

TATA KELOLA INSTITUSI (*INSTITUTIONAL ARRANGEMENT*) KONTRAK MUDHARABA DALAM KERANGKA TEORI KEAGENAN

Asfi Manzilati

Universitas Brawijaya, Malang
e-mail: asfi_manzilati@yahoo.com

Abstract

This study offers an alternative governance (arrangement) mudharaba contract resulting mudharaba institutions that benefit both parties (principal and agent). With interviews obtained two important findings: first, the character of prospective clients is an important determinant of the creation of a contract as collateral material (should) not be used as a tool to compensate for the risk, and the second is that monitoring is key to the process of contract enforcement. Based on existing findings, to develop an institutional design that is expected mudharaba fair and beneficial to both parties, the bank / Shohibul mall as the principal and client / mudarib as an agent.

Keywords: *Mudharaba contract, principal-agent, and governance institutions.*

PENDAHULUAN

Suatu perkembangan yang cukup mendasar di bidang perbankan di Indonesia adalah beroperasinya bank syariah. Perkembangan tersebut dimulai dengan berlakunya Undang-Undang Perbankan No. 7/1992 yang memberikan peluang bagi sebuah bank untuk beroperasi dengan sistem syariah (lihat pasal 1 ayat 12). Dan kemudian diterbitkannya Undang-Undang No. 10/1998 memungkinkan bank mengubah sistem operasinya sebagai bank syariah baik secara keseluruhan maupun hanya mendirikan cabang-cabang bank syariah (Karim, 2001).

Dengan telah diberlakukannya Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi (www.bi.go.id/Rabu, 5 Agustus 2009).

Pesatnya perkembangan bank syariah ini juga dapat dilihat dari penyebaran jaringan kantor perbankan syariah saat ini. Jika pada tahun 2006 jumlah jaringan kantor hanya 456 kantor, sekarang ini jumlah tersebut menjadi 1440. Dengan demikian jaringan kantor tumbuh lebih dari 200 %. Jaringan kantor tersebut telah menjangkau masyarakat di 33 propinsi dan di banyak kabupaten/kota. Sementara itu Jumlah BUS (Bank Umum Syariah) juga bertambah 2

buah lagi, sehingga sampai Oktober 2008 menjadi berjumlah lima Bank Umum Syariah. Pada tahun 2009, akan hadir 8 Bank Umum Syariah lagi, sehingga total Bank Umum Syariah menjadi 12 buah (Agustianto, 2009).

Perkembangan pesat pada jumlah kantor juga diikuti dengan perkembangan pengumpulan dan penyaluran dana yang juga positif. Pada tahun 2008, jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah mencapai Rp. 37,7 triliun. Pertumbuhan DPK (Dana Pihak Ketiga) perbankan syariah 36,7 % (yoy). Pertumbuhan tabungan mudharabah mencapai 31,65% dan deposito mudharabah mencapai 38,79% yang merupakan proporsi terbesar pada triwulan ketiga tahun 2008 (Agustianto, 2009).

Sementara itu pembiayaan yang diberikan kepada UMKM oleh industri perbankan syariah dengan nominal mencapai Rp. 27,18 Trilyun (72,13%) sampai dengan posisi September 2008. Pembiayaan kepada non UMKM mencapai Rp. 10,5 Trilyun (27,87%). Pertumbuhan pembiayaan kepada UMKM sampai dengan posisi September 2008 (ytd), sebesar 38,91%. Dengan industri perkembangannya yang impresif, maka diharapkan peran industri perbankan syariah dalam mendukung perekonomian nasional akan semakin signifikan

Akan tetapi, sampai sejauh ini kredit atau pembiayaan yang disalurkan oleh Bank syariah sebagian besar dengan cara murabahah atau pembiayaan dengan akad jual beli. Hal ini

seperti diakui oleh Karnaen (2006) bahwa dari tahun 2004 hingga tahun 2005 menunjukkan pembiayaan murabaha mendominasi segala jenis pembiayaan perbankan syariah yaitu 66,5% di tahun 2004 dan walaupun mengalami penurunan pada tahun 2005 (62,3%), namun masih tetap saja murabaha merupakan pembiayaan yang dominan.

Melalui murabaha, bank memperoleh margin keuntungan yang kadang kala setara dengan bunga bank. Hal ini sering menjadi pembicaraan masyarakat bahwa murabaha adalah sebenarnya istilah lain dari bunga bank. Dominasi pembiayaan dengan murabaha adalah seperti yang terjadi pada Bank Syariah Mandiri (BSM). Seperti yang diungkapkan oleh Nurdin Hasibuan, Direktur Utama BSM, bahwa pembiayaan BSM untuk nasabah dilakukan dengan menggunakan beberapa fasilitas. Fasilitas pertama adalah jual beli (murabaha). Melalui cara tersebut BSM menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya sesuai dengan kebutuhan nasabah dan nasabah akan membayarnya kembali sesuai dengan harga jual bank pada waktu yang ditetapkan. Baru kemudian fasilitas lain yang diberikan BSM, tambah Nurdin, adalah bagi-hasil (mudharaba). Ini merupakan kerjasama antara dua pihak dengan pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan modal, sedangkan pihak kedua menjadi pengelola dana (*mudharib*) (Infobank, 2001).

Padahal dari berbagai skema pembiayaan yang dapat dilakukan bank syariah, seharusnya yang menjadi primadona adalah sistem bagi hasil (mudharaba atau musyaraka). Pembiayaan mudharaba ini seperti diuraikan Idat (2001), merupakan skema pembiayaan yang dicontohkan oleh Rasulullah dan sangat menjunjung tinggi antara pemilik modal (*shahibul mal*) dan pengelola modal (*Mudharib*).

Hal yang senada diungkapkan oleh Chapra bahwa adanya "ijma" menentang bunga sudah tentu mengantarkan kepada pembicaraan tentang sebuah alternatif terhadap sistem intermediasi keuangan modern yang berbasis bunga. Sistem yang diajukan ini dimaksudkan untuk lebih banyak mengandalkan pada modal sendiri (*equity*) dan sedikit pada kredit, yang terdiri dari kombinasi model model primer seperti mudharaba (kemitraan pasif), musyaraka (kemitraan aktif), dan model model sekunder seperti murabaha (*cost plus service charge*),

ijara (sewa), ijara wa iqtina' (sewa-beli), salam (*forward delivery contract*), dan istina' (*contacted production*). Model primer didasarkan pada penyertaan modal sendiri dan relatif lebih beresiko karena melibatkan bagi untung dan rugi-tingkat keuntungannya tidak dinyatakan di depan dan dapat menjadi positif atau negatif bergantung kepada hasil akhir usaha. Model sekunder melibatkan kredit dan relatif kurang beresiko karena bagi untung dan rugi tidak dilibatkan-tingkat kembalian positif dan dinyatakan di depan (Chapra, 2001).

Secara lebih tegas Mannan menyatakan bahwa perbankan Islam didasarkan atas prinsip shirkah (mitra usaha) yang telah diakui di seluruh dunia. Artinya, seluruh sistem perbankan di mana pemegang saham, depositor, investor dan peminjam akan berperan serta atas dasar mitra usaha. Pasti ini akan berjalan dengan menerapkan prinsip lestari mudharaba, yaitu tenaga kerja dan pemilik modal bergabung bersama-sama sebagai mitra usaha untuk kerja. Ini bukan semata-mata mitra usaha dalam arti modern. Ia mempunyai kelebihan karena Islam telah memberikan kode etik ekonomi yang menggabungkan nilai material dan spiritual untuk menjalankan sistem ekonominya. Kode etik ekonomi ini harus dicerminkan bila prinsip mudharaba dilaksanakan dalam praktek. Perusahaan industri, niaga dan pertanian dapat direncanakan atas prinsip mudharaba yang menggabungkan berbagai satuan produksi. Pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan demikian dapat dibagi proposional di kalangan berbagai satuan produksi sesudah mengurangi semua pembiayaan yang sah dari perusahaan tersebut sepanjang tahun (Mannan, 1993). Idealnya, bank syariah lebih mengedepankan skema mudharaba (akad bagi hasil) dalam menyalurkan dananya. Namun pada kenyataannya skema murabaha (akad jual beli) lebih dominan.

DISKUSI TEORI

Teori Keagenan pada Kerangka Ekonomi Kelembagaan Sebagai Peta untuk Memahami Kontrak Mudharaba

Bagi ekonomi kapitalis, pasar merupakan institusi sentral. Perkembangan kapitalisme modern dapat digambarkan sebagai sebuah proses dari suatu perluasan pasar sebagaimana mekanisme produksi dan alokasi barang dan

jasa (Beckert, 2007). Sementara itu, pemikiran bahwa kelembagaan bukanlah sesuatu yang *given* adalah beralasan. Ini dikarenakan pada dasarnya pasar ialah sebuah bangun yang dibentuk oleh seperangkat institusi, di mana bentuk dan struktur dari institusi itulah yang pada akhirnya akan mendefinisikan bagaimana pasar itu beroperasi. Dengan bahasa lain, pasar dipercaya sebagai “tidak sempurna” dan yang sangat penting juga adalah bahwa meskipun individu-individu dalam pandangan ekonomi umumnya rasional, namun rasionalitas tersebut terbatas.

Seperti ditunjukkan Lin (1999) bahwa rasionalitas pada individu itu terbatas atau dibatasi oleh kemampuan syaraf fisik (*neuro-physical ability*) dan adanya biaya informasi. Yang dimaksud dengan keterbatasan fisik terkait adalah kemampuan untuk menerima, menyimpan dan mendapatkan kembali serta proses informasi juga kemampuan bahasa untuk membuat pengetahuan dan perasaannya dapat dimengerti orang lain. Sedangkan biaya informasi terkait dengan biaya memperoleh informasi sebagai sumber dalam mengambil keputusan pada setiap kemungkinan.

Dugger (1988) melihat perbedaan fundamental antara ‘posisi pasar’ ini pada ekonomi neoklasik dengan institusionalisme. Dalam konteks ekonomi neoklasik, studi ekonomi yang berlabel ‘ekonomi pasar’ akan berimplikasi kepada analisisnya, yaitu untuk pembuktian hipotesis sistem pasar-dengan sedikit sekali melibatkan proses sosial-pada modelnya. Ekonom neoklasik berargumentasi bahwa institusi yang dominan adalah pasar itu sendiri. Berbeda dengan ekonom neoklasik, para institusionalis melihat pasar sebagai institusi yang pasif, *not a causal one*. Artinya, pasar yang terbentuk dipengaruhi oleh institusi yang melingkupinya. Kherallah et al. (2001) menyebutkan bahwa ekonomi Neoklasik menolak “berjalannya” institusi; agen ekonomi diasumsikan bergerak pada kondisi (hampir) vakum.

Namun demikian, ekonomi kelembagaan baru (*New Institutional Economics/NIE*) memungkinkan analisis institusi dengan menggunakan kerangka kerja ekonomi neoklasik. Dalam hal ini NIE menegaskan pentingnya *role of institutions*. Dengan bahasa lain, di bawah NIE, beberapa asumsi neoklasik yang tidak realistik (seperti informasi sempurna, biaya

transaksi nol, rasional total/*full rationality*) dilonggarkan. Namun demikian, asumsi bahwa individu *self-seeking* untuk memaksimalkan tujuan dengan beberapa kendala tetap dipegang. Lebih jauh, institusi merupakan kendala tambahan dalam kerangka kerja NIE (Langois, 1986). Berbeda dengan neoklasik, NIE tetap mengambil jarak terhadap asumsi *perfect rationality*, *perfect foresight* dan *zero transaction cost* (Peukert, 2001).

Mirowski (dalam Staveren, 1999) punya pandangan menarik dalam hal ini yaitu bahwa menulis tentang ekonomi kelembagaan harus mendasarkan kepada teori, menjelaskan perilaku ekonomi dengan diskripsi, narasi sejarah, dan dengan bantuan ilustrasi metafora. Penekanan kepada sejarah dan konteks tentu sangat sulit jika menggunakan pendekatan matematis. Sebuah realitas tentu memiliki banyak dimensi dan penggunaan model matematis akan “terlalu menyederhanakan” realitas tersebut ke dalam model. Dengan kata lain, perilaku atau sikap agen terhadap sesuatu tentu tidak didorong oleh stimulus tunggal, misalkan motif ekonomi. Sangat mungkin jika menjelaskan perilaku dan sikap agen yang multidimensi tersebut harus dengan ilustrasi metafora, dan ini tentu saja jauh dari model matematis.

Berdasar pada argumen tersebut penulis melihat keniscayaan menggunakan sosiologi (pandangan *homo sociologicus*) sebagai prespektif. Jika model standar yang digunakan oleh ekonom mengasumsikan bahwa perilaku agen dituntun oleh tindakan-tindakan yang bertujuan untuk memaksimalkan fungsi kepuasannya, maka model standar yang digunakan oleh sosiolog mengasumsikan bahwa perilaku agen diperintahkan oleh norma-norma sosial. *Homo economicus* adalah sesuatu yang bersifat *forward looking*, disengaja, dan responsif terhadap insentif (Mantzavinos, 2001). Sementara *homo sociologicus didorong* dari kekuatan quasi-inertial (ketidakberdayaan) dan mengikuti norma-norma atau aturan sosial (Elster, 1989).

Pernyataan klasik mengenai batas antara ekonomi dengan sosiologi adalah: “ekonomi adalah segala sesuatu mengenai bagaimana orang membuat pilihan-pilihan; sementara sosiologi adalah segala sesuatu mengenai mengapa mereka tidak memiliki beberapa pilihan untuk dibuat. Sebagai contoh dalam konteks ini, nasabah atau bahkan bankir kadang-kadang di-

hadapkan pada kondisi yang mengharuskan mereka membuat satu keputusan tanpa memiliki pilihan yang lain.

Pandangan yang cenderung melihat manusia sebagai *homo sociologicus* ketimbang sebagai *homo economicus* akan membawa konsekuensi kepada pilihan akan tingkatan (level) analisis pada ekonomi kelembagaan, dalam hal ini level mikro. Pada dasarnya pada level mikro, atau biasa juga disebut sebagai *institutional arrangement*, analisis yang dilakukan berhubungan dengan tata kelola institusi dengan pendekatan teori keagenan yang terkait dengan pengaturan sumber daya alam maupun sumber daya manusia. Pada level ini, Williamson (2000) lebih menekankan analisis kepada model-model pengelolaan transaksi dan termasuk di dalamnya adalah pasar, *quasi-market* dan model hirarkis transaksi. Penataan institusi (*institutional arrangement*) pada dasarnya adalah penataan diantara unit-unit ekonomi yang bertindak sebagai pengatur alur di mana para anggota komunitas dapat bekerja sama dan atau bersaing.

Pilihan analisis pada level mikro (teori keagenan) akan membawa konsekuensi kepada analisis yang lebih menekankan perhatian kepada interaksi (baca: kontrak mudharaba) ataupun perilaku yang bersifat individual dan bukan menekankan kepada lingkungan institusi (*institutional environment*) atau *the rules of the game*, yang berdampak kepada perilaku dan kinerja pelaku ekonomi dan kepada bagaimana bentuk-bentuk organisasi dan transaksi dibangun, yang menjadi perhatian pada analisis institusi level makro. Lebih ringkas, masih menurut Williamson (dalam Kherallah dan Kirsten, 2001), analisis institusi pada level makro merupakan serangkaian aturan mendasar terkait dengan hukum, sosial dan politik yang membentuk dan menentukan dasar dari produksi, pertukaran dan distribusi.

Namun demikian Rui, Tschirley and Sambo (2002) mengingatkan bahwa memilih suatu *arrangement* alternatif, tidak satupun yang terlepas dari beberapa masalah, dan setiap investor/pelaku akan terus-menerus mencari jalan dalam rangka meminimalisir masalah-masalah tersebut dan mengambil beberapa kesempatan (*opportunities*) yang lebih menguntungkan, khususnya untuk meningkatkan keuntungan. Pada konteks kontrak mudharaba, bank sebagai sahibul mal (*principal*) tentu juga

akan berusaha untuk mencari dan mengambil kesempatan yang lebih menguntungkan. Sementara nasabah, dalam hal ini sebagai agen juga ingin mengoptimalkan tujuannya sendiri.

Tentu realitas interaksi antara bank dengan nasabah memiliki banyak dimensi. Artinya, satu keputusan yang dibuat tidak hanya merupakan keputusan ekonomi (baca: materi) semata. Agama, kebiasaan (baca: transaksi konvensional) dan tekanan sosial juga menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan tersebut.

Sementara itu, persoalan keagenan (*principal agent*) pada dasarnya adalah persoalan yang muncul ketika pemilik (perusahaan/usaha) dan manager (atau pengelola) bukan pihak yang sama. Jensen & Meckling (1976) mendefinisikan hubungan keagenan (*agency relationship*) sebagai:

“...a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent.”

Berdasar definisi tersebut, agen adalah seseorang yang membuat keputusan ekonomi untuk orang lain. Sebagai contoh manajer sebuah perusahaan yang dibayar/digaji untuk bertindak untuk keperluan pemilik. Pada situasi seperti ini, di mana terdapat pemisahan antara kepemilikan perusahaan (*modal/principal*) dengan pengendaliannya (dalam hal ini manager bertindak sebagai agen) sangat potensial memunculkan masalah *principal-Agent*. Apakah agen ini bertindak sesuai dengan keinginan pemilik- artinya, apakah mereka memaksimalkan laba. Nicholson (1995). memberikan definisi agen sebagai pihak yang mengambil peran pengambilan keputusan ekonomis untuk pihak lain. Munculnya konflik pada hubungan keagenan (*agency relationship*) tersebut terjadi karena seorang direktur sebuah perusahaan yang menjadi manajer (dipercaya pengelola) uang orang lain, dengan pengelolaan/kewenangan seolah lebih dari miliknya sendiri, tidak dapat dengan diperkirakan dengan pasti bahwa dia akan menjaga dengan kewaspadaan penuh seperti halnya pemilik menjaga miliknya sendiri.

Bech (2007) menunjukkan dua ciri/asumsi teori keagenan yaitu: *pertama,*

informasi tidak simetris (*asymmetric information*); dalam hal ini agen mengetahui lebih banyak tentang penyelesaian dari sebuah tugas dan pada gilirannya memiliki keuntungan atas informasi tersebut dibandingkan dengan prinsipal. Asumsi yang kedua adalah bahwa prinsipal dan agen memiliki tujuan yang berbeda (*conflicting objectives*). Jika agen dan prinsipal tidak memiliki perbedaan tujuan dan mereka memiliki informasi yang simetris (sama), maka kontrak tidak akan menghadapi masalah prinsipal dapat mendelegasikan tugas tanpa khawatir tentang penyelesaian dari tugas itu, artinya cerita selesai.

Selanjutnya Nicholson (1995) memberikan gambaran bahwa bilamana seseorang (pemilik dana) mengandalkan orang lain (agen) untuk membuat keputusan, motivasi agen ini harus dipertimbangkan karena agen tersebut mungkin membuat keputusan yang berbeda dengan yang diinginkan pemilik. Bisa jadi pemilik terpaksa menerima laba yang lebih rendah ketimbang yang seharusnya didapat dari investasi mereka sebagai imbalan bagi manajer yang mementingkan fasilitas yang sesungguhnya tidak berharga bagi mereka.

Namun pada dunia realitas, informasi selalu saja tidak sempurna (*asymmetric information*). Artinya, seperti gambaran Varian (1993), ini adalah situasi di mana satu sisi pasar tidak dapat mengetahui (mengamati) aksi dari pihak lain. Dan informasi yang tidak sempurna inilah sumber munculnya masalah *principal-agent* khususnya terkait dengan *moral hazard* dan *adverse selection*. *Moral hazard* dapat didefinisikan sebagai berikut: agen membuat keputusan (tindakan) yang berdampak kepada kepuasannya dan bukan terhadap prinsipal; sementara prinsipal hanya melihat/mengamati "*the outcome*", sebuah sinyal yang tidak sempurna atas sebuah pengambilan keputusan; tindakan yang dilakukan agen yang ditentukan secara spontan bukan suatu Pareto-optimal (Salanie 1997, <http://bbs.cenet.org.cn>). Sementara Holmstrom (1982, <http://jleo.oxfordjournals.org>) melihat masalah *moral hazard* berkaitan dengan persoalan bagaimana menekan agen agar menyediakan input produktif dalam jumlah yang tepat di mana tindakan mereka tidak dapat diamati dan diatur secara langsung.

Sedangkan *adverse selection* (seleksi yang merugikan) dapat timbul bila terjadi

asimetri dalam biaya informasi yang disebabkan oleh ketidakmampuan para prinsipal (pemilik) untuk meneliti sifat-sifat para agen (manajer) dan segala kemungkinan yang mengelilingi mereka. (Miller, 2005) melihat munculnya *adverse selection* dikarenakan prinsipal dan agen tidak dapat memberitahukan perbedaan di antara mereka.

Varian (1993) memberikan gambaran masalah *moral hazard* berkenaan dengan situasi di mana satu sisi pasar tidak dapat mengetahui (mengamati) aksi dari pihak lain. Sedangkan *adverse selection* berkenaan dengan situasi di mana satu sisi pasar tidak dapat mengetahui tipe atau kualitas barang (orang) atas pihak lain dari pasar. Pada konteks ini, *adverse selection* sering disebut dengan masalah informasi yang tersembunyi (*hidden information*).

Masalah *moral hazard* dan *adverse selection* tersebut pada dasarnya, seperti telah disebutkan sebelumnya, disebabkan informasi yang tidak sempurna (*asymmetric information*). Berbeda dengan paradigma pasar sempurna, literatur "eksistensi" memfokuskan pada pasar yang tidak sempurna. Ketidakefektifan terjadi karena informasi yang tidak lengkap. Informasi yang tidak lengkap sebagian disebabkan tidak ada orang atau kelompok yang mengetahui secara tepat tentang keadaan atau sifat dari kemungkinan-kemungkinan yang terjadi. Selain itu informasi disebarkan secara asimetris sehingga sebagian orang mengetahui lebih banyak dari yang lain dan dapat memanfaatkan keunggulan informasinya. Padahal untuk mendapatkan informasi perlu "biaya" yang besar dan bahkan juga tidak mungkin mendapatkan informasi yang akurat.

Berbagai model dikembangkan dengan asumsi-asumsi yang menyertainya, sebagai contoh adalah model *full information* dengan solusi pada kasus monopoli dan kasus pasar kompetitif, juga model *hidden action* pada pasar monopoli dan pasar kompetitif. Model-model matematis seperti ini dapat digunakan untuk menyusun skema insentif. Akan tetapi, analisis dengan menggunakan model-model seperti ini hanya terbatas pada aksi-aksi yang disederhanakan (dimisalkan hanya ada 2 tindakan yang mungkin dilakukan agen).

Ekonomi neoklasik seperti itulah (seperti contoh asumsi hanya ada 2 tindakan yang mungkin dilakukan agen) sering dikritik sebagai konsep yang "tidak realistis" akan

rasionalitas individu, tetapi kritik tersebut sesungguhnya tidak diterapkan pada wacana neoklasik tentang kecenderungan/hasrat manusia untuk bertindak pada model tertentu karena lebih memilih implikasi kebijakan terhadap tujuan memaksimalkan kepuasan oleh individu. Pemahaman baru tentang keagenan dalam ekonomi (Jensen, 1994 dalam Chajewski, 2008) sepakat bahwa rasional, penggerak perilaku yang mendasarkan pada keinginan pribadi benar-benar jarang kecuali sebuah usaha (kebijakan) yang disengaja untuk mengenalkan bahwa ini sebuah tanggung jawab. Tanpa usaha itu, individu-individu lebih suka untuk menekan dalam sebuah kolusi.

Sementara pemikiran tentang kecenderungan untuk mengikat diri kepada yang lain (*embeddedness*) dalam konspirasi melawan masyarakat bukanlah sesuatu yang baru, mereka menekankan sebuah tema yang ditolak oleh ekonom sosiolog, yaitu bahwa rasionalitas individu barangkali sebuah preposisi sosial yang atraktif karena konsekuensi tingkat kebijakkannya, bukan karena pembelaannya berkaitan dengan kecenderungan alami manusia. Mereka juga menggarisbawahi sebuah titik penolakan oleh kedua disiplin, yaitu bahwa sebuah aturan sosial (*social order*) mungkin terjadi sebelumnya terhadap keputusan individu, ketimbang hasil dari keseluruhan keputusan individu.

Individu mungkin sebenarnya tidak ingin untuk melakukan apa yang dipersyaratkan oleh mereka dengan sebuah aturan yang sebenarnya mereka ingin lakukan, akan tetapi mungkin berhubungan dengan prinsip-prinsipnya, di mana kepuasan yang terkait dengan realisasi dari aturan itu menghasilkan ketidakpuasan (*disutility*) yang dihasilkan dari tindakan saat ini yang dihubungkan dengan tujuan merealisasikan aturan itu. Berdasar argumen itulah mengapa teori keagenan dalam kerangka ekonomi sosiologi dibutuhkan (Chajewski, 2008).

Kebijakan/prosedur yang mempromosikan perilaku ekonomi yang rasional oleh individu-individu mungkin pada gilirannya didorong bukan oleh kebutuhan untuk kembali kepada kecenderungan alami manusia tetapi oleh kebutuhan untuk membatasi kecenderungan itu. Sebuah teori keagenan dibutuhkan karena ini dibutuhkan untuk menjelaskan pilihan-pilihan sosial yang dibuat untuk mem-

bandung perilaku yang bertentangan dari posisi-posisi individu pada struktur sosial saat ini dan dari pengaruh institusi dan kultur saat ini (Fourcade- Gourinchas and Babb 2002 dalam Chajewski, 2008).

Beckert (2003) menambahkan bahwa sosiologi ekonomi menemukan penyamaan denominasi di mana kritiknya adalah terkait dengan model strategis yang dihasilkan dari gagasan tindakan *homo economicus* pada suatu dunia dengan informasi sempurna, pengambilan keputusan secara independen, *polylistic competition*, *transitivity*, dan preferensi yang tetap. Sosiolog biasanya mengamati (mengobservasi) bahwa pengambilan keputusan ekonomi pada kenyataannya tidaklah sesuai dengan model itu (Luhman 1968, Weber 1985, etzioni 1988 dalam Beckert 2003). Pendekatan sosiologi ekonomi berusaha mengaitkan dengan sosial, kultural, politik, struktur kognitif suatu keputusan dalam konteks ekonomi. Poin penting akan hal ini adalah untuk tidak memisahkan (*indissoluble*) hubungan antara pelaku (aktor) dengan lingkungan sosialnya (keadaan sosial yang melingkupinya).

Pertanyaan tentang keagenan adalah tentang kapasitas aktor yang bertindak dengan penuh pertimbangan dan tujuan, yang merupakan lawan dari tindakan yang dilakukan sebagai respon mendorong dan menghambat yang terbentuk pada struktur, institusi dan kultur pada lingkungan di mana aktor berada. Solusi terhadap persoalan keagenan adalah sesuatu yang penting bagi berbagai disiplin akademis yang ingin menyampaikan/menginformasikan suatu kebijakan.

Ekonomi (sebuah model tunggal) berkaitan dengan pertanyaan bagaimana memahami struktur suatu tindakan, sementara sosiologi ekonomi menyampaikan berbagai variabel eksternal yang mempengaruhi proses tindakan dan *outcome* nya. Dalam hal ini, sosiologi ekonomi akan membutuhkan *microfoundation* yang mengizinkan (memungkinkan) sebuah pemahaman akan struktur peran pada sebuah interaksi dan dampak dari "*skillful actors*" (Fligstein dalam Chajewski, 2008) pada proses ekonomi yang stabil dan dinamis. Dengan kata lain, pada pendekatan neoklasik, persoalan *principal-agent* menempatkan institusi sebagai variabel eksogen. Sementara bagi sosiologi ekonomi, institusi merupakan variabel endogen dalam analisisnya.

KARAKTERISTIK PERSOALAN KEAGENAN PADA KONTRAK MUDHARABAH

Mudharaba pada dasarnya merupakan kontrak *profit and loss sharing* di mana satu pihak mempercayakan sejumlah modal kepada seorang investor dengan imbalan memperoleh suatu bagian yang telah ditentukan dari keuntungan/kerugian bisnis yang dimodali.

Profits dan losses (PL — laba dan rugi) tentu mengandung unsur ketidakpastian (*uncertainty*). masing-masing mitra (*partner*) dalam bisnis mudharaba sama-sama mendapatkan bagian yang disetujui dari selisih antara pendapatan total (*total cost [C]*). maka laba yang diharapkan dari partisipasi dalam sebuah usaha bersama adalah:

$$= E(R - C) = E(PL)$$

di mana E adalah nilai yang diharapkan. pendapatan dapat dibagi secara *pro rata* di antara berbagai unit produksi setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan. distribusi bagian-bagian keuntungan ditentukan lewat proses tawar-menawar antara investor (peminjam) dan bank dan, pada gilirannya, antara penabung dan bank di bawah sistem mudharaba 'dua-deret' atau 'tiga-deret'. Tetapi berbeda dengan bunga, keuntungan tidaklah ditetapkan atau dipastikan sebelumnya, melainkan bersifat tidak tetap dan berubah ubah, bahkan bisa jadi negatif.

Terkait dengan hal ini, Vogel dan Hayes (1998) memberikan tekanan pada dua prinsip sebagai berikut. *Pertama*, *Return on Capital* tidak boleh ditentukan tetapi harus merupakan proporsi tertentu dari keuntungan. Dan yang *kedua* adalah bahwa modal, bukan tenaga kerja, dikenai resiko keuangan dari kegiatan yang mengandung resiko (*venture*).

Para ekonom berargumentasi (lihat Vogel and Hayes, 1998) bahwa, seperti halnya pada sistem bunga, mudharaba menawarkan kesempatan (*opportunity*) dari keuangan murni, memungkinkan pemilik modal menginvestasikan modalnya tanpa dirinya terlibat dalam pengelolaan modalnya dan tanpa menunjukkan dirinya untuk bertanggung jawab terhadap kelebihan modalnya. Berbeda dengan pinjaman dengan bunga, bagaimanapun, kerja sama yang Islami, ditentukan oleh dua prinsip dasar di muka, mempertahankan keseimbangan (*balance*) yang

adil antara prinsipal (pemilik modal) dengan agen (pengusaha/pengelola). Dan yang sangat penting adalah bahwa penyedia modal tidak bisa menuntut baik keuntungannya yang tertentu dan pastinya hasil dari modalnya, apapun yang terjadi pada investasi. Keuntungannya hanyalah proporsi tertentu dari keuntungan usaha, dan modalnya adalah "sandera" bagi kerugian usaha, walaupun dia tidak dapat dikenai pertanggung jawaban lebih dari modalnya. Sedang pengusaha (mudharib/agen) menerima persentase tertentu dari keuntungan. Dan bahkan ketika usaha merugi, dia akan kehilangan tenaganya tanpa kewajiban lainnya.

Satu hal yang mendorong timbulnya persoalan keagenan adalah adanya informasi yang tidak simetris. Algoud dan Lewis (2003) memberikan gambaran yang rinci mengenai biaya informasi pada kontrak keuangan antara lain: *pertama*, biaya pencarian. Para pelaku transaksi yang potensial harus mencari informasi, memperoleh informasi, memilih informasi, bertemu dan bernegosiasi dengan pihak-pihak potensial lainnya untuk mengadakan kontrak.

Kedua, biaya verifikasi (pembuktian). Semua ini diperoleh dengan mengevaluasi proposal pinjaman apabila pemberi pinjaman tidak mampu menilai secara akurat mengenai prospek ke depan dari seorang peminjam, terutama apabila sebagian peminjam bersemangat untuk memberikan gambaran masa depan yang sangat optimistis. Seleksi yang merugikan (*adverse selection*) dapat timbul bila terjadi asimetri dalam biaya informasi yang disebabkan oleh ketidakmampuan para pemberi pinjaman untuk meneliti sifat-sifat para peminjam dan segala kemungkinan yang mengelilingi operasi mereka.

Ketiga adalah biaya monitoring yang dikeluarkan untuk mengawasi konsistensi dari tindakan tindakan peminjam dengan isi kontrak, dan memastikan bahwa setiap kegagalan disebabkan oleh alasan-alasan yang benar. *Moral hazard* meliputi masalah masalah yang muncul akibat ketidakmampuan pemberi pinjaman untuk memastikan dan melaksanakan kontrol terhadap perilaku peminjam, apakah dalam pemilihan proyek investasi ataupun usaha maupun dalam hal ketekunan dalam mengelola bisnis.

Keempat, biaya pelaksanaan akan naik jika peminjam tidak mampu memenuhi komitmen-komitmen yang dijanjikan, dan harus

dicarikan solusi antara peminjam dan pemberi pinjaman, atau kemungkinan harus dilaksanakan aspek aspek kontrak lainnya seperti misalnya jaminan.

Pada beberapa kasus, informasi yang tidak simetris akan menyebabkan terlalu sedikitnya kontrak (transaksi) yang dibuat. Terlebih lagi, satu pihak akan berusaha “mengarahkan” pihak lain untuk memilih apa yang ditawarkan. Dalam hal ini pihak yang menawarkan akan memberikan “signal” sehingga pihak lain dengan suka rela memilih pilihan yang “diarahkan” karena diberikan semacam jaminan.

Pada kerangka teoritis keagenan, bagaimanapun kontrak bagi hasil (*profit-loss sharing*) yang ideal berkaitan dengan dua pihak yang memiliki kepercayaan yang mungkin identik dengan rasa hormat untuk membangun kerja sama secara alami. Dua pihak tersebut adalah: *pertama*, adalah “pihak dalam” (*insider*) yang aktif yang diidentifikasi sebagai agen (pengusaha). Pihak ini memiliki pengetahuan mengenai proyek investasi yang beresiko sekaligus menguntungkan dimana mereka memiliki keinginan untuk menjalankan tetapi tidak memiliki modal untuk membiayainya.

Kedua, adalah “pihak luar” (*outsider*) yang pasif-seperti misalnya bank- yang menyediakan seluruhnya dana awal yang dibutuhkan untuk membangun proyek tersebut. Hal pengawasan terhadap proyek yang dijalankan oleh agen adalah hal untuk membuat keputusan terkait dengan laporan investasi dan keuangan, dan untuk mengetahui lebih banyak mengenai persentase distribusi hasil proyek, menentukan apakah hasil-hasil tersebut dapat diobservasi oleh principal bank dapat digambarkan sebagai “*passive principal*” dengan lainnya dalam kapasitasnya untuk mendeteksi kelengkapan dasar dari agen (misalnya keahlian, kemampuan, kejujuran, amanah), tanpa kekuatan yang cukup untuk mengawasi proyek. Istilah dalam kontrak, kepuasan bank dipresentasikan dalam “uang” saja. Usaha ini adalah biaya yang tidak dapat diobservasi oleh bank.

Kontrak mudharaba menurut Bashir (2000) memunculkan dua tipe insentif atau masalah “*moral hazard*”. Ketika *owner manager* (agen) mengetahui lebih banyak tentang prospek dari perusahaan dibanding pemberi dana hal ini akan cenderung memunculkan

informasi yang tidak simetris antara manajer perusahaan dengan pasar. Bahkan perilaku *owner manager* tergantung pada struktur kepemilikan perusahaan. sebagai contoh pada kasus ketika kontrak bagi hasil (nisbah) adalah dapat dinegoisasikan

Karakteristik kontrak mudharaba ini vis-à-vis pinjaman berbunga yang standar menciptakan, paling tidak berpotensi menimbulkan, tiga problem insentif pada kedua sisi neraca, dan dapat diinterpretasikan sebagai masalah “*principal-agent*” (pemodal-agen/wakil) karena bank tidak dapat memonitor dengan baik sepek terjang dari pihak yang didanainya.

Secara khusus, munculnya masalah keagenan pada kontrak mudharaba ditengarai oleh Algoud and Lewis (2003) berasal dari tiga sumber. *Pertama*, tidak adanya syarat kolateral (jaminan) akan memperburuk problem “*adverse selection*” dalam sistem perbankan Islam. Menurut teori perbankan Islam, dana yang disediakan berdasarkan kontrak PLS terutama akan mendorong para pengusaha baru yang tidak memiliki aset apapun selain usaha (tenaga) dan keahlian mereka, dan tanpa kolateral akan digolongkan sebagai beresiko tinggi.

Kedua, kontrak mudharaba akan cenderung memunculkan *moral hazard* karena bank tidak dapat memaksa pengusaha untuk mengambil tindakan yang sesuai (atau tingkat usaha yang dibutuhkan). Selain itu, bank tidak dapat membatasi aktivitas pengusaha dengan menentukan intensitas usahanya, misalnya dengan menentukan secara rinci anggaran belanjanya. Pengusaha diberikan kebebasan penuh untuk mengelola proyek.

Ketiga, karena pengeluaran perusahaan seluruhnya ditanggung oleh bank, kontrak ini memberikan intensif kepada pengusaha untuk mengadakan pengeluaran yang lebih dari yang dibutuhkan guna memaksimalkan laba.

Secara umum, Khalil (2000) menunjukkan tiga besaran utama masalah keagenan terkait dengan kontrak mudharaba. Tiga hal tersebut antara lain, *pertama*, ketidakpastian yang besar (*diosynchratic uncertainty/risk*). Khususnya bagi bank ketidakpastian merupakan merupakan resiko dalam kontrak *profit sharing* (bagi hasil). Ketidak pastian bersumber dari beberapa hal yang antara lain adalah hasil (*return*) bank diasumsikan tergantung sepenuhnya pada laporan “*cash flow*” masa mendatang

yang dihasilkan dari laba operasional dimana hal ini tergantung sepenuhnya pada keputusan investasi perusahaan yang dibuat atas kebijakan dari agen. Terlebih lagi agen tidak sepenuhnya dapat dikontrol dan memiliki satu ukuran independensi. Ini memungkinkan agen mengeksploitasi untuk terlalu besar dalam mengambil keuntungan tambahan, menolak resiko ataupun melalaikan usahanya.

Tingkat usaha agen mungkin digambarkan sebagai tidak dapat diobservasi, ini tidak bisa dinyatakan dalam kontrak. Insentif untuk saling merepresentasikan hasil mungkin juga berbahaya. Terlebih lagi, ketidakpastian tidak dapat ditentukan oleh ketiadaan "keamanan" atas aset. Bank normalnya tidak punya hak kontrak atas aset yang digunakan proyek pada kontrak mudharaba, khususnya penentuan keberadaan (terkait dengan hukum) dari pembatasan jaminan terhadap aset. Jika aset tidak mudah untuk diperbaharui dan modal manusia adalah komponen utama, kemudian ketiadaan jaminan akan ditekankan lebih jauh. Terlebih lagi, sistem pelaporan keuangan yang memuaskan untuk menaksir hasil dari kontrak adalah lebih ditentukan dan dilakukan oleh agen (pengusaha). Terkait dengan hal tersebut, ketidakpastian akan menjadi berat dan bank menanggung resiko secara signifikan khususnya dalam kasus terjadinya kerugian. Ini mungkin akan meningkatkan terjadinya *adverse selection* dan *moral hazard* pada masalah keagenan dimana ini difasilitasi oleh kemampuan pengusaha. Pada beberapa kontrak, menyembunyikan informasi terkait dengan kemampuannya dan latar belakang sebelum kontrak berlangsung dan untuk menyembunyikan tindakan yang diambil setelah kontrak adalah sudah pada tempatnya (tepat). Terlebih lagi, hasil investasi mungkin tidak dilaporkan secara benar oleh agen. Masalah "*adverse selection*" akan meningkat karena keberadaan dari informasi "*ex-ante*" yang tidak simetris antar bank dan agen, sementara dua masalah *moral hazard* akan timbul. Pertama berasal dari pilihan pengusaha terhadap usaha. Dan yang kedua adalah ketergantungan terhadap laporan yang diberikan oleh agen.

Masalah *kedua* yang melingkupi kontrak mudharaba adalah linearitas yang ekstrim (*linear sharing*) antara hasil (*reward*) dengan kinerja dari proyek yang dihasilkan, dimana hasil adalah fungsi garis lurus dari hasil yang

sebenarnya. Harapan terhadap hasil akhir sepenuhnya tergantung pada tingkat kemampuan yang sebenarnya dari pengusaha dan tingkat usaha yang dikembangkan dan dikombinasikan dengan penghindaran terhadap penghasilan tambahan. Hal ini tidak hanya tidak dapat terobservasi oleh bank tetapi biayanya dibagi pada proporsi yang tetap. Sementara itu keuntungan berupa kepuasan yang dihasilkan dari penghindaran (melalaikan tugas) dan penghasilan tambahan hanya dinikmati dari pengusaha. Hal ini membuat skema kompensasi bagi pengusaha menjadi sepenuhnya merupakan fungsi yang cekung (*concave*) dari hasil yang terakhir (hal ini akan membuat agen menjadi penuntut nilai sisa/ *residual claimant*).

Pada beberapa keadaan terkait dengan linearitas dapat dipandang dari titik pandangan "*agency-contractual*", sebagai suatu jalan atau cara yang efisien untuk memecah resiko yang dihadapi kontrak. Hal ini mungkin menghasilkan suatu pensejajaran yang sempurna dari bunga antara bank dengan pengusaha dan menjadikan insentif bagi aktifitas agen baik untuk meminimalkan biaya ataupun memilih proyek investasi.

Bagaimanapun untuk mencapai hal ini, linearitas menghasilkan monitoring yang efektif dan pembuktian teknologi sehingga konsumsi terhadap penghasilan tambahan dan pelalaian tugas dapat sepenuhnya dideteksi dan diimbangi oleh agen. Biaya monitoring mungkin diadakan pada seluruh tahapan kontrak dan untuk menyampaikan signal yang informatif dan dapat dibuktikan mengenai perilaku pengusaha. Biaya verifikasi (misalnya auditing) diperlukan untuk mengetahui tingkat akurasi pengukuran kinerja dan kebenaran dari hasil yang dilaporkan oleh sistem keuangan yang disiapkan agen.

Masalah *ketiga* adalah terkait dengan kekuatan untuk menentukan pilihan/kebijakan (*discretionary power*). Kontrak mudharaba juga merepresentasikan suatu kekuatan kebijakan (diskresi) semenjak agen mulai mengawasi proyek dan menikmati hak untuk membuat keputusan terkait dengan investasi dan distribusi aliran kas berikutnya. Hal ini dilakukan dengan kebijakan sepenuhnya oleh pengusaha atas aset, mirip dengan "satunya" antara pemilik dengan manajer proyek tanpa terhalang oleh resiko kerugian finansial. Berbeda dengan modal (*equity*), disini tidak

secara otomatis ada hak untuk membuat pengangkatan direktur dengan menggunakan kekuatan voting, yang mengizinkan pemodal untuk mencampuri bila ada kesalahan terkait dengan aktifitas operasional. Pada kerangka ini, dapat menjadi alasan bahwa pengusaha dikategorikan sebagai “agen kebijakan”, dimana kepemilikan yang dilepaskan terhadap proyek terkait dengan hasil yang diperoleh, bisa jadi merupakan keinginan pribadi. Sehingga, kualitas pribadi lainnya misalnya kejujuran dan kecakapan dan karakter pengusaha dapat diharapkan dapat menjadi kriteria utama pada beberapa kontrak dalam hal pengawasan dan pelanggaran masalah *keagenan* seperti misalnya kebijakan investasi yang tidak optimal dan motivasi untuk mengkonsumsi “kegembiraan” lebih banyak. Biaya keagenan dari gambaran ini adalah bahwa bank mungkin harus menandai isu yang mendasar tentang pengusaha. Biaya biaya mungkin muncul dalam usaha untuk mengakses secara akurat kualitas yang relevan mengenai pengusaha yang bisa jadi berguna dalam membangun struktur insentif yang efisien dari suatu kerjasama bagi hasil yang memenuhi kriteria “*pareto optimal*”.

METODE PENELITIAN

Mendasarkan pada penelitian pendahuluan dan permasalahan yang ingin dijawab pada penelitian ini membawa konsekuensi pemilihan metode penelitian kualitatif. Hal ini sejalan dengan uraian Ulin *et. al.* (2002) bahwa:

“...ketika tujuan utama sebuah penelitian adalah untuk menggali dan menjelaskan perilaku ketimbang menggambarkannya, ketika masalah penelitian tidak “biasa” dan tidak mencukupi untuk diteliti, atau ketika kata-kata yang pantas untuk dikomunikasikan dengan responden tidak tersedia, maka peneliti disarankan untuk menunjukkan jawaban pertanyaan penelitiannya dengan menggunakan metode kualitatif”.

Uraian sebelumnya menunjukkan bahwa penelitian yang didasarkan pada pemikiran bahwa institusi bukanlah sesuatu yang given adalah beralasan dan meskipun individu-individu-dalam pandangan ekonomi umumnya adalah rasional, namun rasionalitas tersebut terbatas. Dalam hal ini peneliti memilih Simbolik Interaksionisme (sejalan dengan pandangan

homo sociologicus) merupakan perspektif yang bertujuan untuk memahami sifat interaksi dalam masyarakat, yakni sebagaimana dikemukakan aktifitas sosial yang secara dinamis terjadi di antara individu-individu. Dengan demikian Charon (1979), dalam interaksi individu-individu biasa mengalami perubahan, bertindak satu sama lain, saling mempertimbangkan, bertindak, berpersepsi, menginterpretasi, dan kemudian bereaksi. Individu dalam hal ini adalah “diri” merupakan sentral bagi perspektif Interaksionisme Simbolik.

Dengan demikian individu-individu tidak hanya berinteraksi dengan “pihak lain” tetapi juga berinteraksi dengan dirinya sendiri. Interaksionisme Simbolik menunjuk pada karakter interaksi khusus yang berlangsung antar manusia (Blumer, 1969). Dan memang, Interaksionisme Simbolik lebih menekankan “proses” interpretatif interaksi ketimbang “produk” dari kelompok-kelompok sosial.

Harvey dan Katovich (1992), melihat bahwa institusionalisme dan Interaksionisme Simbolik memiliki kesamaan-kesamaan prinsip antara lain; sifat holistik pada suatu masyarakat, perubahan sosial yang bersifat evolusi (termasuk pentingnya studi mengenai proses perubahan), adanya saling mempengaruhi di antara individu dengan lingkungannya, pentingnya ekspektasi dan antisipasi pada pembentukan perilaku kelompok, menggunakan masa lalu untuk determinasi masa mendatang dan kemampuan untuk mengubah konteks dengan memanipulasi identitas dan pemunculan dari “diri” (*self*).

Untuk mengungkapkan bagaimana bankir (sebagai prinsipal) pada bank syariah memaknai dan berinteraksi dengan nasabah pada kontrak mudharaba, penelitian ini dilakukan pada salah satu unit syariah sebuah bank di Malang (kemudian disebut bank US). Dengan wawancara mendalam dengan informan kunci yaitu Pimpinan Bidang Operasional (kemudian disebut sebagai PBO) dan salah satu karyawan bidang administrasi pembiayaan kemudian disebut Kar) diharapkan informasi yang dibutuhkan penelitian ini dapat diperoleh.

Informasi (data lapang) yang diperoleh kemudian dianalisis dengan mendasarkan kepada 3 premis Blumer (1969:20) yaitu:

- 1) Manusia bertindak terhadap sesuatu berdasarkan makna-makna yang ada pada sesuatu itu bagi mereka.

- 2) Makna tersebut berasal dari “interaksi” sosial seseorang dengan orang lain.
- 3) Makna-makna tersebut disempurnakan di saat proses interaksi sosial berlangsung.

TEMUAN PENELITIAN

Character sebagai Collateral Utama

Sebagai unit syariah dari sebuah bank induk yang konvensional, bankir (yang memang sebagian berasal dari induknya) telah terbiasa dengan skema pada bank konvensional. Pada saat nasabah melakukan pengajuan dengan menyampaikan proposal, bankir akan melakukan penilaian terhadap proposal tersebut. Untuk memberikan penilaian terhadap proposal yang diajukan oleh nasabah tersebut bank US masih menggunakan prinsip-prinsip yang telah berlaku di bank konvensional pada umumnya.

Pada kerja sama pembiayaan di bank konvensional-tentu saja dengan menggunakan mekanisme bunga- potensi munculnya masalah *agency (agent-principal problem)* relatif tidak sebesar pembiayaan dengan skema bagi hasil. Nasabah pada kerja sama kredit di bank konvensional telah melewati serangkaian penilaian pada proses seleksi berlangsung. Penilaian tersebut antara lain adalah apa yang dikenal dengan enam C yaitu: *Character* (karakter) yang menggambarkan integritas calon nasabah, *Collateral* (jaminan) berupa harta benda “senilai” kreditnya, *Capital* (modal), *Capacity* (kemampuan melunasi hutang), *Condition of economy* (kondisi ekonomi umumnya) dan juga *Constraint* (kendala lingkungan dan budaya) (Siamat, 1993).

Meskipun serangkaian proses penilaian tersebut tidak menjamin “sukses” nya kerja sama, tetapi paling tidak, balas jasa (berupa bunga) yang ditetapkan sebelumnya adalah “tertentu” dan tidak tergantung pada tinggi rendahnya *return* yang berhasil diperoleh dari investasi. Lagi pula, resiko terhadap berkurangnya modal terkait dengan naik turunnya *return* hampir tidak ada, karena resiko tersebut telah dikompensasi dengan jaminan berupa harta benda. Dalam hal ini jaminan tersebut berfungsi sebagai “sandera” terhadap modal.

Pada dasarnya, proposal adalah obyek fisik yang merupakan simbol pengajuan pendanaan dari nasabah dengan penilaian terhadapnya menggunakan aturan formal.

Aturan formal merupakan bagian dari institusi yang karena aturan tersebut diformalkan oleh sekelompok orang yang seprofesi (kalangan bank), maka aturan tersebut merupakan bagian dari institusi eksternal, yang dalam pelaksanaannya kadang kadang hanyalah formalitas saja. Proposal tersebut kemudian menjadi obyek sosial ketika berdasar proposal tersebut bankir dan nasabahnya melakukan negosiasi dalam interaksinya.

Namun kemudian penilaian terhadap (calon) nasabah (hanya) melalui proposal menjadi “tidak cukup” ketika jaminan (*collateral*) berbentuk harta benda sebagai kompensasi terhadap resiko dilarang dalam kerja sama mudharaba. Dan yang menjadi “jaminan utama” sebagai kompensasi resiko kemudian bertumpu pada karakter terpercayayang tentu saja sangat sulit diukur. Terkait dengan hal ini, menurut Kar:

“Pada saat nasabah datang untuk pengajuan pembiayaan, maka bank akan mempelajari pengajuan tersebut. Bagaimana transaksi riil yang telah dilakukan, kira-kira skim apa yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Namun yang paling penting dalam penilaian adalah *own character* dari nasabah itu sendiri. Apakah jujur atau tidak. Apakah Laporan Keuangan yang dibuat benar atau tidak”.

Pengetahuan mengenai karakter ini merupakan hal yang sangat penting dalam kontrak syariah. Ini berbeda dengan proses pemilihan/seleksi nasabah pada kerja sama mudharaba. Ketika jaminan berupa harta benda adalah larangan pada kerja sama ini, skema profit sharing (baca; mudharaba) kemudian mengandung unsur ketidak pastian (*uncertainty*) yang cukup tinggi. Masing-masing mitra (*partner*) dalam bisnis ini sama-sama mendapatkan bagian yang disetujui dari selisih pendapatan (*revenue*) dengan biaya (*cost*). Bahkan, seperti ditekankan oleh Vogel and Hayes (1998; 130) bahwa prinsip yang harus dipenuhi oleh kontrak *profit and loss sharing* (dalam hal ini mudharaba) adalah pertama, *return on capital* tidak boleh ditentukan tetapi harus merupakan proporsi tertentu dari keuntungan. Dan yang kedua (terkait dengan *collateral*, pen) adalah bahwa modal, bukan tenaga kerja dikenai resiko keuangan dari kegiatan yang beresiko (*venture*).

Pentingnya karakter ini, di samping sebagai *collateral* utama juga sebagai “jaminan” apakah nasabah akan bersikap dan bertindak amanah. Karakter yang amanah ini sangat penting mengingat besarnya kemungkinan timbulnya persoalan keagenan (baca: perilaku agen/nasabah) yaitu ketidakpastian yang besar atas usaha yang dilakukan, linearitas yang ekstrim (*linear sharing*) antara hasil (*reward*) dengan kinerja dari proyek yang dihasilkan, dan kekuatan agen untuk menentukan pilihan/kebijakan (*discretionary power*).

Untuk itu, sebelum melakukan akad (kesepakatan) kerja sama mudharaba, pada umumnya persyaratan dalam penentuan nasabah mudharaba harus memenuhi ketentuan umum (prinsip-prinsip) yang ditentukan secara formal. Namun untuk mengetahui kelayakan nasabah tersebut bank US memulainya dengan pembiayaan dengan skema murabaha. Hal ini untuk memastikan kualifikasi (baca: karakter dan kapasitas) nasabah. Nasabah harus teruji dalam hal kejujuran dan kemampuan. Setelah beberapa kali kerja sama murabaha (yang merupakan kerja sama dengan resiko yang lebih rendah dan hasil yang lebih pasti), maka pengalaman itu digunakan sebagai patokan kelayakan nasabah untuk kerjasana mudharaba. Dalam hal ini bankir tidak mensyaratkan calon nasabah beragama Islam. Artinya, selama secara personal nasabah tersebut memenuhi syarat (baca: layak untuk dibiayai) maka siapapun, beragama apapun dan dari etnis manapun akan diperlakukan sama. Mengenai hal ini, PBO beralasan:

“Tahapan awal nasabah bekerja sama dengan bank belum memiliki pengalaman kerjasama, sehingga *track record* nasabah belum diketahui, nah melalui murabaha, perilaku nasabah dapat diketahui dan resiko relatif dapat ditekan seminimal mungkin juga pembayaran kembali “lebih pasti”

Tentu sangat berat bagi individu yang ada di bank syariah khususnya yang sebelumnya berasal dari bank konvensional untuk mengubah kebiasaan yang telah menjadi aturan formal mengenai jaminan. Bahkan, telah menjadi konvensi (kebiasaan yang menjadi suatu “kewajiban” yang kemudian menjadi “norma”) bahwa jaminan walaupun tidak wajib justru sering diperhitungkan terlebih dahulu apakah “mencukupi” untuk menjadi kom-

pensasi terhadap resiko. Dan ketika konvensi tersebut “terbawa” pada penilaian terhadap (calon) nasabah mudharaba, maka konvensi yang telah berevolusi menjadi norma-norma tersebut justru tidak menghasilkan *social capital*. Karena pada dasarnya ukuran *social capital* adalah kepercayaan, maka sejauh mana radius kepercayaan muncul jika sebelum kerja sama berlangsung, bank tidak yakin atau paling tidak, tidak memperhitungkan “jaminan” yang bersifat lebih abstrak yaitu “diri” yang amanah dan mampu.

Melalui proses berlangsungnya kerja sama murabaha ini, sebenarnya bankir telah melakukan “monitoring” terhadap mudharaba meski kerja sama ini sama sekali belum berlangsung. Seperti apa yang diuraikan Kar:

“Sebenarnya pembiayaan murabaha tidak sekedar bertujuan untuk mengetahui karakter nasabah (dalam hal ini calon nasabah mudharaba), tetapi melalui murabaha ini bank juga melakukan edukasi terhadap nasabah mengenai mudharaba itu sendiri. berdasar pada proses ini barulah bisa diputuskan apakah nasabah ini layak untuk pembiayaan mudharaba atau tidak.

Dari pernyataan di atas tampak bahwa bankir sendiri tidak menjamin bahwa penciptaan simbol baru berupa prasyarat murabaha bagi berlangsungnya kerja sama mudharaba adalah sesuatu yang “sempurna”. Dalam hal ini bankir telah mengambil peran/posisi “diri” nya tidak sekedar bank yang punya hubungan dengan nasabah sebagai debitur-kreditur. Tetapi telah menempatkan diri sebagai mitra terhadap nasabahnya. Ini sebenarnya sesuai dengan apa yang diisyaratkan oleh Mannan (1993) bahwa demikianlah seharusnya hubungan antara bank dan nasabah di bank syariah.

Dari interaksi ini, sudut pandang bankir terhadap diri lebih merupakan subyek (“I”) dari pada sebagai obyek (“me”). Bankir dalam hal ini lebih percaya terhadap apa yang dihadapi, bagaimana interaksi yang terjadi dan bukan pada kata/penilaian orang lain ataupun sudut pandang kesamaan etnis ataupun agama formal. Seperti uraian Mead, bahwa “I” merujuk pada aspek diri yang aktif dan mengikuti gerak hati yang kemudian membentuk wujud dalam tindakan yang diambil.

MONITORING; SIMBOL INTERAKSI AGEN-PRINSIPAL

Proses “edukasi” yang dilakukan ketika interaksi murabaha berlangsung, tak pelak merupakan simbol baru, pemaknaan baru terhadap kata “monitoring”. Monitoring biasanya dilakukan ketika proyek sedang/telah berlangsung, sedangkan proses ini dilakukan sebelum kerja sama mudharaba sendiri berlangsung. Hal ini mungkin merupakan sikap “kehati-hatian” yang tinggi dikarenakan pilihan bank US yang didasarkan bagi hasilnya benar-benar dari *profit/loss* tidak pada *revenue* seperti yang lain yang tentu saja resikonya relatif lebih rendah.

Akan tetapi, realitas (baru) yang diciptakan terhadap pemaknaan sebuah proposal berupa persyaratan pembiayaan murabaha bagi pembiayaan mudharaba bukanlah suatu realitas yang “sempurna”. Artinya pengalaman-pengalaman masa lalu (ketika berlangsung interaksi murabaha), tidak selalu menjadi peramal masa depan yang handal (menjamin “sukses”nya mudharaba). Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan Fukuyama (2002: 278) bahwa interaksi yang berulang-ulang memungkinkan individu membangun reputasi, selalu saja ada potensi baik kejujuran maupun pengkhianatan. Kepercayaan (terhadap kejujuran dan kemampuan) yang diyakini pada awal kerja sama mudharaba bisa saja meningkat atau menurun.

Oleh karenanya, monitoring pada saat mudharaba sedang berjalan menjadi suatu hal yang vital. Pada saat kerja sama berlangsung, bank akan melakukan pengecekan kondisi riil, melihat dengan benar-benar kenyataan di lapangan apakah sesuai atau tidak dengan laporan yang diberikan. Dan kalau misalnya terdapat kerugian, harus dikontrol apakah kerugian tersebut dikarenakan faktor eksternal dan bukan karena penyalahgunaan oleh mudharib.

Monitoring ini dilakukan untuk mempertahankan kepercayaan yang merupakan *social capital* yang harus dijaga sebagai sumber *software* dalam berlangsungnya kerja sama ini. Seperti diungkapkan oleh PBO:

“Untuk memonitor nasabah mudharaba, bank akan selalu melihat apakah nasabah benar benar jujur, amanah dan mampu, juga dengan melakukan cek kondisi riil, pantau proyek, lihat betul di lapangan dan sesuaikan dengan laporan yang diberikan”

Pernyataan di atas menggambarkan penempatan monitoring sebagai simbol penting dalam interaksi pada kerja sama mudharaba. Melalui monitoring, bankir berharap mendapat informasi yang benar mengenai apakah nasabah bisa dipercaya telah mengerahkan segala kemampuan yang dimiliki untuk investasi tersebut, juga apakah nasabah selalu menjaga amanah dengan bertindak jujur dalam melaporkan hasil yang diperoleh dengan tidak membesar-besarkan biaya sehingga keuntungan menjadi kecil. Begitu pentingnya monitoring, Kar menegaskan:

“Monitoring yang selalu dilakukan berkaitan dengan kejujuran dan transparansi berfungsi sebagai pengendali terhadap resiko juga sebagai dasar penilaian terhadap kerja sama mudharaba”.

Namun demikian, meski monitoring ditempatkan sebagai simbol kunci bagi berlangsungnya kerja sama mudharaba, tetap saja bankir masih mencari makna-makna, tindakan-tindakan yang diambil pihak lain (dalam hal ini nasabah mudharaba) yang mungkin belum diyakini sebagai tindakan yang “sebenarnya”. Ini menunjukkan bahwa bankir merasa mungkin masih ada informasi yang tersembunyi (*hidden information*). Pada posisi ini bisa dikatakan bahwa bankir masih melakukan interaksi dengan yang cukup rumit baik dengan dunia sosialnya terlebih dengan “diri” nya sendiri.

Sementara mengenai penentuan nisbah bagi hasil, bank US memiliki patokan yaitu melihat berapa bunga bank konvensional dan sejauh mana nasabah (mudharib) memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan. Pada umumnya sohibul mal memperoleh nisbah bagi hasil yang lebih besar. Sekali lagi, bankir dalam melakukan kegiatan operasionalnya di lapangan-termasuk dalam hal ini- menentukan nisbah bagi hasil masih menggunakan “patokan” dari besarnya bunga di bank konvensional, walaupun di sisi lain sudah berusaha mempertimbangkan kemampuan menghasilkan keuntungan dari mudharib.

Tentang bagi hasil ini, memang pada dasarnya pembiayaan mudharaba adalah pembiayaan bagi hasil dimana hasil dalam hal ini adalah hasil positif (untung) maupun hasil negatif (rugi), atau sering disebut dengan “*profit and loss sharing*”. Namun dalam pelaksanaannya sangat sulit karena selalu ada

“*grace period*” sampai suatu pembiayaan (proyek) menghasilkan keuntungan dan ini biasanya investor (shohibul maal) tidak bersedia. Sehingga pada umumnya pelaksanaan mudharaba didasarkan pada pendapatan (*sales*) dalam pembagian hasilnya (*revenue sharing*) dan bukan “*profit sharing*” Sejauh ini baru bank US yang bagi hasilnya didasarkan pada *profit sharing* yaitu dari laba operasional (*operating profit*).

Sulitnya pelaksanaan *profit sharing* karena besarnya kemungkinan membesar besarkan biaya-biaya sehingga laba/keuntungan menjadi kecil. Tentu saja hal ini akan merugikan bank. Bahkan dalam pelaksanaan mudharaba biasanya terdapat “pelanggaran” yaitu adanya jaminan bahwa pokok (*principal*) tidak akan pernah berkurang. Hal ini dikenal dengan istilah “*implicit guaranteed*”. Jika hal ini (kerja sama mudharaba dengan jaminan pokok tidak akan pernah berkurang) terjadi, maka dapat dikatakan kontrak ini bukan mudharaba murni. Seharusnya jaminan tersebut tidak ada, tetapi pesaingnya adalah pembiayaan konvensional (dimana terdapat jaminan pada pokok), jadi tidak mudah untuk melaksanakan mudharaba murni tetapi sebaiknya dilakukan alternatif dimana yang menjamin adalah pihak lain dengan kontrak yang terpisah dengan kontrak mudharabanya.

TATA KELOLA INSTITUSI DENGAN MENDASARKAN PADA PERSOALAN KEAGENAN UNTUK “MEMBUMIKAN” MUDHARABAH

Sulitnya pelaksanaan mudharaba (murni) seperti diuraikan sebelumnya disinyalir disebabkan adanya persoalan insentif yang dihadapi oleh bank syariah dan/atau para deposannya dibandingkan dengan bank konvensional (Algoud and Lewis, 2003: 126). *Pertama*, untuk menghindari masalah *adverse selection* (seleksi yang merugikan), bank syariah mungkin perlu melakukan evaluasi yang ekstensif dan melakukan aktifitas pengumpulan informasi. Konsekuensinya, perbankan syariah tentu saja memerlukan biaya intermediasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan perbankan konvensional disebabkan oleh biaya monitoring yang lebih besar. Kelangsungan hidup dan profitabilitas dari setiap proyek harus dinilai secara terpisah sebelum menegosiasikan laba.

Dalam perekonomian yang kurang berkembang, beberapa efek eksternal mungkin akan muncul dari aktifitas evaluasi yang lebih intensif, yang memberikan semacam pengganti biaya monitoring. Keahlian teknis dan ekonomis sering kali merupakan hal yang langka dalam lingkungan seperti itu. Kelangkaan ini, ditambah biaya informasi yang tinggi, bisa menyebabkan lemahnya kinerja dalam banyak proyek. Agar dapat menilai kelangsungan hidup proyek, bank harus mempekerjakan para ahli tertentu. Keahlian mereka dapat digunakan tidak hanya untuk penilaian proyek, tetapi juga untuk bimbingan dan nasehat tentang manajemen proyek, baik langsung maupun melalui efek *spillover* (limpahan).

Kedua, terkait dengan resiko para deposan, implikasi bank bank syariah (Islam) harus melakukan monitoring yang lebih ekstensif tampaknya akan membawa akibat wajar bagi perilaku para deposan jika fokus perhatiannya dialihkan dari hubungan bank-peminjam kepada hubungan deposan-bank dalam konteks sejumlah bank. Fakta bahwa bank syariah tidak memberikan langsung pembayaran yang bisa disamakan dengan bunga tetap kepada para deposannya, dan menjalankan perjanjian bagi-resiko dengan para peminjam, menunjukkan bahwa para deposan harus menanggung lebih banyak kesulitan untuk memilih dan memonitor aktifitas bank mereka, dan tidak hanya menghindari jangan sampai menyimpan dana mereka di bank yang gagal tetapi juga bagaimana mendapatkan keuntungan yang paling tinggi. Hasil investasi sistem *profit-and-loss-sharing* kurang mudah dilihat dibandingkan dengan suku bunga, sementara kinerja masa lampau tidak selalu bisa menjadi petunjuk yang benar untuk prospek masa mendatang mengenai hasil yang diharapkan atau keselamatan institusinya.

Namun dari segi keselamatan, terdapat beberapa alasan untuk menyatakan bahwa bank syariah (Islam) mungkin lebih stabil dibanding bank konvensional. Dalam sebuah sistem berdasarkan bunga (konvensional), terjadinya penarikan uang secara beramai-ramai (*bank rush*) mungkin disebabkan oleh kenyataan bahwa aset-aset bank bisa berubah-ubah nilainya sedangkan utang mereka tetap dilihat dari segi nominalnya.

Dalam sebuah sistem islami, kecuali untuk rekening lancar (*current account*), deposito didasarkan pada sistem *profit and loss sharing* dan setiap penurunan dalam pendapatan aset dari sebuah bank yang disebabkan misalnya, oleh dampak kecenderungan tingkat kegagalan secara ekonomis, akan segera diimbangi (kalau tidak dilengkapi dengan cadangan yang diadakan sebelumnya) oleh penurunan yang sama dalam perolehan laba atas hutang-hutang bank, dengan nilai deposito investasi yang berubah-ubah untuk mencerminkan setiap kerugian yang dipikul oleh bank. Dalam hal khusus ini bank syariah dapat dianggap sebagai lebih dekat pada dana bersama (*mutual fund*) ketimbang bank konvensional yang menawarkan bentuk perjanjian berbasis ekuitas (*equity-based*) (meskipun jenisnya agak khusus).

Ketiga, terkait dengan bentuk perjanjian jika dilihat dari sudut pandang efisiensi sektor finansial, perjanjian utang yang baku tetap saja bukan merupakan aransemen keuangan yang optimal-semua tergantung pada besarnya biaya monitoring dan apakah ada *economics scale* (skala ekonomi) dalam pengumpulan informasinya.

Isu-isu ini telah disampaikan dalam kerangka ekonomi Islam oleh Khan (dalam Algoud and Lewis, 2003: 128). Ia membandingkan "*fixed return scheme*" (FRS- skema keuntungan tetap) dalam perjanjian hutang dengan "*variable return scheme*" (VRS- skema keuntungan berubah-ubah) dalam kemitraan mudharaba. Pada awalnya ia berasumsi bahwa biaya monitoring itu nol, yakni, baik pemberi pinjaman maupun pengusaha dapat secara gratis mengetahui keuntungan yang didapat dari sebuah proyek, dan bahwa keuntungan itu tidak tergantung pada cara proyek tersebut didanai. Juga diakui eksistensi dari sejumlah besar proyek investasi yang tidak saling berhubungan dan kemampuan pihak pemberi pinjaman untuk menanamkan secara tidak terbatas sejumlah uang ke dalam masing-masing proyek. Ini memungkinkan para pemberi pinjaman mendiversifikasikan semua resiko sehingga, jika tingkat bunga dan rasio bagi hasil ditetapkan sedemikian rupa sehingga hasil yang diharapkan dalam FRS dan VRS adalah sama, para pemberi pinjaman tidak akan tertarik kepada kedua pola tersebut.

Preferensi para peminjam, karenanya, menentukan pilihan di antara dua model pen-

danaan tersebut. Bagi peminjam yang netral terhadap resiko (*risk-neutral*) pilihan tidak menjadi masalah (berpegang pada dalil standar ketidakrelevanan Modigliani-Miller). Namun jika peminjam bersikap melawan resiko (*risk-averse*) (yang relevan adalah proyek-proyek investasi yang saling tidak berhubungan karena peminjam tidak boleh mendiversifikasi proyek), maka VRS lebih unggul dibanding dengan FRS dan ekuitas penuh juga lebih unggul dibandingkan dengan kombinasi utang dan ekuitas apapun, karena ekuitas menyebarkan resiko secara lebih optimal daripada hutang. VRS lebih unggul dibanding FRS karena di bawah VRS pemberi pinjaman benar-benar berbagi resiko yang dengan pengusaha, sedangkan pada FRS, resiko ditanggung sepenuhnya oleh pengusaha.

Keempat, perhatian terhadap "variabel agama" dan pendapat bahwa suatu analisis tentang pendanaan islami tidak dapat dilaksanakan dari sudut pandang yang benar-benar ekonomis adalah sesuatu yang tidak boleh dihindari. Pada sisi deposito dari neraca, agaknya akan banyak deposan yang memilih bank bank syariah (Islam) dengan alasan ideologis semata dan mereka akan termotivasi hanya oleh keuntungan yang ada. Sama halnya, pada sisi aset, "variabel agama" bisa bertindak sebagai lawan dari kesulitan-kesulitan insentif.

Sebetulnya, ideologi keagamaan yang islami berlaku sebagai mekanisme pelaksanaan itu sendiri untuk mengurangi inefisiensi yang diakibatkan oleh informasi yang tidak simetris dan *moral hazard*. Terhadap pernyataan ini terdapat dua argumen yaitu pada satu sisi, bank syariah (Islam) akan mengatasi masalah-masalah ini dengan cara mendapatkan sejumlah informasi yang benar ketika sebuah perjanjian mudharaba ditulis agar pengusaha dapat menentukan langkah-langkah yang tepat. Pada saat yang sama, dalam sebuah masyarakat yang islami, tindakan-tindakan pengusaha ditentukan oleh sistem normatif Islam, yang akan mencegahnya dari melakukan tindakan yang bertentangan dengan apa yang dapat diterima masyarakat (Algoud and Lewis, 2003:131).

Seperti telah diuraikan sebelumnya bahwa masalah keagenan yang menonjol pada kontrak mudharaba adalah adanya "tuntutan" tidak berkurangnya pokok (*principal*) dari dana yang diinvestasikan dan tidak sempurnanya informasi (*asymmetric information*) yang

menyebabkan terjadinya masalah *adverse selection* dan *moral hazard*. Terkait dengan dua masalah utama tersebut, perlu dibentuk formula (skema) kontrak mudharaba, tanpa melanggar ketentuan dalam kontrak mudharaba.

Tuntutan tidak berkurangnya pokok (*principal*) atau dengan kata lain adanya jaminan secara implisit bahwa pokok tidak berkurang adalah pelanggaran dalam kontrak mudharaba. Di sisi lain, pihak investor pasti tidak menginginkan hal tersebut. Yang diharapkan pastilah hasil positif (keuntungan) atau paling tidak modal/dana tidak berkurang.

Untuk itu penulis menawarkan konsep kontrak mudharaba yang dibarengi kontrak lain yaitu asuransi dalam hal ini asuransi pembiayaan bagi hasil (syariah), seperti terlihat pada Gambar 1.

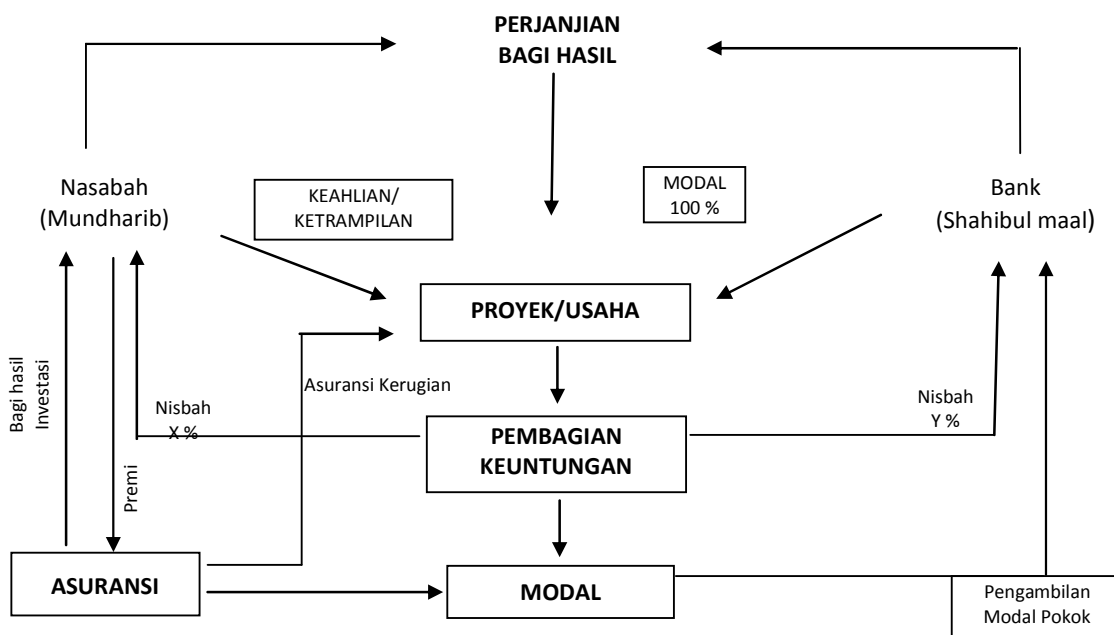
Dalam hal ini pihak pengguna/pengelola dana tidak menjamin tidak berkurangnya pokok (*principal*). Di sisi lain, pemilik dana tidak perlu khawatir terhadap berkurangnya modal/dana investasi karena adanya jaminan dari pihak asuransi terhadap kemungkinan terjadinya resiko terhadap kerugian usaha. Dalam hal ini pihak asuransi bertindak sebagai mudharib penerima dana, diinvestasikan sesuai dengan prinsip syariah. Sedangkan yang bertindak sebagai shahibul maal adalah peserta asuransi,

yang akan memperoleh manfaat jasa perlindungan serta bagi hasil dari keuntungan investasi.

Yang perlu diperhatikan dalam kerangka ini adalah penentuan siapa yang mengasuransikan usaha tersebut. Hal ini bisa saja melalui negosiasi antara pemilik dana (bank) dengan pengusaha-misalnya modal yang ditanamkan termasuk di dalamnya untuk keperluan asuransi.

Namun demikian, perluasan konsep kerja sama mudharaba ini tidak sepenuhnya menjamin hilangnya masalah keagenan dan memang hal ini tidak mungkin. Satu hal lagi yang ingin penulis sampaikan adalah pentingnya lembaga arbitrase syariah. Jika terjadi perselisihan antar individu individu yang berinteraksi pada kerja sama mudharaba, paling tidak persoalan keagenan dapat dieliminir.

Lembaga arbitrase (hakam) sebenarnya telah dikenal sejak jaman pra Islam dan tradisi penyelesaian sengketa melalui juru damai berkembang pada masyarakat Makkah sebagai pusat perdagangan (Sumitro, 2002). Di Indonesia lembaga semacam ini telah diresmikan pada tanggal 21 Oktober 1993 dengan nama Badan Arbitrase Muamalat Indonesia (BAMUI) yang kemudian berkembang menjadi Basyarnas (Badan Arbitrase Syariah Nasional).



Gambar 1: Skema Perluasan Mudharaba terkait dengan Masalah Keagenan

Basyarnas merupakan lembaga arbitrase yang berperan menyelesaikan sengketa antara pihak-pihak yang melakukan akad dalam ekonomi syariah, di luar jalur pengadilan, untuk mencapai penyelesaian terbaik ketika upaya musyawarah tidak menghasilkan mufakat. Putusan Basyarnas bersifat final dan mengikat (*binding*). Untuk melakukan eksekusi atas putusan tersebut, penetapan eksekusinya diberikan oleh pengadilan negeri setempat (PMII KOMFAKSYAHUM, 2007).

Ada 5 (lima) hal pentingnya lembaga arbitrase ini. *Pertama*, arbitrase (Islam) memberikan kepercayaan kepada para pihak, karena penyelesaiannya secara terhormat dan bertanggung jawab. *Kedua*, para menaruh kepercayaan yang besar kepada arbiter, karena ditangani oleh orang-orang yang ahli di bidangnya (*expertise*). *Ketiga*, proses pengambilan keputusannya cepat, dengan tidak melalui prosedur yang berbelit-belit serta dengan biaya yang murah, karena terdapat putusan arbitrase.

Keempat, para pihak menyerahkan penyelesaian persengketaannya secara sukarela kepada orang-orang (badan) yang dipercaya, sehingga para pihak juga secara sukarela akan melaksanakan putusan arbiter sebagai konsekuensi atas kesepakatan mereka mengangkat arbiter, karena hakikat kesepakatan itu mengandung janji dan setiap janji harus ditepati. Dan yang *kelima* adalah bahwa dalam proses arbitrase pada hakikatnya terkandung perdamaian dan musyawarah. Sedangkan perdamaian dan musyawarah merupakan keinginan nurani setiap individu.

KESIMPULAN

Pada penelitian yang dilakukan ini diperoleh dua temuan penting yaitu bahwa karakter calon nasabah merupakan penentu penting terciptanya sebuah kontrak ketika jaminan material

(seharusnya) tidak boleh dijadikan sebagai alat untuk mengkompensasi resiko. Temuan yang kedua adalah bahwa monitoring merupakan kunci penting pada proses penegakan kontrak. Monitoring ini dilakukan sejak kontrak mudharaba “belum terjadi” yaitu melalui kontrak murabaha yang berulang-ulang yang berfungsi sebagai “alat uji” karakter sekaligus sebagai “edukasi” kepada mitra (nasabah). Monitoring ini kemudian dilakukan ketika kerja sama berlangsung untuk meminimalisir resiko. Lagi-lagi monitoring menjadi simbol penting bagi interaksi mudharaba. Melalui monitoring diharapkan bankir dapat mengetahui sikap amanah dari nasabah (mudharib).

Dengan mendasarkan pada temuan-temuan dan kajian literatur yang terkait, dapat dikembangkan sebuah desain institusi mudharaba yang diharapkan adil dan menguntungkan kedua pihak yaitu bank/shohibul mal sebagai prinsipal dan nasabah/mudharib sebagai agen. Jalan alternatif yang ditawarkan dalam hal ini adalah melibatkan kontrak asuransi kerugian (syariah) pada setiap kontrak mudharaba yang disepakati. Ini dimaksudkan juga untuk menghindari mudharib (agen/nasabah) bertindak tidak amanah dengan penghindaran terhadap kerja keras.

Formula ini pun seharusnya dilengkapi dengan satu lembaga pendukung yang biasanya disebut dengan lembaga arbitrase. Lewat lembaga arbitrase (tentu saja dipercaya oleh individu-individu yang terlibat), maka perselisihan-perselisihan yang muncul tidak perlu diselesaikan melalui pengadilan.

Untuk meminimalisir kemungkinan *moral hazard* dan *adverse selection* pada kontrak mudharaba, disarankan pada awalnya dimulai dengan pembiayaan berjangka pendek, misalkan berdasarkan “*job order purchase contract*” atau faktoring.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto. (2009). *Evaluasi Bank Syariah 2008 dan Outlook 2009* (bagian 1).www. Pesantren Virtual.com diakses pada tanggal 28 juli 2009.
- Agus. (2007). “Mudharabah dan Musyarakah Core Business Bank Syariah”. www.pkes.org/?page=info_list&id=51&PHPSESSID
- Algoud, Latifa M and Mervyn K. Lewis. (2003). *Perbankan Syariah; Prinsip Praktik Prospek*, terjemahan, PT serambi Ilmu Semesta.
- Anonymous. (2001). Info Bank no. 288/November 2001/vol XXIII

- Anonymous. (2009). "Sekilas Perbankan Syariah di Indonesia". Diakses pada www.bi.go.id/web/id/Perbankan/Perbankan+Syariah
- Bashir, Abdel Hameed M. (2000). "Limited Liability, Moral Hazard and Financial Constraints in Profit-Sharing Contract". *Prepared for the Fourth International Conference on Islamic Economic and Banking*, August 13-15, 2000, Loughborough University, U. K.
- Bech, Mickael. (2008). "Sales Management". www.sam.sdu.dk diakses tanggal 14 Februari 2008 jam 09.15. Hal 1
- Beckert, Jens. (2003). "Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?". *Journal of Economic Issues*, Vol. 37, 2003. Hal 1
- Beckert, Jens. (2007). "The Social Order of Markets". *MPIfG Discussion Paper 07 / 15* Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne. December 2007. Hal 5
- Blumer, Herbert. (1969). *Symbolic Interactionism. Perspective and Method*. Prentice-Hall Inc. USA.
- Chapra. M. Umer. (2001). *Masa Depan Ilmu Ekonomi, Sebuah Tinjauan Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Charon, Joel M. (1979). *Symbolic Interactionism: An Introduction, an Intepretation, an Integration*. Upper Sadde River, NJ: Prentice – Hall. Hal 23
- Chajewski, Leszek. (2008). "Theory in Economic Sociology. Institute for Political Studies, the Polish Academy of Sciences". <http://www.collegium.edu.pl/chajewski/Chajewski2005a.pdf> diakses pada tanggal 14 Februari 2008 pukul 12.02 wib. Hal 2
- Dugger, William M. (1988). "A Research Agenda for Institutional Economics". *Journal of Economics Issues*. Vol. XXII No. 4 Dec 1988. Hal 983
- Elster, Jon. (1989). "Social Norms and Economic Theory". *Journal of Economic Perspective*. No. 3. Hal 99
- Fukuyama. Francis. (2002). "The Great Disruption". *Hakikat Manusia dan Rekonstitusi Tatanan Sosial*. Yogyakarta: CV. Qalam. Hal 278
- Harvey, John T and Michael A. Katovick. (1992). "Symbolic Interactionism and Institutionalism: Common Roots", *Journal of Economic Issues*. Vol. XXVI No. 3 September 1992. Hal 800
- Holmstrom. (1982). Holmstrom (1982:324, <http://jleo.oxfordjournals.org>)
- Idat, D.G. (2001). *Memberdayakan Sistem Bagi Hasi Bank Syariah Menjadi Win-Win Solution And Happy Bisnis*. Pengembangan Perbankan September-Oktober No.91 2001.
- Jensen, Michael C and William H. Meckling. (1976). "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure". *Journal of Financial Economics*. Oktober, 1976, Volume 3. No. 4. Hal 308
- Khalil, Abdel Fattah, Colin Rickwood and Victor Murinde. (2000). ".Agency Contractual Problems in Profit-Sharing (Mudharabah) Financing Practices by Interest-Free Banks". *Prepared for the Fourth International Conference on Islamic Economic and Banking*, Loughborough University, U.K.
- Karim, A.A.(2001). *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Gema Isani Press.Jakarta
- Kherallah, Mylene and Johann Kirsten. (2001). *The New Institutional Economics: Aplications for Agricultural Policy Research in Developing Countries*. MSSD *Discussion Paper* No. 41.

- Lin, Justin Y.(1999). *An Economic Theory of Institutional Change*. in Colin Barlow. Institutions and Economic Change in Southeast Asia. Edward Elgar. Cheltenham, UK. Northampton, MA.USA. Hal 6
- Mannan, Muhammad Abdul. (1993). *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf.
- Mantzavinos, Chrysostomos. (2001). *Individuals, Institutions, and Markets*. Cambridge University Press. Hal 54
- Miller, Nolan. (2005). Notes on the Principle-Agent Problem. <http://www.people.fas.harvard.edu/~aegggers/patheory.pdf>. diakses pada 19 Februari 2008, pukul 9.31 wib. Hal 1
- Nicholson, Walter. (1990). *Intermediate Microeconomics*, The Dryden Press. Hal 430
- Peukert, Helge. (2001). "Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller and Douglass C. North. Seen with Oldinstitutionalists' Eyes". *European Journal of Law and Economics*. March 2001. Hal 92, 93
- Staveren, van Irene. (1999). "Chaos Theory and Institutional Economic: Metaphor or Model?". *Journal of Economic Issues*. Vol. XXXIII No. 1 March 1999. Hal 142
- Siamat, Dahlan. (1993). *Manajemen Bank Umum*. Intermedia. Jakarta. Hal 212
- Sumitro, Warkum. (2002). *Asas Asas Perbankan Islam dan Lembaga Lembaga Terkait; BMI dan Takaful di Indonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.Hal 151
- Ulin, Priscilla R, Elizabeth T. Robinson, Elizabeth E. Tolley, Erin T. McNeill. (2002). *Qualitative Methods; Applied Reseach in Sexual and Reproductive Health*. Family Health International. North Carolina. USA. Hal V
- Varian, Hal R. (1993). *Intermediate Microeconomics; A Modern Approach*, W.W. New York. London: Norton Company. Hal 606
- Vogel, Frank E and Samuel L Hayes. (1998). *Islamic Law and Finance*. London : Kluwer Law International.
- Williamson, Oliver E. (2000). "The New Institutional Economics; Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, September 2000. Hal 597