

MEMINIMUMKAN AGENCY PROBLEM DAN AGENCY COST DENGAN MENGUNAKAN KONSEP ISLAM TENTANG PERUSAHAAN: ANTARA TEORI DAN PRAKTIK

Moh Khoiruddin

Universitas Negeri Semarang
e-mail: mohkhoiruddin@yahoo.co.id

Vitradesie Noekent

Universitas Negeri Semarang
e-mail: vitradesienoekent@yahoo.co.id

Abstrak

Theoretically, a company based on the principles of Islamic law (profit and loss sharing/PLS) is believed to be able to minimize agency problems and agency cost than the conventional companies, either in the aspect of the business philosophy, contract design, and control. However, the implementation of PLS is still facing a lot of obstacles. Hence, it is not surprising that models of PLS is not predominantly used by Islamic financial institutions, both in Indonesia and abroad. The classic argument on why the model is not dominant because it is considered more risky. In order to contribute to the agency problems in the Islamic perspective, this paper, firstly, will explain and explore the arguments which show advantages of Islamic concept on company in reducing agency problems and agency cost. Secondly, this paper will reveal the obstacles and problems faced in the implementation of such concept. Thirdly, this paper will offer an alternative solution framework to address various issues and constraints faced by them. Solutions offered here includes understanding aspects of the Islamic business draft, micro and macro benefits, human resources, regulatory and performance measurement indicators of Islamic financial institutions.

Keywords: Agency Problem, Agency Cost, Islamic Financial Institution

PENDAHULUAN

Pada umumnya secara konvensional, suatu perusahaan komersial mengelola keuangannya dengan tujuan utama untuk memaksimalkan kesejahteraan para pemegang saham, yang berarti bagaimana meningkatkan pertumbuhan nilai perusahaan yang biasanya diproksi dengan kinerja harga saham perusahaan dari waktu ke waktu. Meskipun sudah terdapat tujuan dalam perusahaan, namun dalam praktik pengelolaan perusahaan sering muncul konflik antara pemegang saham sebagai *stockholder* dengan manajer, dan atau antara pemegang saham dengan kreditur.

Manajer diangkat dan diberi kekuasaan oleh pemegang saham untuk merealisasikan tujuan perusahaan, dan sudah sewajarnya bila manajer bertindak mengambil keputusan terbaik dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan sesuai dengan kepentingan para pemegang saham. Namun demikian dalam kenyataannya tidak selamanya, seorang manajer perusahaan akan bertindak sesuai dengan tujuan utama perusahaan tersebut. Hal ini tidak dapat

dilepaskan dari motivasi kepentingan manajer secara pribadi dalam perusahaan. Kondisi seperti itu sering memunculkan ketegangan atau konflik kepentingan antara dua belah pihak, yaitu pihak pemegang saham dan pihak manajer (*agency problem*). Dalam suatu perusahaan di mana pemegang saham sekaligus bertindak sebagai manajer, maka tidak akan ada perbedaan kepentingan. *Agency problem* jenis ini biasanya terdapat dalam perusahaan yang mengangkat manajer dan ketika kepemilikan manajer atas saham perusahaan yang dipimpinnya kurang dari seratus persen. Proporsi kepemilikan manajer atas saham perusahaan yang relatif kecil terutama pada perusahaan-perusahaan berskala besar sangat berpotensi memunculkan konflik ini.

Selanjutnya, *agency problem* antara pemegang saham dan kreditur terjadi ketika kreditur di satu sisi mempunyai hak atas sebagian laba yang diperoleh perusahaan dan sebagian asset perusahaan terutama dalam kasus kebangkrutan. Sementara itu di sisi lain pemegang saham melalui manajer memegang

pengendalian perusahaan dan sangat mungkin akan menentukan profitabilitas dan risiko perusahaan. Ketika pemegang saham memutuskan untuk melakukan ekspansi usaha, dan bila berhasil, maka hanya pemegang saham yang diuntungkan, kreditur tidak akan mendapatkan dari hasil ekspansi tersebut karena bunga kredit didasarkan pada risiko asset sebelum ekspansi. Selanjutnya, dari sisi kreditur ekspansi usaha tersebut berarti risiko asset perusahaan meningkat apalagi bila perusahaan mengalami kegagalan, sehingga hal itu mendorongnya untuk meningkatkan tingkat keuntungan yang disyaratkan atas kredit yang diberikannya, serta pembatasan atau bahkan penutupan akses kredit bagi perusahaan yang berakibat semakin kecilnya jumlah hutang yang diterima.

Adanya *agency problem* dan kemungkinan munculnya *moral hazard* manajer yang berada di luar kemampuan pemegang saham dalam mengawasinya jelas tidak menguntungkan perusahaan, sehingga perlu diminimalkan. Upaya untuk meminimumkan *agency problem* akan memunculkan *agency cost* yang harus disediakan pemegang saham dalam jumlah yang tidak kecil. *Agency cost* tersebut di antaranya untuk keperluan monitoring kinerja manajer agar sesuai dengan keinginan *stockholder* termasuk biaya auditing dan pengendalian internal, pemberian insentif atau kompensasi kepada manajer, serta kontrak dengan pihak ketiga untuk mengantisipasi kemungkinan manajer tidak jujur sehingga membawa kerugian bagi perusahaan di masa yang akan datang.

Dalam konsep Islam bentuk legal perusahaan atau kontrak bisnis ditentukan oleh bagaimana modal didapatkan, bagaimana tenaga kerja dipekerjakan, bagaimana berbagai faktor dihargai, siapa yang mengambil kebijakan, berapa banyak perusahaan atau kontrak yang disatukan, dan siapa yang menanggung risiko kegagalan. Tujuan perusahaan Islami adalah maksimisasi profit dan sekaligus maksimisasi kebahagiaan (*al-falaah*), manfaat (*maslahah*) dan kebaikan (*al-thayyibah*) dalam suasana yang penuh dengan persaudaraan (*al-ukhuwwah*). Pemilik modal, pengelola, tenaga kerja, supplier, konsumen, dan semua pihak yang terkait saling berinteraksi dan saling menguntungkan. Bentuk *Profit Loss Sharing* (PLS) cukup dominan dalam literature teoritis keuangan Islam. *Profit Loss Sharing* (PLS)

adalah suatu kontrak yang disepakati antara dua atau lebih pihak yang melakukan transaksi, yang memungkinkan mereka mengumpulkan sumber daya masing-masing untuk diinvestasikan dalam suatu proyek serta berbagi laba dan rugi. Kebanyakan ahli ekonomi Islam menyatakan bahwa PLS didasarkan pada dua bentuk pembiayaan utama, yaitu mudharabah dan musyarakah.¹ Secara khusus, dalam bentuk kerjasama usaha yang dilandasi akad mudharabah dan musyarakah, ketentuan hak dan kewajiban antara pemilik modal dengan pengelola modal telah diatur secara khas, yang menempatkan semua pihak pada posisi sebagai mitra. Demikian pula aturan dalam perhitungan hasil usaha (*revenue sharing, profit-loss sharing* atau *profit sharing*) untuk penentuan besarnya kompensasi/kerugian yang menjadi hak atau kewajiban bagi kedua belah pihak. Konsep mudharabah dan musyarakah ini merupakan konsep secara nyata berbeda dengan konsep pembiayaan konvensional yang akan memberikan dampak masalah yang lebih besar, baik secara internal (pihak yang terlibat dalam usaha) maupun eksternal atau makro. Secara teori-normatif konsep islam tentang perusahaan/kontrak bisnis ini jauh lebih potensial dalam meminimumkan *agency problem*, karena pendekatan penyelesaian masalah yang digunakan tidak saja materi tetapi juga yang bersifat spiritual atau non-materi, yang berorientasi pada dunia-akhirat. Namun demikian dalam praktiknya perusahaan dengan prinsip syariah Islam tidak bisa lepas dari potensi *agency problem*, terutama dalam model mudharabah dan musyarakah, sebagaimana dialami oleh perusahaan konvensional yang muncul akibat informasi yang tidak seimbang (*asymmetric information*) dan tindakan pengawasan yang cukup berbiaya (*costly monitoring*). Salah satu indikasi adanya *agency problem* dalam model pembiayaan mudharabah dan musyarakah adalah laporan *Association of Islamic Banks* tahun 1996 yang menyatakan bahwa konsep *profit-loss sharing* (*mudharabah* dan *musyarakah*) hanya digunakan kurang dari 20% dari keseluruhan investasi yang dilakukan oleh bank Islam di seluruh dunia. Demikian juga dengan *Islamic Develop-*

¹ Lihat Humayon A. Dar dan John Presley. "Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalances," *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 2 No.2, Juli-Sept. 2000, hal. 3.

ment Bank (IDB) yang tidak banyak menggunakan *profit-loss sharing* dalam bisnis keuangannya, kecuali dalam sejumlah proyek skala kecil.³ Dalam konteks Indonesia, pembiayaan mudharabah dan musyarakah dalam bank umum syariah dan BPR Syariah jumlahnya tidak pernah dominan sejak tahun 1992. Hingga akhir Juli 2009 jumlah pembiayaan PLS pada BUS dan UUS hanya 36,4%, sementara untuk pembiayaan murabahah sebesar 56,9% dari total pembiayaan yang diberikan. Sementara pada periode yang sama jumlah pembiayaan PLS yang diberikan BPR Syariah se-

besar 12,6%, dan 79,1% untuk pembiayaan murabahah (lihat Tabel 1 dan Tabel 2).³

Dari fakta yang ada nampak bahwa kebanyakan bank syariah seolah telah memarginalkan bentuk pembiayaan mudharabah dan musyarakah. Sementara dalam waktu bersamaan menjadikan pembiayaan murabahah sebagai model pembiayaan yang dominan, suatu model yang memungkinkan bank syariah menolak hampir semua risiko dalam transaksi jual beli dan mendapatkan return relatif tinggi. Dengan kata lain dalam bank syariah, mudharabah dan musyarakah sulit untuk dioperasionalkan dalam konteks modern seperti sekarang ini.⁴

Tabel 1: Komposisi Pembiayaan yang Diberikan Bank Umum Syariah dan UUS (dalam miliar rupiah)

Akad (Contract)	2005	2006	2007	Mar-08	Jun-08	Sep-08	Dec-08	Mar-09	Jun-09	Jul-09
Akad Mudharabah (Mudharaba)	3,124	2,335	4,406	5,200	6,117	6,968	7,411	8,108	9,142	9,422
Akad Musyarakah (Musharaka)	1,898	4,062	5,578	5,835	6,518	6,750	6,205	5,890	6,134	6,184
Akad Murabahah (Murabaha)	9,487	12,624	16,553	16,977	19,811	22,044	22,486	22,732	24,245	24,381
Akad Salam (Salam)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Akad Istishna (Istishna)	282	337	351	365	367	385	369	404	412	424
Akad Ijarah (Ijara)	316	836	516	464	523	698	765	962	1,059	1,088
Akad Qardh (Qardh)	125	250	540	788	765	836	959	1,211	1,202	1,329
Lainnya (Others)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	15,232	20,445	27,944	29,629	34,100	37,681	38,195	39,308	42,195	42,828

Sumber: Statistik Perbankan Syariah (Islamic Banking Statistics), July 2009

Tabel 2: Komposisi Pembiayaan yang Diberikan Bank Pembiayaan Syariah (dalam juta rupiah)

Akad (Contract)	2005	2006	2007	Mar-08	Jun-08	Sep-08	Dec-08	Mar-09	Jun-09	Jul-09
Akad Mudharabah (Mudharaba)	24,237	65,342	90,483	80,367	108,193	127,219	113,379	114,213	125,338	132,774
Akad Musyarakah (Musharaka)	40,065	26,351	41,714	40,852	48,398	50,340	42,952	48,671	50,170	50,190
Akad Murabahah (Murabaha)	337,566	505,633	716,240	775,055	902,965	996,557	1,011,743	1,071,177	1,120,559	1,147,914
Akad Salam (Salam)	90	30	0	38	38	38	38	38	38	38
Akad Istishna (Istishna)	1,844	1,361	13,467	17,067	18,454	22,019	24,683	25,773	27,286	29,673
Akad Ijarah (Ijara)	6,816	6,783	3,661	5,490	5,271	6,558	5,518	6,557	8,146	8,107
Akad Qardh (Qardh)	6,666	9,969	19,038	25,542	29,444	30,966	40,308	46,571	52,600	55,771
Multijasa (Multi Purpose Financing)	0	0	6,106	7,179	10,264	13,961	17,988	19,420	25,762	26,783
Total	417,282	615,469	890,709	951,591	1,123,027	1,247,657	1,256,610	1,332,419	1,409,900	1,451,252

Sumber: Statistik Perbankan Syariah (Islamic Banking Statistics), July 2009

² Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syariah (Islamic Banking Statistics)*, Juli 2009.

³ *ibid*, hal. 3.

⁴ Lihat Abdullah Saeed. *Islamic Banking and Interest: A Study of the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation* [New York: E. J. Brill, 1996], lihat bab "Murabaha Financing Mechanism," hal. 76-95; Rajesh Aggarwal and Tarik Yousef. "Islamic Banks and Investment Financing," *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 32, No. 1, February 2002, pp. 93-120, on p. 106; Frank Vogel dan Samuel Hayes, III. *Islamic Law and Finance: Religion, Risk and Return* [The Hague: Kluwer Law International, 1998], hal. 7.

Meskipun konsep usaha/bisnis berbasis nilai-nilai Islam telah lama digaungkan, tetapi ketika faktanya seperti itu (model *profit-loss sharing* masih minoritas), maka sesungguhnya belum terjadi perubahan signifikan perilaku masyarakat dan institusi keuangan Islam atas konsep usaha/bisnis konvensional yang berbasis utama pada *interest* atau materi. Dengan demikian, kemasalahan optimal yang diimpikan masih sangat jauh dari yang diharapkan. Hubungan antara pemodal dan pengusaha, antara pemilik dan manajer tetap saja seperti semula. Perhitungan kompensasi antar pihak yang bermitra pun tidak banyak berubah, masih cenderung berbau-bau *interest*. Bila keadaannya seperti itu, maka sudah dapat dipastikan tidak akan lahir *multiplier effect of maslahah* yang dahsyat, baik secara mikro maupun makro. Kemakmuran, kebahagiaan bersama dengan penuh persaudaraan dalam masyarakat pada akhirnya tidak akan semakin membaik.

Berangkat dari fakta umum seperti itu menarik untuk dikaji kembali bagaimana sebenarnya konsep Islam dalam usaha/bisnis dengan akad mudharabah atau musyarakah—yang mampu menghasilkan masalah besar bagi semua pihak, serta bagaimana konsep tersebut dapat terealisasi dengan baik. Untuk keperluan tersebut dengan didukung sejumlah data dari hasil riset penulis di sejumlah bank syariah di wilayah Jawa Tengah, maka tulisan ini akan diawali dengan memaparkan bagaimana konsep Islam tentang kontrak bisnis (mudharabah dan musyarakah) dalam meminimumkan *agency problem* dan *agency cost*. Kedua, mengungkapkan berbagai kendala dan permasalahan yang dihadapi dalam implementasi konsep tersebut. Ketiga, tulisan ini akan mencoba menawarkan kerangka solusi alternatif untuk mengatasi berbagai masalah dan kendala yang dihadapi tersebut. Solusi yang ditawarkan meliputi aspek pemahaman ulang konsep usaha/bisnis Islam, kemanfaatan mikro dan makro, SDM, regulasi dan indikator pengukuran kinerja institusi keuangan Islam, serta kelembagaan.

PRINSIP-PRINSIP DASAR ISLAM DALAM KONTRAK BISNIS

Beberapa prinsip dasar syariah Islam yang melandasi kontrak bisnis yang dilakukan semua pihak yang melakukan kegiatan usaha bisnis

antara lain:⁵ 1) Ketentuan dan kondisi suatu kontrak kerjasama harus didesain sedemikian rupa sehingga dapat menghindari kemungkinan perselisihan selama bisnis berlangsung atau saat waktu pembagian keuntungan atau saat menderita kerugian. 2) Modal bisnis harus dinyatakan dalam bentuk uang. Bila sejumlah partner bekerjasama dengan memasukkan bisnisnya atau komoditi atau nilai kekayaan bisnisnya, maka komoditi atau kekayaan tersebut seharusnya ditentukan dalam nilai uang dan jumlah tersebut harus diperhitungkan sebagai kontribusi dari partner. 3) Dalam kerjasama, hubungan antar partner adalah hubungan antara *principal* dan *agent*. 4) Pemilik modal dan tenaga kerja secara bersama bertanggung jawab untuk menciptakan laba serta dalam pembagian keuntungan. 5) Hak dan tanggung jawab partner tergantung pada sifat dari kerjasama bisnis yang disepakati, dan seberapa besar bisnis dikelola dengan kebiasaan, kesepakatan dan pemanfaatan kemampuan yang ada. Dalam hal ini perhatian pada kepentingan bisnis merupakan kriteria terpenting dalam penentuan hak dan kewajiban partner. 6) Hak harus seiring dengan tanggung jawab. Partner tidak aktif tidak diijinkan mengikat perusahaan dengan kepentingannya. Partner tersebut tidak akan menuntut pendapatan tetap dari pekerjaannya kecuali bagian dari laba, namun para tenaga kerja akan menerima upah dari pendapatan usaha bisnis tersebut. 7) Dalam kerjasama bisnis, partner dengan kontribusi tenaga kerja yang lebih tinggi diperbolehkan mendapatkan bagian laba yang lebih tinggi meskipun kontribusinya lebih sedikit daripada yang lainnya. 8) Tidak ada partner yang mempunyai hak mendapatkan porsi laba secara tetap. Bila bisnis menghasilkan keuntungan, maka semua partner mendapat bagian secara proporsional. Bila bisnis tidak menghasilkan keuntungan, maka tidak ada satupun partner yang mendapat hak khusus untuk menanggung sebagian dari kerugian secara eksklusif. 9) Hutang dari para partner ditentukan oleh sifat atau bentuk kerjasama bisnis yang disepakati bersama.

Perusahaan/kontrak bisnis Islami akan senantiasa mempertimbangkan kepentingan

⁵ Lihat Md. Abdul Awwal Sarker, "Islamic Business Contracts, Agency Problem and the Theory of the Islamic Firm", *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 1, No. 2, July-September 1999, hal 7.

masyarakat kebanyakan sebagai prioritasnya. Perusahaan akan merealisasikan tingkat profit yang rasional dan fair yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan yang lebih penting, yaitu bekerja dengan baik untuk mendapat ridha dari Allah SWT. Prinsip yang tidak boleh ditinggalkan pula dalam perusahaan dengan konsep Islam adalah bahwa kontrak usaha atau bisnis harus benar-benar bebas dari riba, gharar, dan maysir. Perusahaan dengan konsep Islami dibatasi oleh aturan etika yang berasal dari syariah untuk menyediakan jumlah kebutuhan atau produk barang maupun jasa yang sangat diperlukan secara memadai pada harga yang lebih rendah yang memungkinkan semua anggota masyarakat mendapatkan produk tersebut. Semua kepentingan *stakeholder* senantiasa dilindungi. Ukuran keberhasilan usaha tidak saja diukur dengan peningkatan laba bersih per tahun atau peningkatan *earning per share* (EPS), tetapi juga diukur dari kemampuan perusahaan dalam memberikan kemanfaatan bagi *stakeholder*, jaminan layanan yang halal dan terbaik, adanya jenjang karir dan gaji yang fair, penggunaan produk yang ramah lingkungan, dan lain sebagainya.⁶

Kemitraan Usaha dengan Konsep Mudharabah

Mudharabah merupakan bentuk kemitraan atau kerjasama usaha antara pemilik dana (*shahibul-maal/rabbul-maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka. Istilah mudharabah sering dipakai dalam mazhab Hanafi, Hambali dan Zaidiyah, sementara mazhab Maliki dan Syafi'i sering menggunakan istilah Qiradh untuk menyebut bentuk kemitraan tersebut. Shahibul-maal merupakan mitra pasif, sementara mudharib menyediakan keahlian usaha dan manajemen untuk menjalankan ventura, perdagangan, industri, dan atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan sesuai dengan ajaran Islam. Mudharib merupakan pihak yang diberi amanah, dituntut berhati-hati dalam menjalankan usaha, bertanggung jawab atas semua keputusannya, dapat dipercaya, serta bertanggung jawab atas kerugian usaha akibat kelalaiannya. Jika usaha mengalami kerugian, maka seluruh

kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali bila ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana. Kelalaian atau kesalahan pengelola dana di antaranya dapat ditunjukkan dengan tidak dipenuhinya persyaratan yang ditentukan dalam akad; tidak terdapat kondisi di luar kemampuan (*force majeure*) yang lazim dan atau yang telah ditentukan dalam akad; atau hasil keputusan dari badan arbitrase atau pengadilan.⁷

Mudharabah terdiri dari dua jenis, yaitu mudharabah mutlak dan mudharabah muqayyadah.⁸ Mudharabah mutlak adalah mudharabah dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya. Dalam mudharabah ini tidak menyebut secara khusus periode, tempat bisnis, jenis perdagangan tertentu, industri atau jasa, dan pemasok atau pelanggan yang akan dijadikan mitra dagang. Dalam mudharabah yang tidak terikat waktu, maka mudharib memiliki suatu mandat terbuka dan mendapat otoritas melakukan segala sesuatu yang diperlukan oleh bisnis mudharabah. Bila mudharib terbukti lengah, curang atau tidak melaksanakan amanah dengan baik, maka dia secara sendiri harus menanggung konsekuensi dan kerugian yang terjadi, tidak dapat dibebankan pada rekening mudharabah.

Sementara mudharabah muqayyadah adalah mudharabah dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana mengenai tempat, cara, dan obyek investasi. Misalnya, pengelola dana dapat diperintahkan untuk tidak mencampurkan dana pemilik dana dengan dana lainnya; tidak menginvestasikan dananya pada transaksi penjualan cicilan, tanpa penjamin, atau tanpa jaminan; mengharuskan pengelola dana untuk melakukan investasi sendiri tanpa melalui pihak ketiga. Mudharabah jenis ini diikat dengan suatu ikatan dan dapat dalam bentuk apapun. Dalam mudharabah terikat ini mudharib harus menghormati ikatan yang ditentukan oleh shahibul-maal. Bila mudharib bertindak bertentangan dengan ikatan tersebut, ia bertanggung jawab menanggung konsekuensinya. Dalam mudharabah yang diikat dengan waktu, maka mudharabah dibubarkan bila

⁶ Moh Khoiruddin, *Upaya Meminimumkan Agency Problem dengan Menggunakan Konsep Islam tentang Perusahaan, Kompetensi*, FE UCY, 2002, hal 6

⁷ Ibid, hal 8

⁸ Lihat PSAK No. 105 : tentang Akuntansi Mudharabah (2007)

waktu jatuh temponya telah berakhir. Dalam kasus bank syariah, maka bank dapat bertindak sebagai pemilik dana maupun pengelola dana. Bila bank bertindak sebagai pemilik dana, maka dana yang disalurkan disebut dengan pembiayaan mudharabah. Pengembalian pembiayaan mudharabah dapat dilakukan bersamaan dengan distribusi bagi hasil atau pada waktu diakhirinya mudharabah. Pada saat mudharabah berakhir sebelum jatuh tempo, dan pembiayaan belum dibayar oleh pengelola dana, maka pembiayaan tersebut diakui sebagai piutang jatuh tempo.

Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar pengelola dana tidak melakukan penyimpangan, maka pemilik dana dapat meminta jaminan dari pengelola dana atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan bila pengelola dana terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad. Pembiayaan mudharabah diakui pada saat pembayaran kas atau penyerahan aktiva non-kas kepada pengelola dana, sementara pembiayaan yang diberikan secara bertahap diakui pada setiap tahap pembayaran atau penyerahan. Pembiayaan mudharabah dalam bentuk kas diukur dari sejumlah uang yang diberikan pemilik dana pada saat pembayaran. Untuk pembiayaan dalam bentuk non-kas diukur sebesar nilai wajar aktiva non-kas pada saat penyerahan.

Selisih antara nilai wajar dan nilai buku aktiva non-kas diakui sebagai keuntungan atau kerugian pemilik dana. Beban yang terjadi berkaitan dengan mudharabah tidak dapat diakui sebagai bagian pembiayaan mudharabah, kecuali bila telah disepakati bersama antar dua belah pihak. Setiap pembayaran kembali atas pembiayaan mudharabah oleh pengelola dana akan mengurangi saldo pembiayaan tersebut. Dalam kasus terjadinya kehilangan sebagian dana pembiayaan sebelum dimulainya usaha karena adanya kerusakan atau sebab lainnya tanpa adanya kelalaian atau kesalahan pihak pengelola dana, maka kerugian tersebut mengurangi saldo pembiayaan mudharabah dan diakui sebagai kerugian pemilik dana. Namun bila hilangnya setelah dimulainya usaha tanpa adanya kelalaian atau kesalahan pihak pengelola dana, maka kerugian tersebut diperhitungkan pada saat bagi hasil. Demikian pula bila pembiayaan non-kas mengalami penurunan

nilai pada saat atau setelah barang dipergunakan secara efektif dalam kegiatan usaha.

Setelah melampaui satu periode pelaporan, maka laba atau rugi dapat diketahui dari laporan bagi hasil dari pengelola dana kepada pemilik dana. Laba pembiayaan mudharabah diakui dalam periode terjadinya hak bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati. Bagian laba pemilik dana yang tidak dibayarkan oleh pengelola dana pada saat mudharabah selesai atau dihentikan sebelum masanya berakhir diakui sebagai piutang jatuh tempo kepada pengelola dana. Bila ternyata usaha yang dibiayai mengalami kerugian, maka rugi yang terjadi diakui dalam periode terjadinya rugi tersebut dan mengurangi saldo pembiayaan mudharabah. Kerugian akibat penghentian mudharabah sebelum masa akad berakhir diakui sebagai pengurang pembiayaan mudharabah.

Bagi hasil mudharabah dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode, yaitu *profit sharing* dan *revenue sharing*. Profit sharing dihitung dari pendapatan setelah dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana mudharabah. Untuk *revenue sharing* dihitung dari total pendapatan pengelolaan mudharabah. Dari sisi rugi/laba/biaya, ketentuan-ketentuan lain yang berlaku dalam mudharabah adalah sebagai berikut: 1) Kerugian karena kelalaian mudharib tidak dapat dibebankan pada pembiayaan mudharabah. 2) Pengeluaran personal mudharib tidak dapat dibebankan pada pembiayaan mudharabah. 3) Semua biaya normal dari bisnis dapat dibebankan pada pembiayaan mudharabah. 4) Laba bersih dibagi berdasarkan proporsi yang adil yang disepakati sebelumnya dalam perjanjian. 5) Laba dibagi sesudah kerugian tertutupi. 6) Laba yang dibagi sebelum penutupan persetujuan mudharabah diperlakukan sebagai hutang. 7) untuk mudharabah yang kontinu sebaiknya ada cadangan keuntungan untuk kerugian.

Selanjutnya, jika dilihat dari sisi risiko mudharabah, ketentuan-ketentuan yang berlaku adalah sebagai berikut: 1) *shahibul-maal* menanggung risiko modal. 2) mudharib menanggung risiko waktu dan usaha. 3) bila disetujui bahwa semua laba dinikmati mudharib, maka *shahibul-maal* dipandang sebagai pemberi pinjaman, sehingga mudharib menanggung semua risiko pengembalian modal untuk pembiayaan al-qardhul hasan sesuai dengan perjanjian yang disepakati. 4) Bila laba diambil

semua oleh shahibul-maal, maka mudharib akan diberi imbalan (ajr al-mitsl) atas jasa-jasanya.

Apabila dilihat dari sisi skala usaha, maka mudharib dilarang melakukan bisnis melebihi dari modal yang diberikan shahibul-maal. Jika mudharib melakukan atas kemauannya sendiri maka dia berhak atas laba usaha ekstranya sekaligus menanggung rugi bila terjadi kerugian usaha. Kemudian, bila dilihat dari sisi barang kreditnya, maka barang kredit yang dibeli dalam kerangka kerelaan dengan shahibul-maal ditanggung oleh kedua belah pihak berdasarkan prinsip syirkah-al wujud. Sementara itu, bila dilihat dari sisi periode mudharabah, maka mudharabah dibubarkan sesudah penyelesaian ventura yang dilakukan, periode yang ditentukan, kematian salah satu pihak, dan sejak salah satu pihak mengundurkan diri dengan niat membubarkannya.

Kemitraan Usaha dengan Konsep Musyarakah

Musyarakah yang sering juga disebut dengan syirkah atau syarikah merupakan akad kerjasama atau kemitraan antara dua pihak atau lebih pemilik modal yang mencampurkan modal mereka untuk tujuan mencari keuntungan. Semua pihak dalam kemitraan ini sama-sama menyediakan modal untuk membiayai suatu usaha tertentu, baik yang sudah berjalan atau baru. Anggota kemitraan ini dapat mengembalikan modal tersebut berikut bagi hasil yang telah disepakati secara bertahap atau sekaligus kepada mitra yang lainnya. Pembiayaan musyarakah dapat diberikan dalam bentuk kas, setara dengan kas, atau aktiva non-kas, termasuk aktiva tidak berwujud seperti lisensi dan hak paten. Setiap mitra dapat meminta mitra lainnya untuk menyediakan jaminan atas kelalaian atau kesalahan yang disengaja berupa pelanggaran terhadap akad, seperti penyalahgunaan dana pembiayaan, manipulasi biaya dan pendapatan operasional, serta pelaksanaan yang tidak sesuai dengan prinsip syariah. Musyarakah dapat bersifat permanen maupun menurun. Dalam musyarakah permanen, bagian modal setiap mitra ditentukan sesuai akad dan jumlahnya tetap hingga akhir masa akad. Sedangkan dalam musyarakah menurun, bagian modal dari salah satu mitra akan dialihkan secara bertahap kepada mitra lainnya sehingga bagian modal salah satu mitra tadi akan menurun dan pada

akhir masa akad, mitra lainnya tersebut akan menjadi pemilik usaha.

Pembiayaan musyarakah diakui pada saat pembayaran tunai atau penyerahan aktiva non-kas kepada mitra musyarakah. Pembiayaan dalam bentuk kas dinilai sebesar jumlah yang dibayarkan, sedangkan dalam bentuk aktiva non-kas dinilai sebesar nilai wajar dan jika terdapat selisih antara nilai wajar dan nilai buku aktiva non-kas, maka selisih tersebut diakui sebagai keuntungan atau kerugian bank pada saat penyerahan. Biaya yang dikeluarkan akibat akad misalnya biaya studi kelayakan tidak dapat diakui sebagai bagian pembiayaan musyarakah kecuali ada persetujuan dari seluruh mitra. Laba musyarakah dapat dibagi secara proporsional sesuai dengan modal yang disetorkan (baik berupa kas maupun aktiva lainnya) atau sesuai nisbah yang disepakati bersama. Sementara rugi dibebankan secara proporsional sesuai dengan modal yang disetorkan (baik berupa kas maupun aktiva lainnya).

Dalam pembiayaan musyarakah permanen dan menurun, setelah melewati satu periode pelaporan, maka laba diakui dalam periode terjadinya sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati. Sedangkan bila rugi, dalam pembiayaan musyarakah permanen, maka rugi diakui dalam periode terjadinya kerugian tersebut dan mengurangi pembiayaan musyarakah. Sementara dalam musyarakah menurun, rugi diakui dalam periode terjadinya secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal dan mengurangi pembiayaan musyarakah. Pada saat terjadi kerugian dalam musyarakah akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha musyarakah, maka rugi tersebut ditanggung oleh mitra pengelola usaha. Rugi akibat kelalaian mitra tersebut diperhitungkan sebagai pengurang modal mitra pengelola usaha, kecuali bila mitra mengganti kerugian tersebut dengan dana baru. Bila terjadi perselisihan dalam kemitraan ini sementara tidak ada kesepakatan antara pihak yang bersengketa, maka kesalahan yang disengaja harus dibuktikan berdasarkan badan arbitrase atau pengadilan.⁹

⁹ Lihat PSAK No. 106: tentang Akuntansi Musyarakah (2007)

Model Profit Loss Sharing dan Agency Problem

Perusahaan/kontrak bisnis dalam Islam pada prinsipnya bertujuan maksimisasi profit dan sekaligus maksimisasi kebahagiaan (*al-falaah*), kebaikan (*al-thayyibah*) dalam suasana yang penuh dengan persaudaraan (*al-ukhuwwah*). Dalam model PLS dimungkinkan terdapat beberapa pihak yang saling berinteraksi, yaitu pemilik modal (*shahibul maal*), pengelola usaha/dana (*mudharib*), serta manajer. Dimungkinkan dalam praktik di lapangan pihak-pihak tersebut melakukan *self interest*, yaitu bertindak dengan mengutamakan kepentingannya sendiri. Hal tersebut dapat terjadi terutama ketika tidak ada keterbukaan informasi (*asymmetric information*) usaha dan keuangan. Kemungkinan munculnya *agency problem* tersebut dapat saja terjadi antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola usaha/dana (*mudharib*), antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan manajer, atau antara pengelola usaha/dana (*mudharib*) dan manajer. Masalah akan lebih rumit lagi bila ternyata usaha yang dikelola *mudharib* memiliki struktur modal campuran antara konvensional dan syariah, karena dengan demikian berarti ada satu pihak lagi yang turut terlibat secara tidak langsung dalam usaha tersebut yaitu kreditur.

Meskipun demikian, sebagaimana disampaikan di depan bahwa kontrak bisnis model PLS sebetulnya mempunyai potensi besar, tidak saja untuk meminimumkan *agency problem* tetapi juga untuk pengoptimalan *masalah* dalam arti luas. Secara umum potensi secara teori dari konsep islam tentang perusahaan/kontrak bisnis dalam meminimumkan *agency problem* dapat diringkaskan sebagai berikut: 1) Masalah antara pemilik dana dan manajer (*principal-agent*) dapat diminimumkan dalam sistem *Profit Loss Sharing*. Hal ini dikarenakan *reward* yang ditentukan diorientasikan untuk dapat saling bekerjasama sehingga akan mempengaruhi *agent* untuk berperilaku jujur. 2) Dari sejumlah penelitian, terdapat dua alasan mengapa masalah antara pemilik dana dan manajer (*principal-agent*) akan menjadi minimum dalam konsep Islami. Pertama, orang Islam percaya pada konsep keabadian hidup, di mana kejujuran akan dibalas dengan pahala, sementara ketidakjujuran akan dibalas dengan hukuman. Hal itu merupakan insentif non-material bagi orang yang berbuat

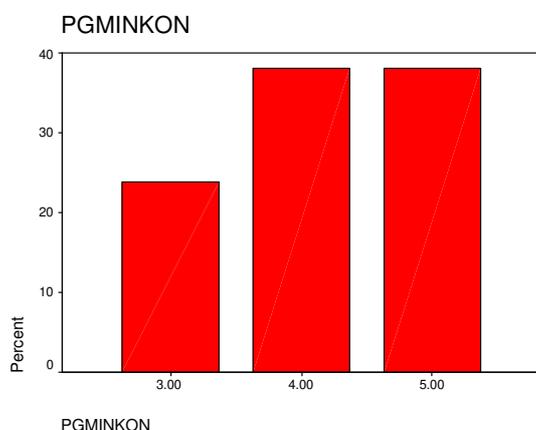
jujur. Kedua, jika semua kegiatan operasi usaha dan keuangan didasarkan pada nilai-nilai syariah Islam, maka pengusaha-pengusaha yang menjunjung tinggi kejujuran akan mendorong pengusaha-pengusaha yang tidak jujur untuk keluar dari pasar, sehingga mereka yang berbuat curang tidak akan mendapatkan akses. Dalam hal ini, sekali lagi terdapat insentif keuangan bagi mereka yang berbuat jujur.¹⁰ 3) Format kontrak didesain secocok dan sejujur mungkin di depan dengan memasukkan sejumlah mekanisme insentif khusus, seperti penyediaan jatah bagi kepemilikan, transfer kepemilikan melalui pemberian saham bonus atas kinerja yang dicapai, dan sebagainya, sehingga akan mampu mengurangi masalah keagenan. Ini dikarenakan agen akan semakin terakomodasi atau terikat dalam struktur kepemilikan perusahaan. 4) *Profit-Loss Sharing* dapat secara efektif digunakan untuk memunculkan atau mempromosikan para pengusaha melalui sejumlah proyek. Khusus dalam bank Islam, bank dalam kasus ini dapat menjalankan suatu proyek dengan pengusaha-pengusaha *infant*, dan secara bertahap mentransfer kepemilikan mereka dalam kasus *mudharabah*, serta kepemilikan yang dibagi dalam kasus *diminishing musyarakah* kepada para wirausahawan. Proses seperti ini dapat menyediakan insentif untuk mengurangi masalah *moral hazard* dalam usaha-usaha yang ditangani bank syariah. 5) Dalam kasus di perbankan syariah, *pertama*, hubungan kemitraan yang terjalin panjang antara pihak bank dengan pengguna modal akan dapat meningkatkan efisiensi bank yang berdasarkan *profit-loss sharing* dengan cara yang berbeda. Hubungan yang terus-menerus antara dua belah pihak tersebut akan mengurangi biaya monitoring karena bank menjadi lebih mengenal sistem auditing yang digunakan oleh pengguna modal, serta akan sangat memahami transaksi mereka dalam periode yang panjang. Hal tersebut akan dapat digunakan untuk mengembangkan penilaian yang akurat dari kinerja pengguna modal secara relatif terhadap perusahaan-perusahaan lain dalam sektor atau ruang lingkup yang sama, sehingga akan dapat diketahui dengan lebih baik apakah rendahnya return yang dilaporkan merupakan hasil dari inefisiensi pengguna modal, penipuan, atau adanya penurunan yang terjadi secara sektoral.

¹⁰ Lihat Bashir dalam Sarker, 1999, hal 15.

Kedua, pengawasan pinjaman yang dilakukan secara aktif dalam sistem bank yang bercabang merupakan suatu peluang untuk meminimumkan *asymmetric information* antara pihak bank dan pengguna modal. Petugas-petugas bank syariah yang bekerja dan hidup di wilayah lingkungan usaha pengguna modal, memungkinkannya untuk menaksir reputasi pengguna modal, dan dapat menginspeksi kegiatan operasi usaha dengan lebih mudah dan terbuka. Dengan demikian masalah keagenan akan dapat diminimumkan secara substansial. Meskipun aktifitas seperti ini dapat meningkatkan sejumlah biaya pengawasan, namun hasilnya diharapkan akan lebih baik dan biaya yang lebih rendah daripada dalam situasi pinjaman tanpa pengawasan. 6) Pada prinsipnya, secara syariah dibenarkan menggunakan konsep konvensional dalam penyelesaian *agency problem*, sepanjang cara tersebut baik dan dibenarkan dalam kerangka syariah.¹¹

Dari riset yang dilakukan penulis kepada sejumlah manajemen bank syariah apakah berdasarkan pengalaman yang ada, model pembiayaan mudharabah dan musyarakah dapat meminimumkan konflik kepentingan antar pihak (manajer, bank, dan pemilik) dalam perusahaan nasabah, ternyata hasilnya menunjukkan hampir 80% responden menyatakan setuju dan sangat setuju (lihat Grafik 1), yang berarti model PLS ini dalam praktiknya mampu meminimumkan *agency conflict*.

Grafik 1: Berdasarkan pengalaman yang ada, model pembiayaan PLS dapat meminimumkan *agency conflict*.



KENDALA DAN PERMASALAHAN IMPLEMENTASI PLS

Filasafat Islam tidak dapat diterjemahkan ke dalam realitas jika tidak menggunakan musyarakah (PLS) yang digiatkan oleh bank-bank syariah. Benar bahwa terdapat sejumlah masalah praktis dalam penggunaan musyarakah sebagai suatu model pembiayaan, khususnya dalam kondisi sekarang. Pada kenyataannya dari hasil yang ada bank-bank syariah seharusnya unggul lewat musyarakah (PLS) melalui fase-fase yang bertahap, dan seharusnya bank-bank syariah meningkatkan jumlah pembiayaan musyarakah (PLS) nya.¹²

Memang secara teori atau normatif, konsep mudharabah dan musyarakah sangat potensial dalam pengoptimalan masalah dan meminimumkan *agency problem*, namun dalam praktiknya banyak kendala yang harus dihadapi. Kendala-kendala tersebut ada yang datang dari para pelaku usaha sebagaimana dinyatakan oleh Iqbal and Molyneus, di antaranya adalah¹³: 1) PLS memerlukan kontinuitas pencatatan yang detail. 2) Dengan PLS sulit untuk mengembangkan bisnis yang dibiayai melalui mudharabah, karena adanya peluang yang terbatas untuk reinvestasi laba ditahan dan/atau peningkatan dana tambahan. 3) Wirausahawan tidak dapat menjadi pemilik proyek, kecuali melalui *diminishing musyarakah* yang membutuhkan waktu panjang.

Sementara sejumlah masalah yang berasal dari internal bank syariah sendiri adalah, bahwa secara umum terdapat sejumlah alasan praktis bagi bank lebih menyukai model pembiayaan dengan return tetap, termasuk kenyataan terkait dengan *moral hazard* dan masalah *advers selection* dalam semua kontrak antara agen dan *principal* seperti mudharabah yang mengharuskan monitoring penuh terhadap proyek. Aktifitas ini membutuhkan SDM dan mekanisme yang akan meningkatkan biaya. Lebih dari itu, dari sisi kewajiban, struktur dana simpanan di bank syariah kebanyakan bukan dalam bentuk jangka panjang, dan inilah yang kemudian membuat bank syariah tidak berkeinginan mengalokasikan dana dalam proyek-

¹² Muhammad Taqi Usmani. *An Introduction to Islamic Finance* The Hague: Kluwer Law International, 2002, p. 113.

¹³ Munawar Iqbal dan Philip Molyneux. *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects* Palgrave, 2005, p. 124.

¹¹ Lihat Moh Khoiruddin, op cit, hal 10

proyek jangka panjang. Kemudian, kontrak PLS membutuhkan banyak informasi tentang kemampuan wirausaha dari mudharib, dan hal tersebut tidak mudah untuk mendapatkannya.

Terdapat beberapa penjelasan mengapa lembaga keuangan syariah cenderung menolak model pembiayaan PLS dan lebih suka untuk menggunakan murabahah serta model lain selain PLS sebagaimana yang diidentifikasi oleh Dar and Presley¹⁴. 1) Kontrak PLS secara inheren sensitif terhadap masalah keagenan, karena pengguna modal bisa tidak melakukan usaha dengan baik dan melaporkan laba yang rendah dibandingkan dengan ketika usaha dibiayai sendiri oleh pemilik sekaligus bertindak sebagai manajer. 2) Kontrak PLS memerlukan pengakuan. Karena dalam kebanyakan negara-negara muslim hak milik tidak dijamin atau dilindungi, kontrak PLS dianggap kurang menarik atau akan gagal bila digunakan. 3) Bank-bank syariah dan perusahaan investasi harus menawarkan model-model pembiayaan yang lebih kecil risikonya dibandingkan dengan mudharabah dan musyarakah untuk tetap dapat bertahan dalam persaingan keras dengan bank-bank konvensional dan lembaga-lembaga keuangan lainnya yang telah mantap dan lebih kompetitif. 4) Kebijakan pembatasan pemlik dana dalam manajemen dan adanya dikotomi struktur keuangan kontrak PLS membuat pemilik dana sifatnya sebagai non-parcipatory yang membuatnya sebagai partner pasif. 5) *Equity financing* tidak layak bagi proyek-proyek pembiayaan jangka pendek yang dapat menyebabkan terjadinya risiko tinggi (dampak diversifikasi waktu dari ekuitas). Inilah yang membuat bank-bank syariah dan lembaga keuangan lainnya percaya pada sejumlah model-model pembiayaan mirip hutang, khususnya *mark-up* untuk memastikan tingkat likuiditas. 6) Perlakuan tidak fair dalam perpajakan juga menjadi alasan utama dalam penggunaan PLS. Ketika laba dipajaki sementara bunga dibebaskan dari pajak, maka pada dasarnya telah memunculkan suatu item biaya. Diskriminasi legal ini dan masalah yang berhubungan itu, penghindaran pajak, membuat PLS kurang reliabel sebagai sarana untuk reward sharing. 7) Pasar sekunder bagi perdagangan instrumen-instrumen keuangan Islam, khususnya mudharabah dan musyarakah tidak

ada. Konsekuensinya bank-bank syariah gagal secara efektif dalam memobilisasi sumber-sumber daya keuangan.

Masalah-masalah lain yang dihadapi bank syariah, yaitu bank akan kesulitan untuk menilai kualitas proyek dengan adanya keterbatasan informasi masa lalu. Informasi tentang aktifitas personal dan proyek yang dimiliki para peminjam tidak dapat menjadi sinyal bagi bank karena setiap permohonan tentang *profit-loss sharing* diklaim sebagai proyek dengan kualitas tertinggi. Bank kesulitan dalam menentukan kualitas permohonan pembiayaan apalagi bila terdapat sumber pembiayaan lain yang banyak jumlahnya, sehingga sangat potensial memunculkan *advers selection problem* dalam hal ini.

Selanjutnya, dalam kontrak *profit-loss sharing* dimungkinkan pihak peminjam menurunkan laba yang dilaporkan karena kewenangannya dalam pengendalian laporan. Penurunan tersebut dapat saja dilakukan dengan memasukkan beban pekerjaan tambahan, atau upaya-upaya lain dengan menggunakan dalih akuntansi. Bank akan mengeluarkan biaya yang besar untuk monitoring apakah laba yang dilaporkan tersebut sesuai dengan realisasinya dan mencerminkan aktifitas bisnis yang dilakukan oleh perusahaan yang dibiayai. Adanya *asymmetric information* ini akan membawa bank pada masalah *moral hazard*. Rentannya bank terhadap masalah *moral hazard* dan *advers selection* tersebut akan memperlemah posisi persaingan bank dengan pesaing konvensional lainnya, karena adanya beban biaya tambahan untuk mendapatkan informasi dan penaksiran proyek, serta biaya operasional.

KERANGKA ALTERNATIF SOLUSI

Pada bagian ini penulis mencoba mengajukan sejumlah alternatif solusi yang menyentuh beberapa aspek agar PLS ini ke depan dapat diimplementasikan dengan lebih baik dan dalam kuantitas pembiayaan yang meningkat pesat. Dalam beberapa aspek solusi yang ditawarkan akan didasarkan dari hasil mini riset yang dilakukan penulis pada beberapa bulan terakhir di tahun ini (2009), dengan jumlah sampel sebanyak 21 bank syariah yang beroperasi di wilayah Jawa Tengah. Sampel diambil secara random. Riset ini merupakan riset eksploratif dengan teknik pengumpulan data menggunakan

¹⁴ Dar and Presley, *op. cit.*, p. 3.

kuesioner dan wawancara terbatas yang ditujukan kepada para pimpinan/manajemen bank syariah. Kuesioner dibagi dua bagian, bagian pertama berisi sejumlah pertanyaan yang meliputi variabel perencanaan pembiayaan, pertimbangan bank dalam pembiayaan, resiko pembiayaan murabahah, aplikasi pembiayaan, dampak pembiayaan terhadap ekonomi mikro dan makro, regulasi dan *agency problem/agency cost*. Bagian kedua, berisi pertanyaan tentang factor-faktor apa yang menjadi kendala dalam implementasi pembiayaan PLS (mudharabah dan musyarakah). Dalam bagian ini responden diminta untuk mengurutkan sejumlah kendala implementasi PLS (mudharabah dan musyarakah), dari mulai yang paling serius sampai dengan yang paling tidak serius.

Aspek Pemahaman Ulang Konsep Bisnis

Dari pengamatan atas fenomena bank syariah yang ada sebagaimana sebagian telah diungkapkan di depan, terlihat telah terjadi degradasi pemahaman tentang konsep PLS oleh *shahibul maal* dan *mudharib*. Bank syariah telah mengklaim bahwa pembiayaan konvensional didasarkan pada bunga dan tidak adil, karena tidak ada pembagian keuntungan/kerugian dan risiko yang fair. Namun demikian, bank-bank syariah sendiri yang secara nyata tidak menggunakan model PLS portofolio mereka dalam arti yang sebenarnya. Pelarian dana yang jauh lebih besar pada model-model pembiayaan mirip dengan hutang berbasis *interest* menunjukkan bank syariah telah jauh dari tujuan yang diidealkan. Ibaratnya mau pergi ke suatu tujuan tetapi kendaraan yang dipakai tidak tepat dan tidak mengarah pada arah yang akan dituju— mau ke Jakarta tetapi memilih kendaraan jurusan Surabaya, kapan sampainya? Alokasi dana yang dominan pada murabahah misalnya akan dapat diterima barangkali pada tahap-tahap awal bank syariah beroperasi karena sedemikian sulitnya perjuangan yang dilakukan di tengah masyarakat dengan *mindset* pembiayaan konvensional, namun tidak dapat ditolerir bila usia bank syariah sudah tahunan, demikian pula assetnya yang telah menggelembung tetapi masih tetap dengan pola yang lama yang sebenarnya tepat digunakan saat kondisi darurat saja.

Orientasi telah mengarah pada materialisme ketika idealisme PLS pada dataran praktis

berbenturan dengan konsep konvensional yang mengepung dengan kekuatan yang jauh lebih dominan. Langkah praktis untuk menghadapi kenyataan seperti itu membawa pada penyempitan konsep Islam tentang PLS. Tujuan maksimisasi profit dan sekaligus maksimisasi kebahagiaan (*al-falaah*), manfaat (*maslahah*) dan kebaikan (*al-thayyibah*) dalam suasana yang penuh dengan persaudaraan (*al-ukhuwwah*), telah mengerucut hanya pada maksimisasi profit. Ketika ruh model PLS bukan materialisme, tetapi kemudian dalam praktik didekati dengan ruh materialisme, maka tidak mengherankan bila kemudian muncul banyak masalah atau kendala-kendala, termasuk masalah keagenan yang dikhawatirkan tersebut.

Sudah saatnya bank-bank syariah dan institusi keuangan syariah untuk kembali pada pemahaman yang benar tentang konsep PLS dengan ruh yang bukan materialisme. Perlu pemahaman yang lebih integral dan intensif tentang konsep bisnis/usaha Islam yang tidak berorientasi pada materi semata. Orientasi Islam dalam kontrak bisnis berbeda secara filosofi dan operasional dengan orientasi materialisme. Baru setelah itu perlu dirumuskan langkah-langka strategis untuk memudahkan implementasinya di lapangan sesuai dengan rel PLS, bukan pada rel konsep pembiayaan konvensional.

Sebagai contoh pada implementasi, misalnya pemahaman terhadap alokasi dana untuk pencerahan, pendampingan dan pengarahannya usaha nasabah/calon nasabah seharusnya tidak dipandang sebagai inefisiensi, karena dalam jangka panjang justru akan tercipta efisiensi yang tinggi. Orientasinya seharusnya lebih pada keberhasilan dan kemakmuran jangka panjang dan dalam cakupan yang lebih luas (umat), bukan orientasi pada keuntungan besar dalam jangka pendek dan dalam cakupan yang sempit (sekelompok orang).

Kemanfaatan Mikro dan Makro

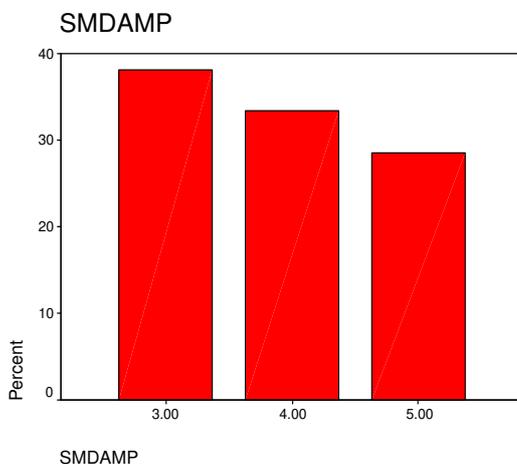
Keberhasilan implementasi model pembiayaan PLS akan sangat luar biasa, baik pada skala mikro maupun makro. Penyadaran terhadap manfaat pada skala mikro maupun makro, baik untuk konsumen, produsen, pemerintah, dan negara perlu digencarkan. Keberhasilan model pembiayaan PLS akan mampu meningkatkan tingkat konsumsi, produksi, tabungan, investasi,

Zakat Infaq Shadaqah (ZIS), dan kemandirian akan masyarakat, dan sekaligus akan dapat mengurangi ketergantungan bangsa pada pihak kapitalis asing.

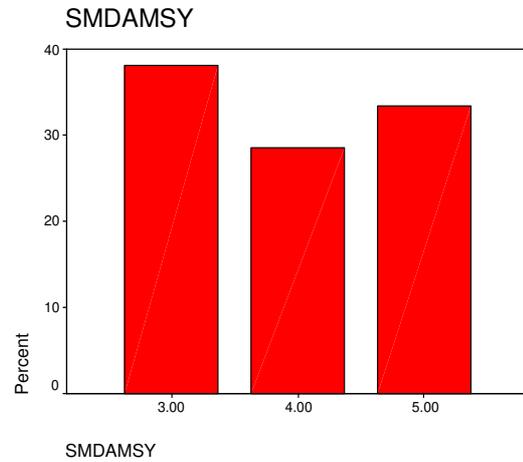
Dari hasil riset, terungkap bahwa masih memprihatinkan pemahaman para manajemen bank syariah berkenaan dengan dampak ekonomi model pembiayaan PLS ini. Ketika diminta pendapatnya bahwa *Pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah mempunyai dampak yang sama terhadap perkembangan ekonomi mikro dan makro*, maka hasilnya (lihat Grafik 2) lebih dari 60% responden menjawab setuju dan sangat setuju, dan sekitar 38% menyatakan kurang setuju. Kemudian, ketika diminta pendapatnya bahwa *Pembiayaan murabahah dan pembiayaan mudharabah/musyarakah mempunyai dampak yang sama terhadap perkembangan ekonomi mikro dan makro*, maka hasilnya (lihat Grafik 3) hampir sama yaitu lebih dari 60% responden menjawab setuju dan sangat setuju, bahkan yang menjawab sangat setuju mencapai lebih dari 30%. Sementara sekitar 38% menyatakan kurang setuju.

Selanjutnya, ketika diminta pendapatnya bahwa *Dampak pembiayaan terhadap perkembangan ekonomi mikro-makro tidak begitu relevan dalam penetapan keputusan pembiayaan kepada nasabah*, maka hasilnya lebih hebat lagi, yaitu sekitar 48% menyatakan sangat setuju, 30% setuju, dan hampir 25% kurang setuju.

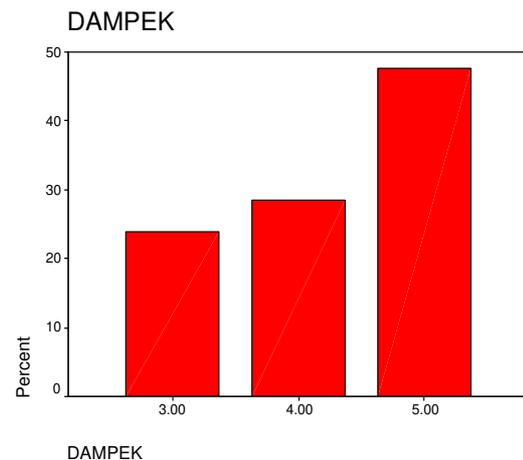
Grafik 2: Pembiayaan konvensional dan PLS berdampak sama pada ekonomi mikro dan makro



Grafik 3: Pembiayaan PLS dan murabahah berdampak sama pada ekonomi mikro dan makro



Grafik 4: Dampak pada ekonomi mikro dan makro tidak relevan dalam pengambilan keputusan PLS



Dengan pola pembiayaan berbasis bunga, biaya bunga akan menambah biaya tetap (*fixed cost/FC*), karena berapapun tingkat usaha/produksi yang dilakukan dalam skala tertentu, apakah perusahaan untung atau rugi, besarnya bunga tidak terpengaruh. Ketika biaya tetap bertambah dengan adanya bunga tersebut, maka biaya tetap rata-rata per unit produk (*average fixed cost/AFC*) juga akan semakin besar, demikian pula dengan biaya rata-rata per unit (*average cost/AC*). Besarnya biaya rata-rata per unit tersebut akan berpengaruh pada penentuan harga jual produk per unit yang semakin mahal karena perusahaan tidak mau rugi, dan membebankan kenaikan biaya ini pada konsumen melalui penetapan harga jual

produk. Dari sisi perusahaan pola pembiayaan dengan beban bunga tersebut tidak lebih menguntungkan bila dibandingkan dengan pola pembiayaan secara Islami. Perlu diingat bahwa pola pembiayaan Islami didasarkan dengan *profit* atau *revenue sharing*, yang artinya bagi hasil tersebut tidak membebani biaya tetap atau biaya variabel. Implikasi selanjutnya dari penetapan harga jual produk yang tinggi akibat beban bunga tersebut dapat mengurangi daya saing produk perusahaan di pasar, terutama dari sisi harga.

Manfaat besar pada skala mikro dari pola pembiayaan Islami yang terkait langsung dengan bentuk usaha tersebut juga akan berdampak positif dalam skala makro. Dalam kerangka ekonomi makro adanya tambahan beban tetap di sektor riil tersebut berdampak pada pendapatan riil masyarakat yang semakin rendah ketika terjadi penetapan harga jual produk yang lebih tinggi, sementara tidak diikuti dengan kenaikan pendapatan nominalnya. Pendapatan riil masyarakat yang menurun ini akan berdampak pada semakin mengecilnya permintaan produk, sehingga agregat demand akan mengalami kemerosotan. Dengan kata lain kondisi tersebut akan mengganggu pertumbuhan ekonomi suatu negara. Dalam hal ini, Badal Mukherjee dari hasil studinya sebagaimana dikutip oleh Sarker (1999) menunjukkan bahwa tingkat suku bunga nol persen dalam suatu perekonomian ternyata menghasilkan keseimbangan dengan tingkat pertumbuhan yang lebih tinggi dan *profit margin* yang lebih rendah daripada dalam suatu perekonomian dengan pemberlakuan tingkat bunga yang positif.

Demikian pula masih dalam kerangka ekonomi makro, akan sangat besar penghematan yang dapat dilakukan secara nasional bila perusahaan-perusahaan di sektor riil dalam pembiayaannya tidak menggunakan pola hutang yang mengandung bunga tersebut. Masyarakat konsumen tidak perlu mengeluarkan uang yang besar untuk mendapatkan produk yang diinginkannya di pasar. Tabungan atau kekuatan modal yang berasal dari dalam negeri, yaitu dari masyarakat akan semakin besar ketika harga jual produk-produk menjadi lebih murah. Tabungan nasional yang besar ini akan sangat berguna untuk menggerakkan perekonomian nasional secara mandiri yang lebih kokoh, dan tidak tergantung kepada negara lain.

Dengan demikian kesulitan keuangan nasional sebenarnya sangat mungkin dapat diatasi dengan pola pembiayaan usaha secara Islami yang bebas dari bunga tersebut.¹⁵

Sumber Daya Manusia

Dari hasil riset yang dilakukan penulis pada sejumlah manajemen bank syariah tentang kendala-kendala dalam implementasi model pembiayaan mudharabah dan musyarakah belum lama ini diperoleh hasil, bahwa menurut manajemen faktor keterbatasan sumber daya manusia pada bank syariah termasuk kendala yang paling serius. Lengkapnya lihat Tabel 3.

Hal ini nampaknya tidak terlalu mengherankan, baik dilihat dari sisi kualitas maupun kuantitas SDM yang ada. Banyak SDM bank syariah yang merupakan hasil upaya instant, yang semula berasal dari bank konvensional ditraining beberapa bulan tentang operasional bank syariah lalu kemudian berkarir di bank syariah. Bahkan dalam sejumlah bank yang mempunyai Unit Usaha Syariah dengan mudahnya menukar karyawan bank konvensional dengan karyawan bank syariah dan begitu pula sebaliknya.

Filosofi usaha yang ada di bank kebanyakan SDM bank syariah yang seperti itu bisa jadi masih filosofi materialisme, sehingga yang menggerakkan perilakunya pada tataran operasional hingga managerial bukan filosofi usaha sesuai konsep Islam (model PLS murni), meskipun mereka membawa bendera PLS.

Inilah yang sangat dikhawatirkan dan menjadi penyebab utama gagalnya pemahaman konsep PLS yang sebenarnya sebagaimana diutarakan di atas. Dengan SDM seperti itu akan sangat sulit bank syariah akan mampu bertahan pada rel yang benar, apalagi mampu mengembangkan keunggulan kompetitif bank syariah terhadap pesaingnya yang konvensional.

Demikian pula dari sisi kuantitas, jumlah SDM bank syariah sangat terbatas, sehingga menyulitkan bank syariah untuk dapat lebih intensif berinteraksi dengan para nasabahnya, padahal kesuksesan model PLS salah satunya sangat ditentukan oleh intensitas petugas operasional berinteraksi dengan nasabah.

¹⁵ Lihat Moh Khoiruddin, op cit, hal 12.

Tabel 3: Kendala-kendala Implementasi Model Pembiayaan PLS Bank Syariah

Urutan Paling Serius	Macam Kendala
1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keterbatasan SDM bank ▪ Biaya operasional dan monitoring tinggi ▪ Adanya hutang berbasis bunga dalam struktur modal perusahaan nasabah
2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keterbatasan teknologi bank
3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keterbukaan dan kejujuran nasabah rendah
4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspek keuangan dan akuntansi perusahaan nasabah ▪ Risiko kegagalan tinggi ▪ Pemahaman nasabah tentang konsep pembiayaan syariah rendah ▪ Konflik kepentingan berbagai pihak dalam perusahaan nasabah
5	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lainnya
6	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konsep sulit diaplikasikan

Dalam konsep Islam harus senantiasa disadari bahwa kekuatan pendorong internal perusahaan terletak pada saling adanya kerjasama dan saling tanggung jawab antara tenaga kerja dengan pemilik modal, serta antara pengusaha dengan pemilik modal. Tanpa adanya tanggung jawab yang tinggi dari semua pihak dalam perusahaan, maka akan sulit untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Hak dan tanggungjawab dari semua bagian yang terlibat dalam kontrak harus ditentukan terlebih dahulu sebagai sifat dari kontrak tersebut. Untuk menjaga jalinan hubungan yang saling menguntungkan antara produsen dengan sumber daya manusianya, maka pengusaha harus memperhatikan kepentingan tenaga kerjanya. Pengusaha Islami dalam hal ini dapat saja misalnya menolak ketentuan yang sama atau penyeragaman dalam pengupahan bila pengupahan tersebut memang tidak layak dan tidak sesuai dengan profesionalitas atau jerih payahnya yang diberikan pada perusahaan, sementara perusahaan dalam kondisi mampu untuk memperbaiki kesejahteraannya. Hadis nabi Muhammad SAW, “Bayarlah upah buruh sebelum kering keringatnya” harus dipahami bahwa hak atau reward tenaga kerja atas perjuangannya pada perusahaan harus sesegera mungkin diberikan. Demikian pula dengan reward tersebut harus sesuai atau proporsional dengan kualitas pekerjaan yang dihasilkan. Kualitas pekerjaan tersebut dapat dipahami dari kesan yang muncul dari kata sebelum kering keringatnya dalam hadis tersebut. Artinya pekerjaan yang dilakukan dengan penuh keseriusan, profesional, jujur, amanah yang digambarkan hingga mengeluarkan keringat tersebut harus betul-betul dihargai dengan baik.

Untuk mengatasi masalah SDM ini sudah saatnya bank syariah menaruh perhatian besar pada aspek SDM ini, mulai dari perencanaan, perekrutan, mutasi, penempatan,

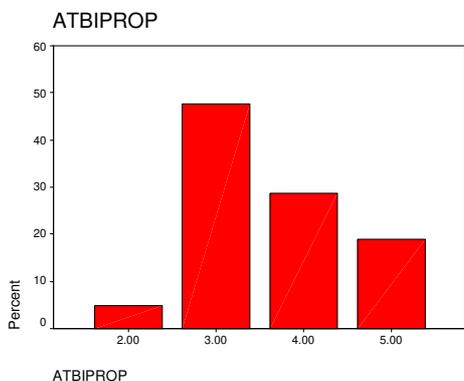
pengarahan, kompensasi, pengembangan, dan jenjang karir secara profesional, manusiawi dan yang sesuai dengan semangat nilai-nilai Islam. Ketidakmampuan internal bank syariah dapat diatasi dengan menggandeng sejumlah institusi atau profesional yang yang mempunyai kompetensi dalam SDM lembaga keuangan syariah ini.

Aspek Regulasi dan Indikator Kinerja Bank Syariah

Aspek regulasi ini penting dalam rangka untuk memperlancar proses implementasi model PLS. Regulasi ini seharusnya dibuat oleh Bank Indonesia khusus terkait dengan model PLS. Beberapa hal berikut ini patut dipertimbangkan dalam pembuatan regulasi tersebut. Antara lain: 1) Dalam penilaian kinerja bank syariah, perlu ditekankan bahwa dari sisi kemampuan menghasilkan laba, tidak saja diukur dari besarnya laba yang dicapai tanpa memperhatikan dari mana laba tersebut diperoleh, tetapi laba yang digunakan sebagai indikator keberhasilan institusi keuangan islam akan tinggi nilainya bila semakin banyak berasal dari keuntungan model pembiayaan PLS. 2) Adanya aturan yang mewajibkan institusi keuangan islam untuk menerapkan model pembiayaan PLS dalam kuantitas minimal tertentu dari total pembiayaan yang diberikan, sebagai bagian penilaian kinerja bank syariah. Hal ini akan mendorong institusi keuangan islam untuk semakin kreatif dan cerdas untuk menciptakan model manajemen risiko yang khas. Meskipun terkait dengan masalah ini dari hasil riset hampir 50% responden menyatakan kurang setuju ketika dimintai pendapat tentang, *Perlu ada aturan BI tentang besarnya proporsi masing-masing pembiayaan syariah yang diberikan bank*, sementara yang menyatakan setuju dan sangat setuju dalam

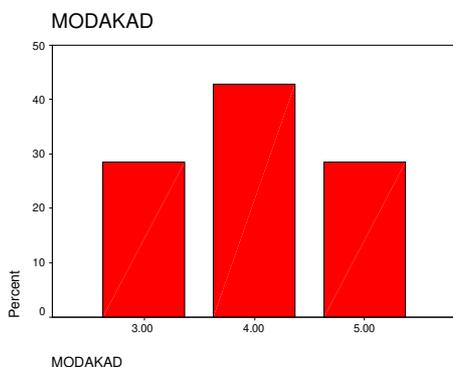
jumlah hampir sama, sekitar yaitu 50% (lihat Grafik 5).

Grafik 5: Perlunya Aturan Proporsi Minimal Pembiayaan PLS.



3) Pengetatan aturan *shariah compliance* bagi institusi keuangan dan perusahaan penerima pembiayaan. Demikian pula sanksi harus jelas dan tegas dalam *law enforcement*. 4) Untuk memperbaiki mekanisme kontrol dalam kasus mudharabah agar *financier* lebih mempunyai hak, maka dipandang perlu merekonstruksi standar kontrak *profit-loss sharing* sesuai dengan kebutuhan dan kondisi yang dihadapi di lapangan, namun masih dalam kerangka syariah yang diperbolehkan. Terkait dengan masalah ini ketika responden dimintai pendapat tentang, *Agar lebih mudah diaplikasikan, maka akad pembiayaan mudharabah dan musyarakah perlu dimodifikasi*, maka hasil riset lebih dari 70% menyatakan setuju dan sangat setuju (lihat Garafik 6).

Grafik 6: Perlunya Modifikasi Akad Pembiayaan PLS.



Aspek Kelembagaan

Realisasi dari 4 aspek sebelumnya belum menjamin lancarnya implementasi model pem-

biayaan PLS tanpa adanya perhatian yang memadai pada aspek kelembagaan. Secara ringkas rekomendasi pada aspek ini adalah sebagai berikut: 1) Perlu ada pemeringkatan (*rating*) bagi bank syariah yang dilakukan oleh lembaga independen, menyangkut profesionalitas pengelolaan dana, transparansi dan akuntabilitas, sistem pengendalian usaha, *shariah compliance*, kinerja keuangan dan non keuangan (pengelolaan ZIS, SDM, lingkungan dan *stakeholder*). 2) Perlu ada pemeringkatan (*rating*) bagi kegiatan usaha mudharib yang dilakukan oleh lembaga independen, menyangkut profesionalitas pengelolaan dana, transparansi dan akuntabilitas, sistem pengendalian usaha, *shariah compliance*, kinerja keuangan dan non keuangan. 3) Penguatan terhadap lembaga peradilan (kelembagaan, SDM, administrasi, sistem dan teknologi) untuk menangani sengketa usaha/bisnis berbasis syariah, untuk melindungi semua pihak yang merasa dirugikan/didzalimi. 4) Perlu ada lembaga/institusi yang berfungsi membantu memberikan arahan manajemen kepada mudharib dalam pengelolaan usahanya. Bila mengaca pada keberhasilan bank syariah dalam penggalan dana melalui model mudharabah dan musyarakah hingga jumlah dari dari sumber tersebut dominan di bank syariah (lihat Tabel 4 dan 5), maka nasabah *shahibul maal* dapat percaya kepada bank syariah karena “bank syariah profesional” di mata mereka. Oleh karena itu agar pembiayaan PLS dapat berhasil maka nasabah mudharib harus juga profesional.

Agar mudharib dapat profesional, maka butuh pihak ketiga sebagai pendamping/konsultan manajemen usaha mudharib. Model operasionalnya barangkali hampir sama dengan model modal ventura yang melibatkan management institution. Dari hasil riset kepada para manajemen bank syariah menunjukkan perlunya keberadaan institusi tersebut untuk menurunkan risiko yang dihadapi bank syariah dalam implementasi model pembiayaan PLS.

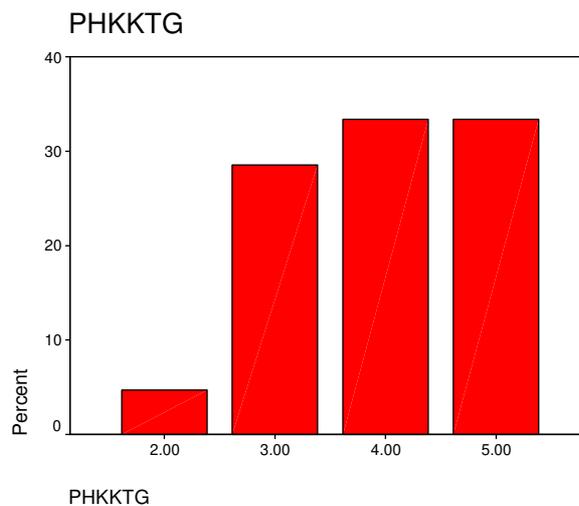
Ketika diminta pendapatnya bahwa, *Perlu ada pihak ketiga yang secara profesional membantu bank sebagai pendamping manajemen dan monitoring usaha nasabah pembiayaan mudharabah/musyarakah*, maka hasilnya (lihat Grafik 7) hampir 70% manajemen bank syariah menyatakan setuju dan sangat setuju adanya pihak ketiga sebagai pendamping manajemen usaha mudharib.

Tabel 4: Komposisi DPK Bank Umum Syariah dan UUS (dalam miliar rupiah)

	2005	2006	2007	Mar-08	Jun-08	Dec-08	Mar-09	Jun-09	Jul-09
1 Giro IB - Akad Wadiah (IB Demand Deposits - Wadia)	2,048	3,416	3,750	3,635	5,046	4,238	4,209	5,199	5,218
2 Tabungan IB (IB Saving Deposits)	4,367	6,430	9,454	9,902	10,858	12,471	13,045	14,149	14,167
a Akad Wadiah (Wadia)	183	332	645	669	762	958	961	1,351	1,394
b Akad Mudharabah (Mudharaba)	4,184	6,098	8,809	9,233	10,096	11,513	12,084	12,798	12,774
3 Deposito IB - Akad Mudharabah (IB Time Deposits - Mudharaba)	9,169	10,826	14,807	16,015	17,145	20,143	20,786	22,755	23,619
a 1 Bulan (1 month)	3,835	5,234	9,309	9,645	11,442	14,325	14,624	15,980	14,977
b 3 Bulan (3 months)	2,228	1,973	1,406	1,971	1,545	1,919	2,346	2,683	3,386
c 6 Bulan (6 months)	1,480	1,231	1,296	1,382	1,356	1,827	1,549	1,459	1,592
d 12 Bulan (12 months)	1,625	2,143	2,787	3,007	2,789	2,066	2,263	2,632	3,661
e >12 Bulan (>12 months)	1	245	9	11	12	6	4	2	2
Total	15,584	20,672	28,012	29,552	33,048	36,852	38,040	42,103	43,004

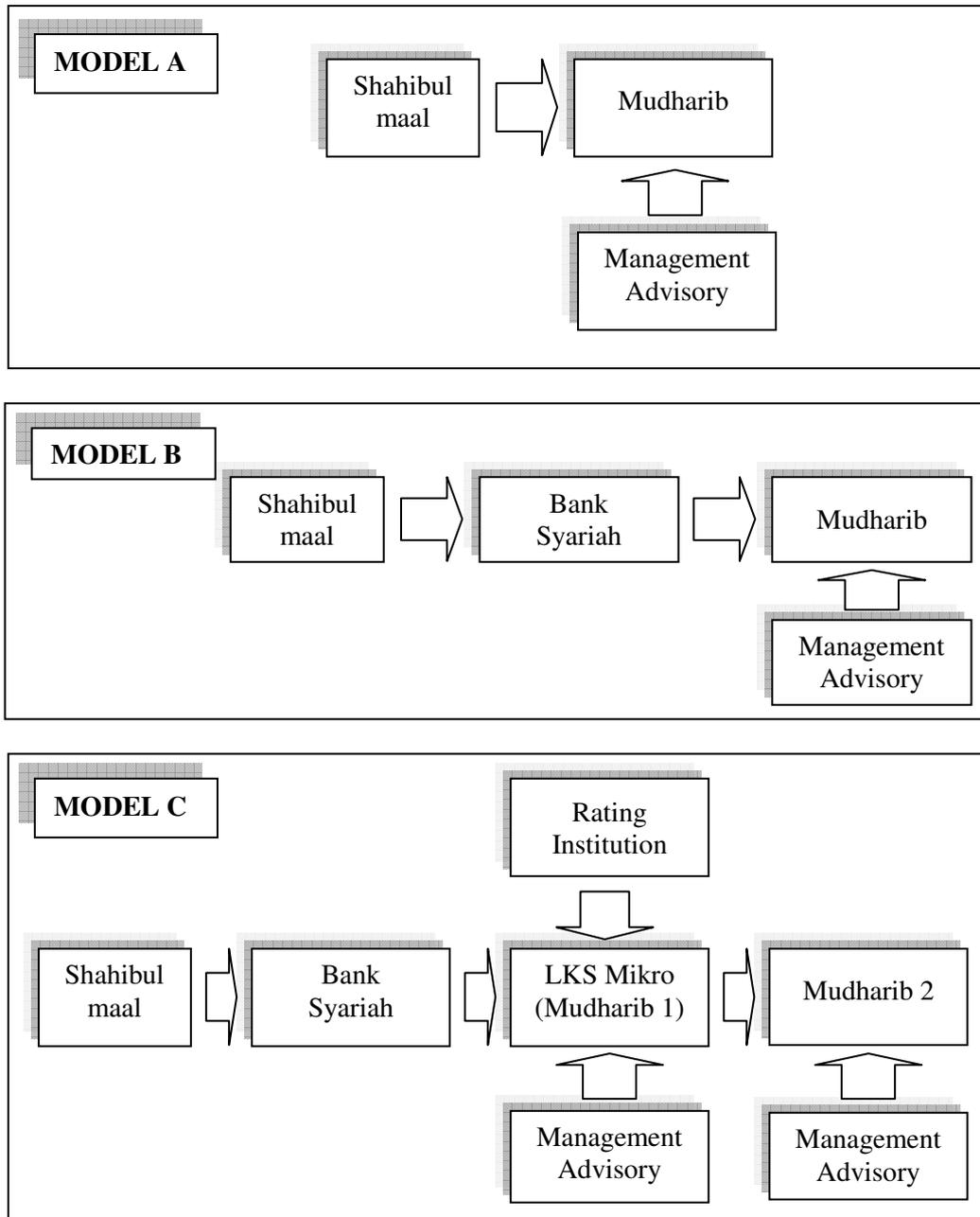
Tabel 5: Komposisi DPK Bank Pembiayaan Syariah (dalam juta rupiah)

	2005	2006	2007	Mar-08	Jun-08	Dec-08	Mar-09	Jun-09	Jul-09
1 Giro IB - Akad Wadiah (IB Demand Deposits - Wadia)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2 Tabungan IB (IB Saving Deposits)	160,906	231,440	296,890	334,138	363,272	441,291	460,311	474,092	494,898
a Akad Wadiah (Wadia)	48,600	73,634	86,708	96,164	115,183	161,450	187,529	195,759	211,212
b Akad Mudharabah (Mudharaba)	112,306	157,806	210,182	237,974	248,089	279,841	272,782	278,333	283,686
3 Deposito IB - Akad Mudharabah (IB Time Deposits - Mudharaba)	173,325	289,712	420,968	438,082	502,047	534,524	573,918	608,693	629,627
a 1 Bulan (1 month)	25,327	58,518	63,504	67,039	72,855	68,141	95,841	97,946	133,122
b 3 Bulan (3 months)	31,371	45,288	49,724	53,026	74,320	55,818	77,824	77,814	71,859
c 6 Bulan (6 months)	35,403	60,348	45,915	53,030	61,187	68,875	92,255	101,614	146,918
d 12 Bulan (12 months)	78,877	122,300	205,596	198,311	229,741	270,133	301,570	318,138	265,489
e >12 Bulan (>12 months)	2,347	3,258	56,229	66,676	63,946	71,557	6,428	13,182	12,239
Total	334,231	521,152	717,858	772,220	865,319	975,815	1,034,228	1,082,786	1,124,525

Grafik 7: Perlunya Pihak Ketiga Membantu bank sebagai pendamping usaha mudharib.

Sejumlah model mekanisme kelembagaan yang dapat digunakan untuk membantu

kelancaran implementasi model PLS dengan melibatkan pihak ketiga adalah sebagai berikut:



KESIMPULAN DAN SARAN

Dari paparan di atas dapat disimpulkan bahwa *agency problem* dapat saja dialami perusahaan/kontrak bisnis dengan konsep konvensional maupun yang berdasarkan syariah (model PLS) karena kemungkinan munculnya *assymmetric information*. Pendekatan untuk meminimumkan *agency problem* dan *agency cost* tidak saja bersifat materi tetapi juga yang bersifat non-materi, yang berorientasi pada dunia-akhirat. Dengan merujuk pada tujuan perusahaan/kontrak bisnis

Islami, yaitu maksimisasi profit dan sekaligus maksimisasi kebahagiaan (*al-falaah*), manfaat (*maslahah*) dan kebaikan (*al-thayyibah*) dalam suasana yang penuh dengan persaudaraan (*al-ukhuwwah*). Konsep syariah lebih punya potensi dalam penyelesaian *agency problem*, karena sistem pengendalian *moral hazard* tidak saja muncul dari aturan yang dibuat namun juga berasal dari diri semua pihak yang bersepakat dalam kontrak secara inheren, sehingga tercapainya efisiensi biaya pengawasan yang lebih

tinggi secara teori sangat mungkin dapat terwujud dengan konsep syariah ini.

Namun demikian dalam implementasi banyak kendala yang dihadapi bank syariah dalam menerapkan model pembiayaan PLS. Sejumlah solusi ditawarkan untuk mengatasi masalah keagenan ini. Solusi yang ditawarkan meliputi: 1) Aspek pemahaman ulang konsep usaha/bisnis islam. Sudah saatnya bank-bank syariah dan institusi keuangan syariah kembali pada pemahaman yang benar tentang konsep PLS dengan ruh yang bukan materialisme. Perlu pemahaman yang lebih integral dan intensif tentang konsep bisnis/usaha islam yang tidak berorientasi pada materi semata. 2) Aspek kemanfaatan mikro dan makro. Penyadaran terhadap manfaat pada skala mikro maupun makro perlu digencarkan, karena keberhasilan model pembiayaan PLS akan mampu meningkatkan tingkat konsumsi, produksi, tabungan, investasi, Zakat Infaq Shadaqah (ZIS), dan kemandirian akan masyarakat, dan sekaligus akan dapat mengurangi ketergantungan bangsa pada pihak kapitalis asing. 3) Aspek SDM. Untuk mengatasi masalah SDM sudah saatnya bank syariah menaruh perhatian besar pada aspek SDM ini, mulai dari perencanaan, perekrutan, mutasi, penempatan, pengarahan, kompensasi, pengembangan, dan jenjang karir secara profesional, manusiawi dan yang sesuai dengan semangat nilai-nilai Islam, hingga mampu menciptakan SDM yang mampu mensinkronkan sisi filosofis dan operasional usaha secara Islami. 4) Aspek regulasi. Aspek regulasi

ini penting dalam rangka untuk memperlancar proses implementasi model PLS. Regulasi ini seharusnya dibuat oleh Bank Indonesia khusus terkait dengan model PLS yang meliputi penilaian laba, *syariah compliance*, *law enforcement*, proporsi pembiayaan PLS, dan akad. 5) Aspek kelembagaan. Perlu perhatian yang memadai pada aspek kelembagaan penunjang yang meliputi lembaga pemeringkat, lembaga peradilan, dan penasehat manajemen mudharib.

Bank syariah harus berani mengambil langkah strategis untuk menciptakan keunggulan kompetitif dengan pangsa pasar yang jelas. Ketika bank syariah hanya beroperasi seperti sekarang ini dengan alokasi dana yang dominan pada pembiayaan yang berbasis mirip-mirip bunga, maka tidak akan menghasilkan *multiplier effect of masalah* yang dahsyat pada umat. Selain itu ceruk pasar bank syariah akan dengan mudah diambil oleh bank-bank "syariah" yang digerakkan oleh modal kapital dan jaringan besar yang berasal dari mereka yang hanya memburu peluang bisnis. Mereka dengan mudah melakukan itu karena mereka sedemikian mudah mengadopsi konsep operasional bank syariah sekarang ini. Mereka pun akan suka bermain dalam pasar ini karena mereka menghadapi risiko yang lebih kecil dan return yang lebih baik dibandingkan di pasar konvensional. Indikasi seperti itu sudah sangat tampak dalam beberapa waktu terakhir dan akan lebih hebat pada beberapa waktu ke depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aggarwal, R and Yousef, T (2002), "Islamic Banks and Investment Financing," *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 32, No. 1, February.
- Brigham, E.F and Louis C. Gapenski, L. (1997), *Financial Management: Theory and Practice*, Eight Edition, The Dryden Press Harcourt Brace College Publishers.
- Canyan, M and Leach, D. (1994), "Top Pay, Company Performance and Corporate Governance", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*
- Chapra, U.C (1985) *Towards A Just Monetary System*, The Islamic Foundation, Leicester.
- Dar, H. A. Dar and Presley, J.R (2000), "Lack Of Profit-Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalances", *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 2, No. 2.
- Eugene F. Fama, E.F and Jensen M.C. (1983), "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, Vol. XXVI, June.

- Farooq, M.O (2006), *Partnership, Equity-financing and Islamic finance: Whither Profit-Loss-Sharing?*, online, August.
- Iqbal, M dan Molyneux, P. (2005) *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects*, Palgrave.
- Ikatan Akuntan Indonesia,(2007) PSAK No. 105 tentang Akuntansi Mudharabah (2007)
- _____, (2007) PSAK No. 106 tentang Akuntansi Musyarakah (2007)
- Jensen, M.C and Meckling, W. (1976), “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*.
- Khan, T, (1996) *An Analysis of Risk Sharing in Islamic Finance with Special Reference to Pakistan*, online.
- Khoiruddin, M (2002), “Upaya Meminimumkan Agency Problem dengan Menggunakan Konsep Islam tentang Perusahaan”, *Kompetensi*, FE UCY.
- Muhammad, (2009), *Permasalahan Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia*. Ekonomi Islam On Line, April.
- Ogden, S and Watson, R (1996), “The Relationship Between Changes in Incentive Structures, Executive Pay and Corporate Performance : Some Evidence from the Privatised Water Industry in England and Wales”, *Journal of Business Finance and Accounting*.
- Saeed, A. (1996) *Islamic Banking and Interest: A Study of the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*, New York: E. J. Brill.
- Sarker, A.A. (1999), “Islamic Business Contracts, Agency Problem and the Theory of the Islamic Firm”, *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol.1, No. 2, July -September.
- Usmani. M.T (2002), *An Introduction to Islamic Finance*, The Hague: Kluwer Law International.
- Vogel, F dan Hayes, S. (1998). *Islamic Law and Finance: Religion, Risk and Return*. The Hague: Kluwer Law International.