

KESEPAKATAN KELEMBAGAAN KONTRAK *MUDHARABAH* DALAM KERANGKA TEORI KEAGENAN

Asfi Manzilati

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang
Jl. M.T. Haryono No.165 Malang, 65145

Abstract

This research aimed to know how the banker (as principals) interact with customers (as agents) in creating and enforcing a contract of mudharabah, offer an alternative arrangement of mudharabah contract resulting mudharabah rules (institutions) that benefited both parties (principal and agent). With in-depth interviews, two important findings were obtained: character of prospective clients was an important determinant of the creation of a contract as collateral material. It should not be used as a tool to compensate investment risk, monitoring was a key to the process of contract enforcement. Based on the findings and review of related literature, a design of mudharabah rules (institutions) that were expected more fair and beneficial to both parties namely the bank / shohibul mal as the principal and client or mudharib as an agent could be developed.

Key words: *institutional arrangements, agency theory, mudharabah.*

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, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi (*Bank Indonesia, 2009*).

Pesatnya perkembangan bank syariah ini juga dapat dilihat dari penyebaran jaringan kantor perbankan syariah saat ini. Jika pada tahun 2009 jumlah jaringan kantor hanya 1440 kantor, jumlah tersebut menjadi 1890 pada April 2011. Jaringan kantor tersebut telah menjangkau masyarakat di 33 propinsi dan di banyak kabupaten/kota (Statistik Perbankan Syariah).

Perkembangan pesat pada jumlah kantor juga diikuti dengan perkembangan penghimpunan dan penyaluran dana yang juga positif. Pada tahun 2009, DPK (dana pihak ketiga) perbankan syariah mencapai 52,2 triliun dan meningkat menjadi 79,5 triliun pada April 2011. Sementara itu pada medio April 2011, jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah mencapai Rp. 75,7 triliun (Statistik Perbankan Syariah).

Korespondensi dengan Penulis:

Asfi Manzilati: Telp. + 62 341 551 396; Fax. +62 341 553 834
E-mail: asfi_manzilati@yahoo.com

Akan tetapi, sampai sejauh ini kredit atau pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah sebagian besar dengan cara *murabahah*. Hal ini terlihat dari statistik Bank Indonesia bahwa pembiayaan masih didominasi oleh akad *murabahah*. Pada tahun 2009, pembiayaan *murabahah* sebesar 56,13% dari total pembiayaan, dan sebesar 56,06% pada April 2011. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* yang pada tahun 2009 hanya sebesar 14% dari total pembiayaan, justru tinggal 11,6% pada April 2011. Melalui *murabahah*, bank memperoleh margin keuntungan yang kadang kala setara dengan bunga bank. Hal ini sering menjadi pembicaraan masyarakat bahwa *murabahah* adalah sebenarnya istilah lain dari bunga bank.

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

Hal senada diungkapkan oleh Chapra (2001) bahwa adanya *ijma* menentang bunga sudah tentu mengantarkan kepada pembicaraan tentang sebuah alternatif terhadap sistem intermediasi keuangan moderen 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 *mudharabah* (kemitraan pasif), *musyaraka* (kemitraan aktif), dan model model sekunder seperti *murabahah* (*cost plus service charge*), *ijara* (sewa), *ijara wa iqtina'* (sewa-beli), *salam* (*forward delivery contract*), dan *istina'* (*contacted production*) (Chapra, 2001).

Secara lebih tegas Mannan (1993) 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. 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 *mudharabah* dilaksanakan dalam praktek. 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 *mudharabah* (akad bagi hasil) dalam menyalurkan dananya. Namun pada kenyataannya skema *murabahah* (akad jual beli) lebih dominan.

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.

Dugger (1988) melihat perbedaan fundamental antara 'posisi pasar' ini pada ekonomi neoklasik dengan institusionalisme. Dalam konteks ekonomi neoklasik, 'ekonomi pasar' akan berimplikasi kepada analisisnya, yaitu pembuktian hipotesis sistem pasar-dengan sedikit sekali melibatkan proses sosial pada modelnya. Berbeda dengan ekonom neoklasik, para institusionalis melihat pasar sebagai institusi yang pasif, *not a causal one*. Artinya, pasar yang terbentuk dipengaruhi oleh institusi yang

Kesepakatan Kelembagaan Kontrak *Mudharabah* dalam Kerangka Teori Keagenan

Asfi Manzilati

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*, sehingga 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.

Berdasar pada argumen tersebut penulis melihat keniscayaan menggunakan sosiologi (pandangan *homo sociologicus*) sebagai prespektif. Pandangan yang cenderung melihat manusia sebagai *homo sociologicus* ketimbang sebagai *homo economicus view* akan membawa konsekuensi kepada pilihan akan tingkatan (level) analisis pada ekonomi kelembagaan, dalam hal ini level mikro. Pada level mikro, atau biasa juga disebut sebagai *institutional*

arrangement, analisis yang dilakukan berhubungan dengan kesepakatan 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 didalamnya 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 *mudharabah*) ataupun perilaku yang bersifat individual..

Sementara itu, persoalan keagenan (*principal-agent*) pada dasarnya adalah persoalan yang muncul ketika pemilik (perusahaan/usaha) dan manajer (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. 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*).

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 digambarkan sebagai agen membuat keputusan (tindakan) yang berdampak kepada kepuasannya dan bukan terhadap prinsipal; sementara prinsipal hanya melihat/mengamati “*the outcome*” (Salanie, 1997). Sedangkan *adverse selection* disebabkan oleh ketidakmampuan para prinsipal (pemilik) untuk meneliti sifat-sifat para agen (manajer) dan segala kemungkinan yang mengelilingi mereka. (Miller, 2005) melihat munculnya *advers selection* dikarenakan prinsipal dan agen tidak dapat memberitahukan perbedaan di antara mereka.

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.

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. Berdasar argumen itulah mengapa teori keagenan dalam kerangka ekonomi sosiologi dibutuhkan (Chajewski, 2008).

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).

Mudharabah 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 *mudharabah* 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 *mudharabah* ‘dua-deret’ atau ‘tiga-deret’. Tetapi berbeda dengan bunga, keuntungan bersifat tidak tetap dan berubah ubah, bahkan bisa jadi negatif. Terkait dengan hal ini, Vogel & Hayes (1998) memberikan tekanan pada dua prinsip yaitu *return on capital* tidak boleh ditentukan tetapi harus merupakan proporsi tertentu dari keuntungan, dan bahwa modal, bukan tenaga kerja, dikenai risiko keuangan dari kegiatan yang mengandung risiko (*venture*).

Para ekonom berargumentasi (Vogel & Hayes, 1998) bahwa, seperti halnya pada sistem bunga, *mudharabah* 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. Kerja sama yang islami, ditentukan oleh dua prinsip dasar di muka, mempertahankan keseimbangan (*balance*) yang adil antara prinsipal (pemilik modal) dengan

Kesepakatan Kelembagaan Kontrak *Mudharabah* dalam Kerangka Teori Keagenan

Asfi Manzilati

agen (pengusaha/pengelola). Dan yang sangat penting adalah bahwa penyedia modal tidak bisa menuntut baik keuntungan 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 prosentase 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 & Lewis (2003) memberikan gambaran mengenai biaya informasi pada kontrak keuangan antara lain: biaya pencarian, biaya verifikasi (pembuktian), biaya monitoring, dan biaya pelaksanaan. 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 berisiko 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. Istilah dalam kontrak, kepuasan bank dipresentasikan dalam "uang" saja. Usaha ini adalah biaya yang tidak dapat diobservasi oleh bank.

Secara khusus, munculnya masalah keagenan pada kontrak *mudharabah* ditengarai oleh Algoud & Lewis (2003) berasal dari tiga sumber. *Pertama*, tidak adanya syarat kolateral (jaminan) yang akan memperburuk problem "*adverse selection*". 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 berisiko tinggi.

Kedua, kontrak *mudharabah* 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. *Ketiga*, karena pengeluaran perusahaan seluruhnya ditanggung oleh bank, kontrak ini memberikan insentif 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 *mudharabah*. Tiga hal tersebut antara lain, *pertama*, ketidakpastian yang besar (*diosynchratic uncertainty/risk*). Khususnya bagi bank, ketidakpastian ini bersumber hasil (*return*) bank yang tergantung sepenuhnya pada keputusan investasi perusahaan yang dibuat oleh agen.

Masalah *kedua* adalah linearitas yang ekstrim (*linear sharing*) antara hasil (*reward*) dengan kinerja dari proyek yang dihasilkan. 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 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*).

Masalah *ketiga* adalah terkait dengan kekuatan untuk menentukan pilihan/kebijakan (*discretionary power*). Kontrak *mudharabah* 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 risiko kerugian finansial. Berbeda dengan modal (*equity*), disini tidak secara otomatis ada hak untuk mengangkat direktur dengan menggunakan kekuatan voting, yang mengizinkan pemodal untuk mencampuri bila ada kesalahan terkait dengan aktifitas operasional.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bankir (sebagai prinsipal) berinteraksi dengan nasabah (sebagai agen) dalam menciptakan dan menegakkan sebuah kontrak *mudharabah*, serta menawarkan satu alternatif kesepakatan (*arrangement*) kontrak *mudharabah* sehingga menghasilkan aturan main (institusi) *mudharabah* yang menguntungkan kedua pihak (prinsipal dan agen).

METODE

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 menggambar-

kannya, 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 ber-alasan 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 & 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 *mudharabah*, 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), 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.

HASIL

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 yaitu apa yang dikenal dengan enam C: *character*, *capital*, *capacity*, *condition of economy* dan *constraint* (Siamat, 1993).

Meskipun serangkaian proses penilaian tersebut tidak menjamin suksesnya 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, risiko terhadap berkurangnya modal terkait dengan naik turunnya *return* hampir tidak ada, karena risiko 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. 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 risiko dilarang dalam kerja sama *mudharabah*. Dan yang menjadi jaminan utama sebagai kompensasi risiko kemudian bertumpu pada karakter terpercayanya yang 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. Ketika jaminan berupa harta benda adalah larangan pada kerja sama ini, skema *profit sharing* (*mudharabah*) kemudian mengandung unsur ketidakpastian (*uncertainty*) yang cukup tinggi. Masing-masing mitra (*partner*) dalam bisnis ini sama-sama mendapatkan bagian yang disetujui dari selisih pendapatan (*revenue*) dengan biaya (*cost*).

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 (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) kerjasama *mudharabah*, pada umumnya persyaratan dalam penentuan nasabah *mudharabah* harus memenuhi ketentuan umum (prinsip-prinsip) yang ditentukan secara formal. Namun untuk mengetahui kelayakan nasabah tersebut bank US memulainya dengan pembiayaan dengan skema *murabahah*. Hal ini untuk memastikan kualifikasi (karakter dan kapasitas) nasabah. Nasabah harus teruji dalam hal kejujuran dan kemampuan. Setelah beberapa kali kerjasama *murabahah* (yang merupakan kerjasama dengan risiko yang lebih rendah dan hasil yang lebih pasti), maka pengalaman itu digunakan sebagai patokan kelayakan nasabah untuk kerjasama *mudharabah*.

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 kompensasi terhadap risiko.

Melalui proses berlangsungnya kerjasama *murabahah* ini, sebenarnya bankir telah melakukan monitoring terhadap *mudharabah* meski kerjasama ini sama sekali belum berlangsung. Seperti apa yang diuraikan Kar, bahwa sebenarnya pembiayaan *murabahah* tidak sekedar bertujuan untuk mengetahui karakter nasabah (dalam hal ini calon nasabah *mudharabah*), tetapi melalui *murabahah* ini

bank juga melakukan edukasi terhadap nasabah mengenai *mudharabah* itu sendiri. berdasar pada proses ini barulah bisa diputuskan apakah nasabah ini layak untuk pembiayaan *mudharabah* atau tidak.

Dari pernyataan tersebut, tampak bahwa bankir sendiri tidak menjamin bahwa penciptaan simbol baru berupa prasyarat *murabahah* bagi berlangsungnya kerja sama *mudharabah* adalah sesuatu yang sempurna. Dalam hal ini bankir telah mengambil peran/posisi dirinya 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.

Monitoring; Simbol Interaksi Agen-prinsipal

Proses edukasi yang dilakukan ketika interaksi *murabahah* 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 *mudharabah* sendiri berlangsung. Hal ini mungkin merupakan sikap “kehati-hatian” yang tinggi dikarenakan pilihan bank unit syariah (BUS) yang mendasarkan bagi hasilnya benar-benar dari *profit/loss* tidak pada *revenue* seperti yang lain-yang tentu saja risikonya relatif lebih rendah.

Akan tetapi, realitas (baru) yang diciptakan terhadap pemaknaan sebuah proposal berupa persyaratan pembiayaan *murabahah* bagi pembiayaan *mudharabah* bukanlah suatu realitas yang “sempurna”. Artinya pengalaman-pengalaman masa lalu (ketika berlangsung interaksi *murabahah*), tidak selalu menjadi peramal masa depan yang handal (menjamin “sukses”nya *mudharabah*). Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan Fukuyama (2002) 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 *mudharabah* bisa saja meningkat atau menurun.

Oleh karenanya, monitoring pada saat *mudharabah* 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 *mudharabah*, 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 tersebut menggambarkan penempatan monitoring sebagai simbol penting dalam interaksi pada kerja sama *mudharabah*. 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.

Namun demikian, meski monitoring ditempatkan sebagai simbol kunci bagi berlangsungnya kerja sama *mudharabah*, tetap saja bankir masih mencari makna-makna, tindakan-tindakan yang diambil pihak lain (dalam hal ini nasabah *mudharabah*) 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 dirinya sendiri.

Sementara mengenai penentuan nisbah bagi hasil, BUS memiliki patokan yaitu melihat berapa bunga bank konvensional dan sejauhmana nasabah (*mudharib*) memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan. Pada umumnya *shahibul maal* 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 *mudharabah* 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 (*shahibul maal*) tidak bersedia. Sehingga pada umumnya pelaksanaan *mudharabah* didasarkan pada pendapatan (*sales*) dalam pembagian hasilnya (*revenue sharing*) dan bukan *profit sharing*. Sejauh ini baru BUS 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 *mudharabah* biasanya terdapat pelanggaran, yaitu adanya jaminan bahwa pokok (*principal*) tidak akan pernah berkurang. Hal ini dikenal dengan istilah “*implicit guaranteed*”. Jika hal ini (kerjasama *mudharabah* dengan jaminan pokok tidak akan pernah berkurang) terjadi, maka dapat dikatakan kontrak ini bukan *mudharabah* murni. Seharusnya jaminan tersebut tidak ada, tetapi pe-

saingnya adalah pembiayaan konvensional (dimana terdapat jaminan pada pokok), jadi tidak mudah untuk melaksanakan *mudharabah* murni tetapi sebaiknya dilakukan alternatif dimana yang menjamin adalah pihak lain dengan kontrak yang terpisah dengan kontrak *mudharabah*nya.

Desain (aturan main) Institusi dengan Mendasarkan pada persoalan Keagenan untuk “Membumikan” Mudharabah

Sulitnya pelaksanaan *mudharabah* (murni) seperti diuraikan sebelumnya disinyalir disebabkan adanya persoalan insentif yang dihadapi oleh bank syariah dan/atau para deposannya dibandingkan dengan bank konvensional (Algoud & Lewis, 2003). *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 memerlukan biaya intermediasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan perbankan konvensional. Kelangsungan hidup dan profitabilitas dari setiap proyek harus dinilai secara terpisah sebelum menegosiasikan laba.

Kedua, terkait dengan risiko para deposan, implikasi monitoring yang lebih ekstensif tampaknya akan membawa akibat bagi perilaku para deposan yang perhatiannya lebih fokus dari hubungan bank-peminjam kepada hubungan deposan-bank. Fakta bahwa bank syariah tidak memberikan langsung pembayaran yang bisa disamakan dengan bunga tetap kepada para deposannya, dan menjalankan perjanjian bagi-risiko 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.

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. *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 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.

Seperti telah diuraikan sebelumnya bahwa masalah keagenan yang menonjol pada kontrak *mudharabah* 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 *mudharabah*, tanpa melanggar ketentuan dalam kontrak *mudharabah*. Tuntutan tidak berkurangnya pokok (*principal*) atau dengan kata lain adanya jaminan secara implisit bahwa pokok tidak berkurang adalah pelanggaran dalam kontrak *mudharabah*. 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 *mudharabah* yang dikuti kontrak lain, yaitu asuransi dalam hal ini asuransi pembiayaan bagi hasil (syariah), seperti terlihat pada Gambar 1.

Kesepakatan Kelembagaan Kontrak *Mudharabah* dalam Kerangka Teori Keagenan

Asfi Manzilati

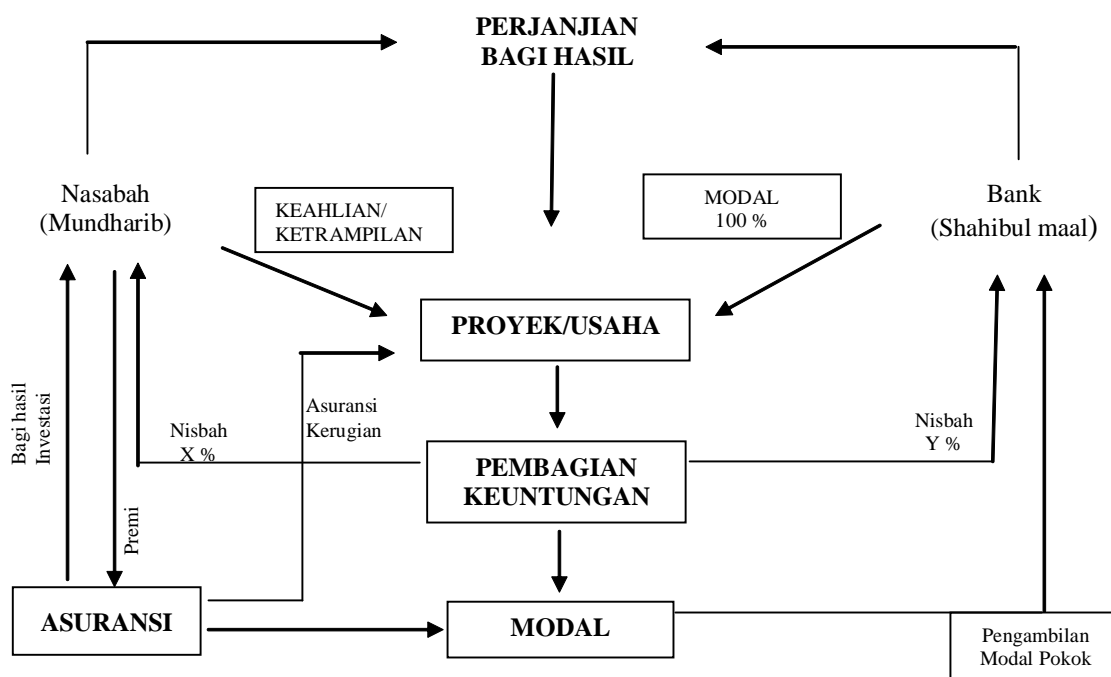
Dalam hal ini pihak pengguna/pengelola dana tidak menjamin tidak berkurangnya pokok (principal). Di sisi lain, pemilik dana tidak perlu khawatir terhadap berkurangnya modal/dana investasi karena adanya jaminan dari pihak asuransi terhadap kemungkinan terjadinya risiko terhadap kerugian usaha. Dalam hal 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 kerjasama *mudharabah* 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 kerjasama *mudharabah*, 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).

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



Gambar 1. Skema Perluasan *Mudharabah* terkait dengan Masalah Keagenan

tidak menghasilkan mufakat. Putusan Basyarnas bersifat final dan mengikat (*binding*). Untuk melaksanakan eksekusi atas putusan tersebut, penetapan eksekusinya diberikan oleh pengadilan negeri setempat (PMII KOMFAKSYAHUM, 2007).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bankir (sebagai prinsipal) berinteraksi dengan nasabah (sebagai agen) dalam menciptakan dan menegakkan sebuah kontrak *mudharabah*, serta menawarkan satu alternatif kesepakatan (*arrangement*) kontrak *mudharabah* sehingga menghasilkan aturan main (institusi) *mudharabah* yang menguntungkan kedua pihak (prinsipal dan agen). 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 risiko.

Temuan yang kedua adalah bahwa monitoring merupakan kunci penting pada proses penegekan kontrak. Monitoring ini dilakukan sejak kontrak *mudharabah* “belum terjadi” yaitu melalui kontrak *murabahah* yang berulang-ulang yang berfungsi sebagai “alat uji” karakter sekaligus sebagai “edukasi” kepada mitra (nasabah). Monitoring ini kemudian dilakukan ketika kerjasama berlangsung untuk meminimalisir risiko. Lagi-lagi monitoring menjadi simbol penting bagi interaksi *mudharabah*. Melalui monitoring diharapkan bankir dapat mengetahui sikap amanah dari nasabah (*mudharib*).

Saran

Bagi praktisi perbankan, satu desain institusi *mudharabah* dapat menjadi alternatif pembiayaan yang lebih adil dan menguntungkan kedua pihak yaitu bank/*shahibul maal* sebagai prinsipal dan nasabah/*mudharib* sebagai agen. Dalam hal ini pelibatan kontrak asuransi kerugian (syariah) pada setiap

kontrak *mudharabah* yang disepakati sangat penting 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 *mudharabah*, disarankan pada awalnya dimulai dengan pembiayaan berjangka pendek, misalkan berdasarkan “*job order purchase contract*” atau *factoring*.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto. 2009. *Evaluasi Bank Syariah 2008 dan Outlook 2009 (Bagian 1)*. www.Pesantren Virtual.com (Diakses pada Tanggal 28 Juli 2009).
- Agustiono. 2007. *Mudharabah dan Musyarakah Core Business Bank Syariah*. www.pkes.org/?page=info_list&id=51&PHPSESSID (Diakses pada Tanggal 29 Juli 2009).
- Algoud, L.M. & Mervyn, K.L. 2003. *Perbankan Syariah; Prinsip Praktik Prospek*. PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Anonymous. 2011. *Statistik Perbankan Syariah*. www.bi.go.id (Diakses pada Tanggal 2 Februari 2011).
- Anonymous. 2009. *Sekilas Perbankan Syariah di Indonesia*. www.bi.go.id/web/id/Perbankan/Perbankan+Syariah. (Diakses pada Tanggal 3 Juli 2010).
- Bashir, A.H.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. Loughborough University, U. K.
- Bech, M. 2007. *Sales Management*. www.sam.sdu.dk (Diakses tanggal 14 Februari 2008).
- Beckert, J. 2007. *The Social Order of Markets*. MPIfG Discussion Paper 07 / 15 Max-Planck-Institut für

Kesepakatan Kelembagaan Kontrak *Mudharabah* dalam Kerangka Teori Keagenan

Asfi Manzilati

- Gesellschaftsforschung, Köln Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne. December: 5.
- Blumer, H. 1969. *Symbolic Interactionism. Perspective and Method*. Prentice-Hall Inc. USA.
- Chapra. M.U. 2001. *Masa Depan Ilmu Ekonomi, Sebuah Tinjauan Islam*. Gema Insani Press. Jakarta.
- Charon, J.M. 1979. *Symbolic Interactionism: An Introduction, an Intepretation, an Integration*. Upper Sadde River. Prentice-Hall. New Jersey.
- Chajewski, L. 2008. Agency 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).
- Dugger, W.M. 1988. A Research Agenda for Institutional Economics. *Journal of Economics Isssues*, 22(4): 983.
- Fukuyama. F. 2002. *The Great Disruption. Hakikat Manusia dan Rekonstitusi Tatanan Sosial*. CV. Qalam. Yogyakarta.
- Harvey, J.T. & Katovick, M.A. 1992. Symbolic Interactionism and Institutionalism: Common Roots. *Journal of Economic Issues*, 25(3).
- Idat, D.G.2001. *Memberdayakan Sistem Bagi Hasi Bank Syariah Menjadi Win-Win Solution and Happy Bisnis*. Pengembangan Perbankan September-Oktober No.91.
- Jensen, M.C. & Meckling, W.H. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4): 308.
- Khalil, A.F., Rickwood, C., & Murinde, V. *Agency Contractual Problems in Profit-Sharing (Mudharabah) Financing Practices by Interest-Free Banks*. Prepared for the Fourth International Conference on Islamic Economic and Banking, August 13-15. Loughborough University, U.K.
- Karim, A.A. 2001. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Gema Isani Press. Jakarta.
- Kherallah, M. & Kirsten, J. 2001. The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries. *MSSD Discussion Paper No. 41*.
- Mannan, M.A. 1993. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. PT. Dana Bhakti Wakaf. Yogyakarta.
- Miller, N. 2005. *Notes on the Principle-Agent Problem*. <http://www.people.fas.harvard.edu/~aegggers/patheory.pdf>. (Diakses pada 19 Februari 2008).
- Peukert, H. 2001. Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller and Douglass C. North. Seen with Oldinstitutionalists' Eyes. *European Journal of Law and Economics*: 92-93 (March).
- Staveren, V.I. 1999. Chaos Theory and Institutional Economic: Metaphor or Model? *Journal of Economic Issues*, 33(1): 142.
- Siamat, D. 1993. *Manajemen Bank Umum*. Intermedia. Jakarta.
- Sumitro, W. 2002. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga Lembaga Terkait: BMI dan Takaful di Indonesia*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Ulin, P.R., Robinson, E.T., Tolley, E.E., & McNeill, E.T. 2002. *Qualitative Methods; Applied Reseach in Sexual and Reproductive Health*. Family Health International. North Carolina. USA.
- Varian, H.R. 1993. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. W.W. Norton Company. New York. London.
- Vogel, F.E. & Hayes, S.L. 1998. *Islamic Law and Finance*. Kluwer Law International. London.
- Williamson, O.E. 2000. The New Institutional Economics; Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38: 597.