombak sistem bagi hasil sekaligus juga mencari sistem *mudharabah* yang lebih tepat untuk pelaksanaan sistem baru tersebut.

Bagi hasil menurut zakat seperti yang telah dijabarkan di atas merupakan sistem bagi hasil zakat produksi. Bank syariah tidak hanya mengawasi laporan keuangan melainkan juga jumlah produksi dan berapa yang terjual karena bagi hasil bank syariah dimasukkan langsung dalam harga jual. Infaq sebagai alternatif lain dari zakat juga dimasukkan langsung dalam harga jual. Agar sistem bagi hasil zakat produksi ini berjalan lebih konsisten maka bank syariah dapat menggunakan *mudharabah muqayyadah on balance sheet* atau *mudharabah muqayyadah of balance sheet*.

Mudharabah on Balance Sheet merupakan simpanan khusus di mana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank (Karim, 2006). Pemilik dana dapat memberikan batasan-batasan penggunaan dananya misalnya dana hanya diinvestasikan pada sektor-sektor tertentu seperti pertanian, pertambangan, dan lain-lain. Bank memiliki kewajiban untuk terbuka kepada nasabah investor mengenai nisbah dan mekanisme pemberitahuan keuntungan maupun kerugian yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Pada *mudharabah muqayyadah on balance sheet* bank ikut terlibat sebagai investor sehingga termasuk produk pembiayaan yang dicatat pada

sisi kiri neraca bank sebagai bagian *earning assets* atau sumber pendapatan bank yang pada akhirnya akan dibagikan oleh bank kepada nasabah pihak ketiga.

Sedangkan *mudharabah muqayyadah of balance sheet* aliran dana hanya berasal dari satu nasabah investor yang langsung kepada nasabah pembiayaan. Bank syariah merupakan *arranger* yang mempertemukan antara pemilik dana dengan nasabah pembiayaan. Bagi hasil hanya melibatkan nasabah investor dan pelaksana usaha saja dengan besar bagi hasil sesuai dengan kesepakatan tanpa melibatkan pihak bank. Bank hanya mendapatkan *arranger fee* dimana transaksi ini tidak dicatat dalam neraca bank tetapi hanya dicatat dalam rekening administratif saja.

Dengan bentuk *mudharabah muqayyadah* maka mekanisme pengawasan lebih efektif dan dilaksanakan bagi hasil menurut zakat produksi akan lebih mudah dilaksanakan. Sementara ini seluruh perbankan syariah nasional menjalankan mekanisme *mudharabah mutlaqah* dimana aliran dana beserta teknis pelaksanaan hanya melibatkan bank syariah dan nasabah pembiayaan sehingga nasabah investor tidak memiliki akses untuk mengetahui keadaan dananya. Dengan *mudharabah muqayyadah* bank syariah dan nasabah investor berperan lebih aktif dalam pengawasan usaha *mudharib* sehingga mendorong *mudharib* untuk lebih konsisten dalam melaksanakan amanah.

Adapun langkah-langkah secara teknis dari *mudharabah muqayyadah* adalah sebagai berikut:

1. Bank syariah melakukan studi atas proyek-proyek yang secara ekonomis dapat dipertanggungjawabkan kelayakannya dan tentunya sesuai dengan syariah Islam. Bank syariah dalam hal ini dapat bekerjasama dengan lembaga pemerintah maupun asosiasi pengusaha maupun organisasi usaha yang lain.
2. Setelah studi kelayakan telah membuahkan hasil berupa proyek-proyek yang prospektif maka bank syariah dapat menawarkan kepada investor potensial dengan menggunakan sistem bagi hasil menurut zakat produksi. Bank syariah dapat sebagai *arranger* atau ikut terlibat dalam akad sehingga mendapat porsi bagi hasil.

3. Bank syariah atas nama investor berhak melakukan monitoring untuk kelancaran proyek dan melaporkannya kepada nasabah pembiayaan seperti layaknya manajer investasi pada Reksa Dana.

Mekanisme *mudharabah muqayyadah*, bank syariah akan mendapatkan dana yang lebih liquid dan lebih aman dari kecurangan. Proyek-proyek yang sifatnya jangka pendek dengan *track record* yang baik dan dengan mekanisme bagi hasil yang lebih adil maka produk pembiayaan bagi hasil tidak kalah prospek secara ekonomis dibandingkan dengan *murabahah*.

8.11 Pengawasan dan Kontrol : Sebuah media silaturahmi menurunkan *agency cost*

Bank bagi hasil merupakan *image* yang melekat kuat di kalangan masyarakat untuk membedakan antara bank konvensional dengan bank syariah meskipun sebenarnya sistem bagi hasil ini seperti yang telah disebutkan di bagian sebelumnya merupakan salah satu sistem dari sekian banyak sistem operasional bank syariah. Masing-masing jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah memiliki ranah bidang sendiri-sendiri sesuai dengan tujuan investasi. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil atau *syirkah* pada dasarnya jalan keluar efektif untuk menggeser sistem bunga, terlebih lagi Islam menganjurkan kerjasama atau kemitraan daripada berhutang. Pada prinsip bagi hasil dibutuhkan tingkat kepercayaan dan kehati-hatian tinggi khususnya *mudharabah* karena bank akan selalu menghadapi *asymetric information* dan *moral hazard*. Sebagian besar bank syariah menghindari sistem ini kecuali untuk nasabah lama yang sudah beberapa kali menggunakan jasa pembiayaan bank syariah dan memiliki prospek usaha serta karakter yang baik, resiko yang tinggi pada jenis pembiayaan ini bukanlah alasan bagi bank syariah untuk tidak memanfaatkan secara maksimal khususnya pada permasalahan pembiayaan yang sebenarnya lebih tepat menggunakan prinsip bagi hasil dan tidak memodifikasinya dengan prinsip lain seperti jual beli karena ditakutkan menjauhkan bank syariah dari *spirit* utama sebagai bank yang berprinsip pada nilai-nilai syariah Islam. Untuk itu perlu dibangun sistem pengawasan atau kontrol yang efektif sebagai bentuk kehati-hatian bank atas resiko pembiayaan macet. Meskipun segala unsur yang dibutuhkan untuk menganalisis pembiayaan dilakukan baik dari personal sampai dengan prospek usaha

melalui rumusan kuantitatif, akan tetapi apabila sistem pengawasan tidak dibangun secara efektif resiko pembiayaan macet besar kemungkinan terjadi khususnya pada mudharabah yang rentan *asymmetric information* dan *moral hazard*.

Bagaimanapun sistem dibangun dengan justifikasi hukum yang komplit dan paten tetap saja memerlukan kontrol dan pengawasan dalam pelaksanaannya. Pengawasan dalam pandangan Islam dilakukan untuk meluruskan yang tidak lurus, mengkoreksi yang salah, dan membenarkan yang hak (Mannan dalam Hafidhudin, 2003). Pengawasan menurut Handoko (1999) adalah usaha sistematis untuk menetapkan standar pelaksanaan dengan tujuan-tujuan perencanaan, merancang sistem informasi umpan balik, membandingkan kegiatan nyata dengan standar standar yang telah ditetapkan sebelumnya, menentukan dan mengukur penyimpangan-penyimpangan, serta mengambil tindakan koreksi yang diperlukan untuk menjamin bahwa semua sumber daya perusahaan digunakan dengan cara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan-tujuan perusahaan. Bank syariah X pada dasarnya melaksanakan pengawasan sejak pembiayaan belum dilaksanakan melalui analisis karakter, *finansial*, hukum, pemasaran, manajemen bahkan aspek sosial atau kepekaan usaha dengan lingkungan sekitar. Selama ini pengawasan yang dilakukan bank syariah X agar mudharabah berjalan secara efektif adalah melalui sistem *on the spot* dimana bank syariah X mengirimkan staf ahli untuk meninjau langsung obyek usaha *mudharib* seperti pabrik, kantor, atau pusat kerja. Peninjauan dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui secara langsung berbagai permasalahan yang dihadapi oleh *mudharib* berkenaan dengan usahanya. Media pengawasan adalah data-data keuangan, penjualan, dan administrasi serta data-data lain yang dianggap perlu. Media pengawasan diatas di cek dan di evaluasi apakah dana pembiayaan telah sesuai penggunaannya dengan perjanjian atau kontrak. Berikut pernyataan staf kontrol pada Bank syariah X:

Kami melaksanakan pengawasan secara aktif dan pasif. Secara aktif kami melaksanakan peninjauan secara langsung kepada nasabah. Berbagai data-data keuangan dan administrasi kami verifikasi untuk mengetahui apakah metode pembukuan telah sesuai dan cukup dengan perkembangan usaha *mudharib*. Yang tidak kalah penting lagi adalah meneliti kemampuan manajemen perusahaan dalam mengelola usaha dan pengalaman mereka

terkait dengan pengambilan keputusan usaha. Sedangkan pelaksanaan pengawasan secara pasif dilakukan dengan meneliti berbagai laporan tertulis seperti neraca, laba rugi, arus kas, laporan pinjaman dan angsuran secara periodik setiap bulan, triwulanan, tengah tahunan dan tahunan.

Dari pernyataan di atas bank syariah X telah melaksanakan salah satu konsep kehati-hatian bank dalam menghindari berbagai resiko pembiayaan mudharabah. Sistem pengawasan yang dibangun seolah sudah cukup untuk menghindarkan bank dari resiko *asimetri informasi* dan *moral hazard* oleh *mudharib*. Pengawasan aktif dan pasif dilakukan secara periodik baik dilakukan oleh staf ahli internal maupun pihak eksternal seperti auditor dari kantor akuntan publik independen tetapi mengapa masih belum memberikan solusi efektif bagi *agency problem* merupakan pertanyaan yang harus dijawab. Kenyataan di lapangan memperlihatkan bahwa pelaksanaan sistem pengawasan jauh dari ideal. Hal ini terlihat dari pernyataan Bendahara I Koperasi Y berikut ini:

Hanya formalitas saja pengawasan dilakukan. Hanya periode awal sekitar satu sampai tiga bulan direalisasinya pembiayaan kunjungan langsung oleh Bank dilakukan. Selebihnya kami buat sendiri laporan dan kami kirimkan sendiri ke Bank. Apalagi itu hanya laporan manipulasi karena sebenarnya hasil usaha bank yang dari produk simpan pinjam.

Fenomena ini wujud dari tidak konsistennya baik bank dan *mudharib* dalam memegang amanah. Sebaik apapun sebuah sistem diciptakan tanpa diimbangi dengan kualitas mental dan spiritual insani maka sulit untuk berjalan seperti yang diharapkan. Amanah yang berarti terpercaya dan bertanggung jawab menuntut keteguhan hati untuk bekerja secara profesional dan keteguhan hati untuk komitmen bersikap positif tidak dapat ditumbuhkan dan dijaga melalui sistem-sistem yang konkrit dan material melainkan dengan sentuhan nurani sebagai "makanan" bagi hati makhluk yang fitrahnya adalah menjadi makhluk penuh kasih, cinta, perdamaian, setia, dan lain-lain yang sifatnya positif.

Bank syariah perlu mengembangkan kembali bentuk pengawasan lain yang lebih utuh artinya tidak hanya berisikan *reward* dan *punishment* yang sifatnya material melainkan lebih dari itu adalah sebuah sistem yang mendorong sikap perilaku bank

syariah dan *mudharib* untuk sadar bahwa setiap tindakan akan dimintai pertanggung jawaban oleh Tuhan. Bank syariah perlu menggali lebih dalam bagaimanakah pengawasan dalam konsep Islam. Bank syariah dapat mengaca pada pribadi Rasulullah saw. dalam menerapkan pengawasan yang dapat melahirkan kesadaran untuk berlaku amanah yaitu melalui tiga bentuk *taushiyah* (Hafidhudin dan Tanjung, 2003) sebagai berikut:

1. *Tawa shaubil haqqi* (saling menasehati atas dasar kebenaran dan norma yang jelas). Pengendalian dapat terwujud melalui ketentuan norma-norma yang jelas. Norma dan etika tidak bersifat individual untuk kepentingan sepihak melainkan terwujud melalui kesepakatan.
2. *Tawa shaubis shabri* (saling menasehati atas dasar kesabaran). Setiap permasalahan yang belum jelas harus dilakukan *at-tabbayun* atau mengklarifikasi masalah dengan kesabaran. Allah SWT menegaskan dalam surat al-Hujuraat: 6 "Hai orang-orang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa berita, maka periksalah dengan teliti....". Sikap sabar ini diwujudkan melalui pengecekan secara periodik karena manusia adalah makhluk yang mudah lupa.
3. *Tawa shaubil marhamah* (saling menasehati atas dasar kasih sayang). Hal ini ditetapkan dalam surah al – Balad: 17 yang artinya adalah saling berwasiat atas dasar kasih sayang dimana tujuan pengawasan, pengendalian, dan koreksi adalah untuk mencegah seseorang jatuh terjerumus keada sesuatu yang salah sehingga kualitas kehidupan terus meningkat.

Ketiga bentuk *taushiyah* di atas menjadi standar dalam menyusun dan mengaplikasikan sistem pengawasan. Kurangnya pengawasan yang dilakukan selama ini oleh Bank syariah X dikhawatirkan menjadi bumerang bagi bank ketika permasalahan terlambat untuk diatasi meskipun bank dapat menyita jaminan aset *mudharib* akan tetapi langkah tersebut bukan berarti menyelesaikan masalah. Penyitaan aset *mudharib* meningkatkan biaya ekonomi tinggi bagi bank selain itu akan menurunkan kesehatan ekonomi *mudharib*.

Kendala utama dalam pengawasan adalah biaya yang ditimbulkan dari aktivitas tersebut. Biaya pengawasan termasuk dalam *agency cost* yang ditanggung oleh *principal*. Metafora amanah seperti yang telah diuraikan di atas mendudukan *principal* dan *agent* sebagai wakil Tuhan sehingga mengemban amanah dan mempertanggung jawabkan amanah tersebut kepada Tuhan. Dari pernyataan tersebut maka metafora amanah sangat

terkait dengan sikap mental dan spiritual. Metafora amanah membawa misi material, sosial dan spiritual. Oleh karena itu memerlukan sistem yang tidak hanya membawa motivasi material melainkan juga sosial dan spiritual. Sistem tidak hanya bersifat *reward* dan *punishment* melainkan juga memotivasi *shahibul mal* dan *mudharib* untuk menyadari kesalahannya timbul dari hati nurani dan bukan akal rasional semata sehingga kesadaran lebih bersifat permanen. Pelaksanaan mekanisme sistem dapat dilakukan melalui tiga metode, *pertama*, pembinaan rohani bagi seluruh staf dan karyawan bank syariah dari berbagai jenjang struktural serta yang tidak kalah pentingnya adalah pembinaan rohani bagi *mudharib*. Pembinaan rohani akan melahirkan kesadaran spiritual melalui pengajian rutin sehingga terwujud forum silaturahmi antara *shahibul mal* dan *mudharib*. Media ini melenturkan komunikasi sehingga diharapkan terwujud keterbukaan informasi dan kejujuran yang berpengaruh pada kinerja. Pembinaan rohani harus diformalkan dalam bentuk sistem dan bersifat wajib sebagai bagian program pengawasan bank. *Kedua*, menyusun mekanisme pengawasan secara horisontal dengan menjaga kerahasiaan informasi dan informan, artinya ketika kesalahan terjadi pada pihak bank (wakil bank) maka *mudharib* dapat melaporkan hal ini kepada bank syariah dan sebaliknya. Sistem dapat berjalan apabila pihak bank mendudukkan staf tenaga ahli sebagai pengawas dan mediator antara bank dan nasabah pembiayaan. Fenomena yang terjadi adalah bank baru menempatkan pengawas setelah terjadi pembiayaan macet. Hal ini seringkali terlambat ditangani karena kasus pembiayaan macet lebih banyak dikarenakan usaha yang didanai tidak sesuai dengan yang ada di proposal. Oleh karena itu pengawasan harus dilakukan sedini mungkin dengan menempatkan tenaga ahli yang edukatif, komunikatif, mengayomi serta menumbuhkan kreativitas dan tanggung jawab untuk mengembangkan usaha dengan dasar kejujuran. *Ketiga*, adanya sanksi yang jelas untuk berbagai bentuk kecurangan. Sanksi harus tegas dalam pelaksanaannya, artinya siapapun yang bersalah baik itu atasan maupun bawahan harus mendapat sanksi yang sama. Tauladan atau contoh diperlukan untuk menghindari kesalahan atau kecurangan. Pengendalian diawali dari diri dengan keyakinan bahwa apapun yang dilakukan selalu ada dibawah pengawasan Allah SWT.

Agency problem dalam bentuk *asimetri informasi* dan *moral hazard* adalah masalah utama kecilnya porsi prinsip pembiayaan bagi hasil *mudharabah* pada bank syariah. *Agency problem* dapat berbentuk kecurangan dalam pelaporan laba, manipulasi data atau

penggunaan dana pembiayaan untuk usaha diluar perjanjian awal. Karakteristik mudharabah sendiri memberikan peluang besar bagi nasabah pembiayaan untuk melakukan tindakan-tindakan yang tidak sesuai dengan kepentingan bank. Modal usaha yang 100% adalah dari bank, bank tidak diperbolehkan untuk ikut campur terlalu dalam pada pengelolaan usaha, masalah jaminan yang masih diperdebatkan dan masalah kerugian yang selama bukan karena kesalahan *mudharib* seluruhnya harus ditanggung bank adalah beberapa aturan pokok dalam *mudharabah*. Karakteristik inilah yang memberikan peluang besar bagi terjadinya *agency problem*. *Agency problem* menimbulkan *agency cost* berupa biaya yang harus dikeluarkan untuk memantau tindakan *agent* yang dibebankan kepada *principal* sebagai pemilik modal.

Situasi ini dibuktikan secara nyata pada bank syariah X sebagai *principal* atau *shahib al-maal* dan Koperasi Pegawai Republik Indonesia Y. Kenyataan di lapangan membuktikan bahwa *agency problem* merupakan resiko utama yang membuat bank syariah X sangat jarang meluluskan jenis pembiayaan mudharabah. Prinsip pembiayaan bagi hasil *mudharabah* disetujui kepada mereka yang sudah sangat lama menjadi nasabah bank syariah X dan sudah melalui uji coba belasan bahkan puluhan kali pada pemanfaatan prinsip pembiayaan bagi hasil *murabahah*. *Murabahah* sendiri memiliki ranah pembiayaan tersendiri yang bersifat jual beli dan tidak relevan apabila diaplikasikan pada jenis usaha manufaktur, perdagangan atau kemitraan. Untuk alasan menghindari resiko seperti yang telah diuraikan di atas dalam mengaplikasikan *mudharabah*, maka jenis yang paling banyak dikeluarkan oleh bank syariah X adalah *murabahah*. Bank syariah sebagai bank intermediasi keuangan berdasarkan syariah menetapkan pelaku, proses dan hasil berdasarkan pada prinsip nilai-nilai syariah dan pelaksanaan *murabahah* untuk semua bidang lebih mirip dengan bunga pada bank konvensional.

Setelah melalui observasi yang cukup dalam dengan pengumpulan data-data langsung dari pihak bank syariah X dan Koperasi Y ditemukan banyak sekali kejanggalan pada penerapan *mudharabah* yang semakin jauh dari prinsip syariah. Situasi ini disebabkan karena *bargaining position* bank syariah X yang tidak seimbang sehingga bank menetapkan batasan-batasan yang justru dengan batasan tersebut mendorong *mudharabah* semakin jauh dari prinsip syariah. Batasan-batasan tersebut dituangkan dalam perjanjian tertulis dihadapan notaris sehingga memiliki kekuatan hukum tetap dan

tumbuh menjadi sistem yang memberatkan bagi *mudharib*. Beberapa kejanggalan dalam pelaksanaan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil *mudharabah* antara bank syariah X dengan Koperasi Y adalah sebagai berikut:

1. Penetapan nisbah bagi hasil 75% dengan menggunakan sistem bagi hasil *revenue sharing* dimana bagi hasil ditetapkan dengan mengalikan nisbah bagi hasil dan penjualan tanpa terlebih dahulu dikurangi harga pokok penjualan. Kondisi ini sangat memberatkan *mudharib* sehingga usaha *mudharib* mengalami penurunan karena biaya operasional tidak tertutupi. Penetapan nisbah yang terlalu tinggi memunculkan pertanyaan mendasar apakah bank syariah tidak lebih riba daripada bank konvensional.
2. Dampak penetapan nisbah yang terlampaui tinggi adalah mengalihkan bagi hasil tidak lagi bersumber dari usaha distributor beras melainkan bagi hasil dari simpan pinjam dengan praktik bunga konvensional. Kondisi ini sangat kontradiktif dengan prinsip ekonomi Islam yang sama sekali tidak memberi ruang bagi sistem bunga.
3. Seluruh biaya operasional dan non operasional seperti biaya notaris, pajak, biaya pengawasan bank syariah yang terdiri dari staf internal karyawan bank dan eksternal bank seperti auditor eksternal, pengacara apabila diperlukan dan lain-lain semuanya ditanggung oleh *mudharib*. Biaya yang ditimbulkan dari aktivitas pengawasan oleh bank termasuk pada *agency cost* seharusnya menjadi tanggungan *principal* dibebankan kepada *mudharib* meskipun beban tersebut muncul karena aktivitas kepentingan bank.
4. Praktik *mudharabah* menjauhi prinsip syariah Islam karena sikap tidak amanah baik *shahib al-maal* dan *mudharib* yang bersumber dari sikap *risk averse* terhadap karakter *mudharib*. *Shahib al-maal* kurang amanah dalam menjalankan *mudharabah* sesuai dengan ketentuan prinsip syariah Islam sementara *mudharib* kurang amanah dalam mengelola dana pembiayaan sehingga dana dialihkan untuk bidang usaha yang lain. Kenyataan ini menggambarkan besarnya tekanan akibat resiko kecurangan dan manipulasi data oleh *mudharib* sehingga mempengaruhi sistem yang mengatur pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* antara bank syariah X dan *mudharib*.

Beberapa kejanggalan dalam pelaksanaan mudharabah di atas bertujuan untuk mereduksi *agency problem*. Instrumen untuk menghindari atau mereduksi *agency problem* tidak membangkitkan semangat untuk memperbesar porsi prinsip bagi hasil *mudharabah* sebagai salah satu icon bank syariah atau mendekatkan pengaplikasian *mudharabah* dengan prinsip syariah Islam tetapi sebaliknya *mudharabah* semakin tidak diminati baik bank maupun nasabah pembiayaan dan *mudharabah* semakin menjauhi prinsip syariah Islam.

Agency problem dibahas dalam *agency theory* yang merupakan salah satu produk ilmu pengetahuan *mainstream* pada lingkup teori akuntansi positif. Pada *agency theory* baik *principal* sebagai pemilik modal dan *agent* sebagai penerima wewenang dan tanggung jawab diposisikan sebagai pihak yang memiliki konflik kepentingan meskipun masing-masing berada dalam satu entitas bisnis dan kemitraan. *Principal* dan *agent* adalah individu yang memaksimalkan keuntungan materi untuk memenuhi keinginannya atau *homo economicus*. Informasi keuangan yang disajikan dalam siklus akuntansi merupakan media yang menghubungkan antara *principal* dan *agent*. *Agent* terlibat langsung dalam proses usaha sampai dengan pemerolehan laba maka *agent* memiliki informasi lebih dibandingkan *principal* dimana dalam mengakses informasi, *principal* tidak semudah *agent* sehingga yang timbul adalah asimetri informasi dan *moral hazard*. Pengawasan oleh *principal* dilakukan sebagai upaya untuk mereduksi *agency problem* melalui eksternal auditor atau tenaga ahli lain yang dibutuhkan menimbulkan biaya yang disebut sebagai *agency cost*. Biaya ini ditanggung oleh pihak *principal* sebagai pemilik modal dengan asumsi bahwa biaya yang ditanggung akan semakin besar apabila kecurangan terjadi. *Agency theory* dalam pengembangan keilmuannya hanya menggunakan perspektif keuangan yang cenderung mekanistik dan kaku serta meletakkan etika pada sisi minoritas sedangkan yang menjadi obyek pembahasan pada *agency theory* adalah manusia dengan segala keunikan sebagai makhluk individu dan sosial, selalu dinamis, dan memiliki karakter kontradiktif seperti feminim-maskulin, jujur-berbohong, setia-khianat, penuh cinta kasih-jahat, dan lain-lain dimana masing-masing individu memiliki dominasi watak yang berbeda. Penghitungan mekanistik belum cukup untuk memecahkan *agency problem* dan perlu unsur-unsur etis yang diformulakan dalam sebuah model serta aturan dalam sistem yang bersifat mengikat.

Pendekatan *Agency theory* melalui metafora amanah adalah upaya untuk memasukkan nilai humanis, spiritual dan transedental sehingga penanganan *agency problem* tidak lagi sebatas *punishment* dan *reward* dalam ukuran materi. Metafora amanah memandang manusia sebagai *khalifatullah fil ardh* atau sebagai wakil Allah di bumi dengan tugas dan tanggung jawab untuk mengelola, menjaga dan memelihara seluruh potensi alam untuk *rahmatan lil allamin*. Seluruh proses mengelola, menjaga dan memelihara adalah manifestasi wakil Allah, yaitu sebagai sebuah pengabdian kepada Tuhan yang akan dimintai pertanggung jawaban oleh Tuhan. Dikaitkan dengan *agency theory* dalam perspektif amanah, baik *principal* maupun *agent* memegang amanah untuk mengelola sumber daya Tuhan dalam bentuk finansial untuk kesejahteraan alam. *Principal* diberi amanah berupa harta sementara *agent* diberi amanah untuk mengelola dimana masing-masing pihak ini bertanggung jawab untuk mengelola sesuai dengan pemberi amanah yaitu Tuhan. Nilai tanggung jawab pada metafora amanah tidak terbatas pada tanggung jawab terhadap diri sendiri dan manusia melainkan kepada substansi yang paling tinggi yaitu Tuhan. Metafora amanah dalam praktiknya diturunkan dalam metafora zakat sebagai unsur penting Islam dalam memandang harta. Harta tidak mutlak dimiliki oleh manusia melainkan sekedar titipan Tuhan yang harus dimanfaatkan tidak untuk kepentingan dirinya sendiri melainkan juga untuk kepentingan manusia lain dan alam. Salah satu bentuknya adalah melalui zakat pada obyek harta yang sudah mencapai nishab dan haul sebagai gambaran bahwa ada hak orang lain di dalam tiap-tiap harta.

Mereduksi *agency problem* pada prinsip pembiayaan bagi hasil mudharabah melalui metafora amanah dilakukan dengan dua pendekatan. Pendekatan pertama adalah pendekatan nilai dan pendekatan kedua adalah pendekatan model nisbah bagi hasil. Pendekatan nilai bekerja dengan menftarnsformasikan nilai-nilai yang dibawa oleh metafora amanah dalam bentuk budaya kerja.

Pendekatan kedua untuk mereduksi *agency problem* adalah pendekatan model nisbah bagi hasil baru dengan memasukkan perspektif zakat dan zakat itu sendiri. Penetapan nisbah bagi hasil yang selama ini dipraktikkan pada bank syariah menggunakan metode *revenue sharing* dimana seluruh biaya dibebankan kepada *mudharib*. Pada metode ini bank syariah sama sekali tidak ikut menanggung biaya dan dipastikan selalu dalam titik keuntungan. Pada praktiknya seringkali model ini merugikan pihak *mudharib* karena beban

biaya yang terlampau tinggi dan sulit untuk mencapai titik keuntungan. Islam memandang kemitraan sebagai pembagian resiko untung dan rugi, tidak hanya *positive return* akan tetapi juga *negative return* atau *zero return*. Perspektif zakat pada jenis zakat perniagaan, obyek zakat adalah *revenue minus cost*. Perbedaan pendapat oleh ulama terjadi pada beban biaya manakah yang mengurangi penjualan sebelum dizakati. Apabila obyek zakat adalah penjualan dikurangi *variable cost* maka disebut *producer surplus* sedangkan apabila *fixed cost* obyek zakatnya disebut *economic rent*. Formula ini diaplikasikan dalam penetapan bagi hasil yang disebut bagi hasil produksi. Zakat dibebankan setelah mencapai nishab dan haul sehingga untuk bagi hasil produksi yang dibayarkan setiap bulan sekali, pengenaan zakat digantikan infaq yang sifatnya lebih dinamis dan fleksibel. Sementara itu, agar lebih adil maka *fixed cost* sebagai biaya yang lebih aman dari manipulasi data ditanggung oleh bank dengan melakukan analisis dan observasi berapakah *fixed cost* rata-rata serta menentukan *maximal fixed cost* untuk menghindari kecurangan dan infaq profesional yang harus dibayar oleh kedua belah pihak dapat ditentukan. Nisbah bagi hasil ditentukan dengan kesepakatan dan jauh dari unsur penindasan.

Metafora amanah mendorong manusia untuk menjaga amanah sesuai dengan peranannya. Metafora amanah harus diwujudkan menjadi nilai, simbol dan kebiasaan sehingga ber-transformasi kedalam watak dan sikap yang diwujudkan secara konkrit dalam kinerja. Metafora amanah berkerja tidak saja melalui sistem kuantitatif material melainkan juga melalui pemeliharaan yang dilakukan secara periodik dalam bentuk kegiatan kerohanian atau pelatihan motivasi mental dan spiritual. Kegiatan kerohanian menumbuhkan silaturahmi bahwa tidak hanya hubungan bisnis sebatas duniawi saja yang dibutuhkan melainkan hubungan yang lebih kekal yaitu akhirat. Kegiatan ini juga sebagai bentuk lain pengawasan yang dilakukan oleh bank, mencairkan komunikasi sehingga keterbukaan informasi didapatkan oleh bank dan nasabah. Pengawasan tidak hanya dilakukan secara formal akan tetapi juga melalui kajian-kajian rutin sehingga pendekatan personal lebih terbina. Uraian diatas memberikan gambaran bagaimana metafora amanah bekerja mereduksi *agency problem* yang secara otomatis akan menurunkan *agency cost* melalui pendekatan nilai dan pendekatan model nisbah bagi hasil.

Referensi

- Abdurrachman, Yusuf dan Unti Ludigdo. 2004. *Dekonstruksi Nilai-Nilai Agency Theory Dengan Nilai-Nilai Syariah : Suatu Upaya Membangun Prinsip-Prinsip Akuntansi Bernafaskan Islam*, Simposium Nasional Sistem Ekonomi Islam II.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. *Bank Syariah bagi Bankir dan Praktisi Keuangan*, Gema Insani, Jakarta.
- AL-Qardlawiy, Yusuf. 2001. *Sunah, Ilmu Pengetahuan dan Peradaban*, Cetakan Pertama, PT. Tiara Wacana Yogya, Yogyakarta.
- Alqur'an dan Terjemahannya*, Departemen Agama Republik Indonesia. Proyek Pengadaan Kitab Suci Alqur'an.
- As'udi, Moh. dan Iwan triyuwono .2001. *Akuntansi Syariah Memformulasikan Konsep Laba Dalam Konteks Metafora Zakat*, Salemba Empat, Jakarta.
- Chua, F. Wai. 1986. *Radical Development in Accounting Thought*, *The Accounting Review*: Page 601 – 632
- Caphra, Umer. 2000. *Islam dan Tantangan Ekonomi*, Gema Insani, Jakarta
- Lewis, Mervyn, K. & Algaoud, Latifa, M. 2001. *Perbankan Syariah: prinsip, praktek dan prospek*. Jakarta: PT SERAMBI ILMU SEMESTA.
- Mahadharta, Putu Anom dan Hartono Jogianto. 2002. *Uji Teori Keagenan Dalam Hubungan Interpedensi Antara Kebijakan Hutang Dengan Kebijakan Deviden*, Simposium Nasional Akuntansi V.
- Perry. L. G. dan J.N. Rimbey. 1998. *The Impact Ownership Structure On Corporate Debt Policy : A Time Series Cross Sectional Analysis*, *Financial Review*, August Vol.33 Page : 85 - 89
- Syafi'i, Muhammad, A. 2001. *Bank Syariah: dari teori ke praktek*. Jakarta: GEMA INSANI PRESS
- Gambling, Trevor, and R.A. Abdel Karim. 1991. *Bussines and Accounting Ethics in Islam*, London : Mansell Publishing Ltd.
- Harahap, Sofyan Syafri. 1997. *Akuntansi Islam*, Jakarta : Bumi Aksara
- Harahap, Sofyan Syafri. 2001. *Menuju Perumusan Teori Akuntansi Islam*, Penerbit PT Pustaka Quantum Indonesia.

- Hafidhuddin, Didin. 2002. *Zakat Dalam Perekonomian Moderen*, Gema Insani Press, Jakarta
- Hafidhuddin, Didin. 2003. *Manajemen Syariah dalam Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Habib, Ahmed. 2000. *Incentive Compatible Sharing Contract : a theoretical treatment*, Paper for Fourth International Conference on Islamic Economics and Banking, August 21 – 24 2000. Loughborough University. U.K.
- Hamidi, Lutfi. 2003. *Jejak-Jejak Ekonomi Syariah*, Senayan Abdi Publising, Jakarta Selatan.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2007. SAK (Standart Akuntansi Keuangan).
- Jensen, Michael C and William H. Meckling. 1976. *Theory of The Firm : Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure*. Journal of Finance Economics 3, Page : 305 – 360
- Jusmaliani. 2005. *Kebijakan Ekonomi dalam Islam*, Kreasi Wacana, Yogyakarta.
- Karim A., Adiwarmanto, 2005, *Produk Pembiayaan Syariah*, Modal, edisi 26 Maret, No. 25, hal 15
- Khomsiyah dan Indriantoro, Nur. 2000. *Metodologi Penelitian Akuntansi Keperilakuan : Pendekatan Filsafat Ilmu*, Jurnal Bisnis dan Akuntansi, Vol. 2, Hal : 89 – 100
- Kiswara, Endang. 1999. *Teori Keagenan (Agency Theory) Wujud kepedulian Akuntansi Pada Makna Informatif Pengungkapan Laporan Keuangan*, Media Akuntansi, No. 34. Hal : 5 – 9
- Lewis, Mervyn. 2003. *Perbankan Syariah Prinsip, Praktik dan Prospek*, PT Serambi Ilmu Semesta, Jakarta
- Muhammad, Rifki. 2008, *Akuntansi Keuangan Syariah, Konsep dan Implementasi PSAK Syariah*. Yogyakarta: P3EI Press.
- Muhamad. 2003. *Kontruksi Mudharabah dalam Bisnis Syariah*, Pusat Studi Ekonomi Islam, STIS, Yogyakarta.
- Muhamad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta
- Muhamad. 2004. *Dasar-dasar Keuangan Islami*, Ekonisia, Yogyakarta.

- Muslich. 2004. *Etika Bisnis Islam (Landasan Filosofis, Normatif dan Substansi Implementatif)*, Ekonisia, Yogyakarta.
- Muhammad, Sahri. 2006. *Mekanisme Zakat dan Permodalan Masyarakat Miskin*, Bahtera Press, Malang.
- Pareno, Sam Abede. 2002. *Etika Bisnis Wirausaha Muslim (Suatu Arah pandang)*, Papyrus, Surabaya.
- Rahman, Afzalur. 1989. *Al-Qur`an Sumber Ilmu Pengetahuan*, Bina Aksara, Jakarta.
- Suwarjono Tjiptohadi. 1997. *Filosofi Bahasa Sebagai Ontologi dalam Riset Akuntansi*, Media Akuntansi, Nn.21 TH. IV, Hal : 11 – 20.
- Shidiqi, Nejatullah. 2005. *Kemitaraan Usaha dan Bagi Hasil Dalam Hukum Islam*, Dhana Bhakti Prima Yasa, Yogyakarta.
- Sudarsono, Heri. 2002. *Konsep Ekonomi Islam Suatu pengantar*, Ekonisia, Yogyakarta.
- Triyuwono, Iwan. 2006. *Perspektif dan Metodologi Teori Akuntansi Syariah*, PT. Grafindo Persada, Jakarta.
- Triyuwono, Iwan. 1997. "Akuntansi Syariah" dan Koperasi : Mencari Bentuk Dalam Bingkai *Metafora Amanah*, Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia, Vol. 1 No. 1 : 3 – 46
- Triyuwono, Iwan. 2000. *Organisasi dan Akuntansi Syariah*, LKiS , Yogyakarta.
- Triyuwono, Iwan. 2000. *Akuntansi Syariah : Implementasi Nilai Keadilan dalam Format Metafora Amanah*, Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia, Vol.4. No 1 : 1 – 34
- Vogel, Frank E. and Samuel L. Hayes. 1998. *Islamic Law and Arabic Finance, Religion, Risk and Return* ,Kluwer Law International. The Hague.London.Boston.
- Wahidahwati. 2001. *Pengaruh Kepemilikan Manajerial dan Kepemilikan Institusional Pada Kebijakan Hutang Perusahaan : Sebuah Perspektif Agency Theory*, Simposium Nasional Akuntansi IV.
- Wahidahwati. 2002. *Kepemilikan Manajerial dan Agency Conflicts : Analisis Persamaan Simultan Non Linier Dari Kepemilikan Manajerial Penerimaan Resiko (Risk Taking), Kebijakan Utang dan Kebijakan Deviden*, Simposium Nasional Akuntansi.
- Yusanto, Muhammad Ismail . 2002. *Menggagas Bisnis Islami*, Gema Insani Press, Jakarta.

