

KONTRAK BISNIS ISLAM AGENSI PROBLEM DAN TEORI PERUSAHAAN ISLAMI

Muslim Haris

STIA Paris Makassar, Indonesia

✉ Corresponding Author:

Nama Penulis: Muslim Haris

E-mail: muslimharis@gmail.com

Abstract

Islamic Education is present to colors the lives of street children and at least has a positive influence on them, for example speaking somewhat politely, being somewhat respectful of others, more managing their school study schedule. The low actualization of Islamic Religious Education among street children's families as a result of the lack of parental knowledge about religious education and the influence of a free environment. The presence of religious education institutions such as the University of Muhammadiyah Makassar should seek to alleviate the "poverty of faith", by placing KKP/P2K students from the Faculty of Islamic Education and FKIP in poverty pockets in the city of Makassar.

Keywords: *Street Children; children on the streets; vulnerability of street children*

Abstrak

Dunia bisnis melaju dengan pesat baik, yang berskala lokal, wilayah, regional, nasional, maupun internasional. Model transaksi-transaksi pasar juga semakin berkembang, di mana transaksi tersebut umumnya dituangkan dalam bentuk suatu dokumen kontrak. Tulisan ini mengkaji beberapa hal, pertama, menggambarkan prinsip-prinsip dasar syariah dan tinjauan fiqih muamalah tentang kontrak bisnis Islam, definisi, sifat, dan pemilihan terhadap persaingan ekonomi masa depan. Kedua, masalah sifat dan perlakuan khusus terhadap agen, karakteristik, dan relevansinya dengan berbagai jenis kontrak menurut Islam. Ketiga, mengkaji asal-usul teori perusahaan yang berakar pada kemampuannya sendiri berevolusi, dan sebagai contoh: pembagian hasil usaha atau manfaat yang diperoleh. Keempat, sifat alamiah dan karakteristik teori perusahaan Islam, dan kelima, kesimpulan dan saran-saran.

Kata kunci: *kontrak bisnis Islam, perusahaan Islami, transaksi pasar*

PENDAHULUAN

Perkembangan kehidupan manusia dewasa ini demikian pesat, kemajuan di bidang Iptek telah merambah ke seluruh antero dunia, globalisasi yang melanda berbagai belahan bumi telah menembus segala ruang dan waktu. Hubungan antar manusia satu dengan yang lainnya semakin kompleks dan beragam. Dunia bisnis juga melaju dengan pesat baik yang berskala lokal, wilayah, regional, nasional, maupun internasional. Berkembangnya pasar mengakibatkan transaksi-transaksi pasar juga semakin berkembang, di mana transaksi tersebut umumnya dituangkan dalam bentuk suatu dokumen kontrak.

Bisnis apapun hampir tidak bisa dilepaskan dari keberadaan suatu kontrak, bahkan di mana ada bisnis, di situ ada kontrak.¹ Dalam pandangan Sir Henry Maine dalam teorinya yang terkenal perihal perkembangan hukum dari status kontrak sejalan dengan perkembangan masyarakat yang sederhana ke masyarakat yang lebih maju, lebih modern dan lebih kompleks. Hubungan hukum yang didasarkan pada status warga-warga masyarakat yang masih sederhana, berangsur-angsur akan hilang apabila masyarakat tadi berkembang menjadi masyarakat yang modern dan kompleks. Hubungan hukum didasarkan atas sistem hak dan kewajiban yang didasarkan pada kontrak yang secara sukarela, dibuat dan dilakukan oleh para pihak.²

Dalam dunia hukum (khususnya hukum bisnis), hampir dapat dipastikan bahwa abad yang mendatang akan merupakan abad kontrak. Untuk menunjang kegiatan-kegiatan bisnis atau transaksi-transaksi dagang yang semakin modern dan mengglobal tersebut, maka peran hukum kontrak sangat diperlukan. Kontrak yang dibuat pun semakin berkembang. Klausul-klausul yang dimuat dalam kontrak, disesuaikan dengan kebutuhan-kebutuhan transaksi. Terdapat keterkaitan yang erat antara perluasan pasar dengan kebebasan berkontrak, di mana pihak yang lebih memiliki kekuatan pasar, akan mempunyai *bargaining position* yang lebih tinggi untuk memaksakan kehendaknya kepada pihak yang lemah, dengan tetap berpegang pada prinsip, atau dalam bahasa Ahmad Ghazali: "*Jangan ada bunga di antara kita.*"

Salah satu azas yang paling mendasar dalam penyusunan kontrak dalam perspektif muamalah, adalah aspek kebebasan berkontrak, dan hal ini juga merupakan asas universal yang dianut oleh Hukum Perjanjian di hampir seluruh negara di dunia saat ini. Dalam pustaka yang berbahasa asing

¹ Munir Fuady, Hukum Bisnis Islam Dalam Teori dan Praktik. Buku ke-4. Bandung: Citra Aditya Bakti, 1997. h. 3

² Sir Henry Maine dalam Soerjono Soekanto. Pokok-pokok Sosiologi Hukum. Jakarta: Rajawali Pers, 1980. h. 34

(Inggris), azas ini dituangkan dalam berbagai istilah, antara lain: "*Freedom of contract, Liberty of contract, atau party autonomy.*" Di negara *common law*, dikenal dengan istilah "*Laissez Faire*" yang merupakan salah satu asas yang sangat terkenal dalam hukum kontrak. Berdasarkan azas ini, suatu pihak dapat memperjanjikan atau tidak memperjanjikan apa-apa yang dikehendaknya dengan pihak lain. Namun demikian harus diakui bahwa penerapan asas berkontrak ini tidak bebas sebebas-bebasnya.³

Kebebasan berkontrak berlatar belakang pada paham individualisme yang secara embrional, lahir dalam zaman Yunani, diteruskan oleh kaum *Epicuristen* dan berkembang pesat dalam zaman *Renaissance* melalui antara lain ajaran-ajaran Hugo de Groot, Thomas Hobbes, John Locke dan Rosseau. Puncak perkembangan tercapai dalam periode setelah revolusi Perancis.⁴

Paham individualisme melahirkan kebebasan pada setiap orang untuk memperoleh apa yang dikehendaki, dan dalam perjanjian diwujudkan dalam kebebasan berkontrak. Dalam tahun 1870-an, sebagai puncak perkembangan azas kebebasan berkontrak, setiap orang diberikan kebebasan untuk memilih siapa mitra kontraknya, bebas menentukan bentuk isi tujuan dan dasar hukum dari suatu kontrak. Pemerintah maupun pengadilan sama sekali tidak dibenarkan intervensi bahkan sampai muncul doktrin "*caveat emptor*" atau "*let the buyer beware*", atau hukum kewajiban pembeli untuk berhati-hati dan harus berusaha berupaya menjaga diri mereka sendiri.⁵

Amerika Serikat menjamin kebebasan berkontrak yang dituangkan dalam konstitusinya yang terkenal dengan doktrin pelarangan pembatasan transaksi dagang (*the restraint of trade doctrine*) yang intinya adalah melarang negara-negara bagian Amerika untuk membuat undang-undang yang ikut mencampuri atau merusak kewajiban-kewajiban dari perjanjian-perjanjian.⁶

Azas ini juga dikenal dalam sistem hukum Inggris. Anson berpendapat: "*a promise more than a mere statement of intention for it imports a willingness on the part of the promiser to be bound to the person to whom it made.*"⁷

³ Felix S. Subagyo. Perkembangan Azas-azas Hukum Kontrak dalam Praktek Bisnis Selama 25 Tahun Terakhir. Makalah disampaikan dalam Pertemuan Ilmiah Perkembangan Hukum Kontrak Dalam Praktik Bisnis Indonesia. Jakarta 18-19 Februari 1993. h. 5

⁴ Maryam Darus Badruzaman. Kompilasi Hukum Perikatan. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001. h. 84

⁵ Made Rawa Aryawan. Azas Kebebasan Berkontrak Dalam Kaitannya Dengan Kewenangan Hakim untuk Menilai Eksistensi Kontrak. Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 1, No. 1, 2003, hal 1

⁶ Hardijan Rusli. Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1996, hal 38

⁷ Sir William Reynel Anson. Anson's Law of Contract. Edited by Anthony Gordon Guest, 25th (Centenary) Edition. Oxford: Clarendon Press, 1979, hal 20

Dalam sistem hukum Islam, juga menjamin adanya kebebasan berkontrak sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi dalam membuat perjanjian. Bahkan Sayyid Said Sabiq mengatakan bahwa bukanlah perjanjian jika tanpa kebebasan dari kedua belah pihak.⁸ Dengan demikian, azas kebebasan berkontrak tidak hanya milik KUH Perdata Indonesia, akan tetapi bersifat universal dan dianut oleh berbagai hukum dan negara-negara lainnya di dunia.

Berangkat dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka selanjutnya dirumuskan suatu pokok permasalahan yaitu “*Seperti apa kontrak-kontrak bisnis dalam perspektif Islam, dan bagaimana agency problem serta teori perusahaan dalam perspektif Islam?*”

PEMBAHASAN

A. Prinsip Perjanjian

Perjanjian atau proses produksi dalam organisasi bisnis, pada umumnya melibatkan para pihak untuk memberikan informasi tentang masalah utang piutang yang bakal terjadi. Makalah ini mendiskusikan sejumlah hal penting sekitar norma dan etika bisnis Islami termasuk kajian kontrak dan praktek yang dirancang berkenaan dengan syariah.

Artikel dari International Journal of Islamic Ffinancial Service yang ditulis oleh Muhammad Abdul Awal Sarker dengan tema *Islamic Bussines Contract Agency Problems and the Theory of the Islamic Firms*, terdiri atas 5 bagian yaitu

1. Prinsip-prinsip dasar Syariah atau fiqh muamalah dari kontrak-kontrak Bisnis Islam

a. Elemen-elemen yang tidak diperbolehkan dalam kontrak

Secara sederhana bahwa yang dilarang untuk dilanggar dalam kontrak bisnis adalah prinsip *la tazdlimuna wal tuzdlamun*, yaitu jangan menzalimi dan jangan dizalimi. Praktek yang secara tegas melanggar prinsip ini antara lain adalah:⁹

1) Riba atau bunga. Dalam ilmu fiqh, riba atau bunga dikenal dalam tiga jenis, yaitu *riba fadhl*, *riba nasiyah* dan *riba jahiliyah*.¹⁰ Posisi masing-masing jenis riba di atas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

⁸ Sayyid Said Sabiq. Unsur-unsur Dinamika Dalam Islam (Anashirul Quwwah fil Islam). Diterjemahkan oleh Haryono S Yusuf. Jakarta: Intermasa, 1981, hal 210

⁹ Adiwarmanto A. Karim. Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, hal 32-43

¹⁰ Riba fadhl (riba al-buyu') yaitu riba yang muncul akibat pertukaran barang sejenis yang tidak memenuhi kriteria yang sama kualitas, kuantitas dan sama waktu penyerahannya (mitslan bi mitslin, sawa'an bi sawa'in, dan yadan bin yadin). Riba nasi'ah adalah riba duyun yaitu timbul akibat utang piutang yang tidak memenuhi kriteria, untung muncul bersama resiko. Transaksi seperti ini mengandung pertukaran kewajiban menanggung

Tipe	Faktor penyebab	Cara menghilangkan
Riba Fadl	<i>Gharar (uncertain to both parties)</i>	Kedua belah pihak harus memastikan faktor-faktor kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan
Riba Nasi'ah	<i>Al ghummu bi la ghurmi al-kharj bi la dhaman (return tanpa risiko, pendapatan tanpa biaya)</i>	Kedua belah pihak membuat kontrak yang merinci hak dan kewajiban masing-masing untuk menjamin tidak adanya pihak manapun yang mendapatkan return tanpa menanggung risiko atau menikmati pendapatan tanpa menanggung biaya
Riba Jahiliyah	<i>Kullu qardin jarra manfa'atan fahuwa ribwan (memberi pinjaman sukarela secara komersil, karena setiap pinjaman yang mengambil manfaat adalah riba)</i>	1. Jangan mengambil manfaat apapun dari aqad/transaksi kebaikan (<i>tabarru</i>) 2. Kalau ingin mengambil manfaat, maka gunakan aqad bisnis (<i>tijarah</i>), bukan aqad kebaikan (<i>tabarru</i>)

2) Gharar atau keragu-raguan dalam kontrak. Tagrib adalah situasi di mana terjadi *incomplete information* karena adanya *uncertainty to both parties* (ketidakpastian dari kedua belah pihak yang bertransaksi). Bedanya dengan *tadlis*¹¹ adalah bahwa yang terjadi adalah pihak yang mengetahui apa yang diketahui pihak B (*unknown to one party*). Sedangkan dalam taghrir (*gharar*), baik pihak A maupun pihak B, sama-sama tidak memiliki kepastian mengenai sesuatu yang ditransaksikan (*uncertain to both parties*). *Gharar* dapat terjadi dalam empat hal yaitu, kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan. Bila salah satu dirubah dari *certain* menjadi *uncertain*, maka terjadilah *gharar*.

beban, hanya karena berjalannya waktu. Sedang riba jahily adalah pembayaran utang melebihi pokok pinjaman karena peminjam tidak mampu mengembalikan dana pinjaman dalam waktu yang telah ditetapkan. Lihat Adiwarmarman A. Karim, *ibid*.

¹¹ Tadlis adalah suatu bentuk kontrak bisnis yang sarat dengan spekulasi dan penipuan, di mana salah satu pihak tidak mengetahui persis kondisi barang yang ditransaksikan. *Tadlis* termasuk diharamkan, karena melanggar prinsip *an taradhin minkum*. Lihat Adiwarmarman A. Karim, *ibid*

- 3) Maisir atau judi. Adalah suatu permainan yang menempatkan salah satu pihak harus menanggung beban pihak yang lain akibat permainan tersebut. Allah tegas melarang segala bentuk perjudian seperti terungkap dalam QS Al Maidah (5): 90

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ
الشَّيْطَانِ فَأَجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahnya

Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya meminum khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.

Dan masih banyak contoh lain yang memungkinkan terjadi praktek-praktek yang melanggar prinsip-prinsip penzaliman dan kesukarelaan, seperti rekayasa pasar (dalam *supply* dan *demand*), rekayasa pasar (dalam *demand bay' najasy*), dalam *risywak*, dan lain-lain.

2. Prinsip-prinsip dasar syariah dalam kontrak bisnis

- a) Isi dan persyaratan perjanjian kerjasama bisnis, harus dibuat untuk menghindari kemungkinan terjadinya perselisihan selama menjalankan usaha, pada saat pembagian keuntungan, atau ketika menanggung kerugian.
- b) Modal usaha harus dalam bentuk uang
- c) Dalam bekerja sama, hubungan antara rekan usaha dalam bentuk hubungan antara *principal* dan *agent*
- d) Modal dan tenaga kerja secara bersama-sama bertanggung jawab untuk menciptakan keuntungan dan mendapatkan bagian dari keuntungan tersebut.
- e) Hak dan kewajiban masing-masing pihak tergantung pada bentuk kerjasama bisnis
- f) Hak dan tanggung jawab yang sama
- g) Dalam kerjasama bisnis, produktivitas dan keuntungan diukur berdasarkan modal yang diinvestasikan
- h) Kerugian terjadi apabila modal gagal dikembangkan dan mengalami pengurangan
- i) Prinsip dasar adalah keuntungan sama dengan kewajiban (*profit go with liability*)
- j) Keuntungan berbanding lurus dengan risiko (*Profit a concomitant to risk*)

- k) Kerugian karena kelalaian yang disengaja, akan digantikan oleh pihak yang bertanggung jawab atas kelalaian tersebut
 - l) Kewajiban masing-masing pihak tergantung pada bentuk kerjasama
3. Definisi sumber dan perbedaan klasifikasi dari kontrak bisnis Islam
- Perjanjian-perjanjian bisnis Islam, secara garis besar terdiri atas tiga kategori yaitu:
- a) Kontrak bisnis berupa bantuan keuangan langsung (*direct financial accomodation*) atau *uqud al ishtiraq*, prinsip pembagian keuntungan atau kerugian, dan prinsip bagi hasil
 - b) Kontrak bisnis berupa bantuan keuangan tidak langsung atau *uqud al muawadhat*, prinsip *mark up*, prinsip berdasarkan sewa, dan prinsip berdasarkan pembelian di depan
 - c) Bentuk-bentuk kontrak lain yang dibolehkan: investasi langsung, pembiayaan pada pembangunan, pembagian sewa untuk konstruksi, pembelian rumah, apartemen, gudang, dan lain-lain, atas dasar kepemilikan bersama (*co-ownership*), sindikasi dan konsorsium pembiayaan.

B. Prinsip Bantuan Keuangan Langsung (*Uqud al Ishtiraq*)

1. Prinsip pembagian keuntungan langsung (*profit sharing principle*)

Pembagian keuntungan (*profit sharing*)¹² berdasarkan pada prinsip *mudharabah*, yaitu pemilik modal menyiapkan dan memberikan dana kepada pengusaha untuk digunakan pada kegiatan usaha yang produktif, dengan kondisi bahwa keuntungan yang diperoleh akan dibagi bersama berdasarkan rasio (*nisbah*) yang telah disepakati. *Mudharabah* dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. *Restricted mudharabah*. *Mudharabah* terbatas yaitu pemilik modal memberikan batasan kepada rekan bisnisnya (pengusaha) tentang jenis usaha yang harus dikelola, produk yang diusahakan atau diperdagangkan, batasan waktu, dan tempat berusaha, serta dengan siapa pengusaha tersebut dapat bekerja sama dalam berusaha
- b. *Unrestricted mudharabah*. *Mudharabah* tidak terbatas yaitu pengusaha (*mudharib*) memberikan kebebasan berusaha (selama dihalalkan), termasuk jenis produk yang akan diusahakan, serta waktu dan tempat berusaha.

¹² *Profit sharing* pada dasarnya hampir sama dengan *revenue sharing*. Dalam *profit sharing*, hasil yang dibagi adalah *profit* yaitu *operating revenue* dari pembiayaan dikurangi dengan porsi beban operasi menghasilkan penghasilan pembiayaan. Misalnya 30% dari *operating revenue*. Di samping itu, nisbah atau rasio bagi hasil biasanya lebih besar bagi deponan. Untuk selanjutnya, proses bagi hasil dapat mengikuti proses bagi hasil berdasarkan *revenue sharing*. Lihat: Slamet Wiyono: Cara Mudah Memahami Akuntansi Syariah Berdasarkan PSAK dan Papsi. Jakarta: PT Grasindo, 2006, hal 70.

2. Bentuk-bentuk Mudharabah yang lain adalah

- a. *Mudharabah Mutlaqah*, mudharabah yang tidak diperjanjikan, dan *mudharabah muqayyadah* yaitu mudharabah yang diperjanjikan
- b. Mudharabah tunggal, di mana satu orang pemilik dana dan satu orang mudharib. Mudharabah gabungan yaitu beberapa orang pemilik dana dan beberapa orang mudharib, atau beberapa orang mudharib dan satu orang pemilik dana, atau sebaliknya, beberapa orang pemilik dana dan satu orang Mudharib.
- c. Mudharabah terbatas, yaitu keuntungan diperhitungkan ketika suatu pekerjaan diselesaikan, dan mudharabah berkelanjutan yaitu keuntungan diperhitungkan secara periodik selama kerja sama mudharabah.
- d. Mudharabah gabungan (*commingled mudharabah*) yaitu dana *mudharabah* diinvestasikan oleh kedua pihak (pemilik dana dan mudharib), sedangkan pekerjaan yang ada dikelola sendiri oleh mudharib. Sedangkan dalam *non-commingled mudharabah*, dana mudharabah hanya diinvestasikan oleh pemilik dana.

3. Prinsip pembagian keuntungan dan kerugian profit and lost sharing principle

Musarakah (*long-term*), adalah bentuk kerjasama yang melibatkan dua orang atau lebih yang memberikan kontribusi modal dan terlibat dalam manajemen pengelolaan usaha dengan porsi yang sama atau tidak sama.

Klasifikasi dan tipe musarakah, secara garis besar ada dua, yaitu Shirkah al-Mulk (*non-contractual musarakah*) dan Shirkah al-Uqud (*contractual musarakah*).

Shirkah al-Mulk terbagi dua yaitu

- a. Shirkah al-mulk bil ikhtiar atau kerjasama sukarela
- b. Shirkah al-Mulk bil Zabir atau kerjasama tidak sukarela

Shirkah al-Uqud (*contractual musarakah*) terbagi atas:

- a. Shirkah al Inan
- b. Shirkah al-Muwafadah
- c. Shirkah al-Wujuh
- d. Shirkah al-Abdan
- e. Permanent musarakah atau musarakah berkelanjutan
- f. Al-musarakah al-mutanaqqisah
- g. Civil Partnership dan legal Partnership

Selain itu dikenal pula *output sharing principle* yang terdiri atas *muzara'ah* dan *muzaqat*

4. Bantuan keuangan tidak langsung

- a. Murabahah atau prinsip *mark up*. Murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati atau suatu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristik murabahah adalah transparansi penjual terhadap harga beli dan keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹³
- b. Ijarah atau prinsip sewa. Ijarah didefinisikan sebagai hak untuk memanfaatkan barang atau ijarah dengan imbalan tertentu.
- c. Prinsip *Advance Purchase* yang terdiri atas *bai' salam* dan *istishna*.

Perbandingan bentuk kontrak bisnis Islam

- a. Bai'-salam dan murabahah adalah bentuk *debt-based contract*, karena pengguna dana akan mengembalikan seluruh dana yang telah digunakan, sedangkan mudharabah dan musyarakah, pengguna dana akan membayar sesuai keuntungan kerugian yang dihasilkan.
- b. Dalam mudharabah dan Bai'-salam, pemilik dana tidak terlibat dalam manajemen. Sedangkan pada murabahah dan ijarah, pemilik dana memiliki kontrol terhadap penggunaan dana.
- c. Dalam mudharabah, pemilik dana akan menanggung sepenuhnya kerugian usaha yang terjadi, sedangkan dalam musyarakah, pemilik dana menanggung risiko secara proporsional sesuai dengan proporsi dananya. Dalam pembayaran pembiayaan berdasarkan *mark up* pemilik dana memiliki risiko minimal sampai diserahkannya barang yang dibeli.
- d. Dalam mudharabah dan musyarakah, ketidakpastian tingkat pengembalian bagi hasil dari modal sangat tinggi, karena adanya ketidaksamaan informasi (*asymmetric information*) yang menimbulkan kecurangan. Sedangkan tingkat pengembalian bagi hasil, bersifat tetap dan telah ditetapkan sebelumnya.

5. *Agency Problem*, sumber, karakteristik, dan relevansinya dengan model kontrak Islam

Agency problem dapat terjadi karena adanya kecenderungan sifat manusia untuk mementingkan diri sendiri, termasuk dalam memperoleh keuntungan dalam berusaha. Itu menyebabkan sering terjadinya kecurangan dalam kerjasama bisnis antara pemilik dana dengan pihak peminjam dana (pengusaha). Ada kecenderungan terjadinya pelaporan yang tidak sepenuhnya (kecurangan) dari hasil pengelolaan usaha yang telah

¹³ Ibnu Abidin. Rad al-Mukhtar 'ala al-Ardh al-Mukhtaar, VI, hal 1950. Al-Qurthuby, bidayat Al Mujatahid wa nihayatu Muqtashid, II, hal 211

didapatkan, sehingga dapat berakibat pada berkurangnya hasil yang didapatkan oleh pemilik dana.

Implikasi *agency problem* dalam kontrak-kontrak bisnis Islami adalah, kemungkinan terjadinya biaya yang tinggi dari Bank Islam untuk mendapatkan data dan informasi dalam melakukan penelitian dan penilaian usaha yang akan dibiayai.

Dalam model kerjasama bisnis Islam, kemungkinan terjadi *agency problem*, dapat dikurangi dengan beberapa cara, antara lain, perlunya pembinaan kepada pengusaha tentang manfaat sistem bagi hasil, kesadaran tentang hasil dan keuntungan yang diperoleh, tidak hanya bersifat materi, tetapi yang lebih penting adalah mendapatkannya kemaslahatan dari hasil usaha, perlunya petugas/karyawan bank untuk melakukan pembinaan manajemen usaha secara berkesinambungan kepada pengusaha nasabahnya.

6. Teori perusahaan, Competency-based, Evolutionary dan reward sharing

Teori tentang perusahaan yang penting dan sering dibicarakan adalah competency-based, evolutionary dan reward sharing.

Ahli manajemen memiliki beberapa pemahaman yang berbeda tentang teori competency-based, namun demikian yang menjadi sumber lahirnya teori tersebut adalah teori dari Adam Smith dengan *Wealth of Nations* (1776) yang bahwa adanya pembagian tugas (*division of labour*) dalam perusahaan, akan menciptakan spesialisasi bagi pekerja, dan memberikan kesempatan kepada pekerja untuk mengembangkan keahliannya melalui *learning by doing*. Selanjutnya, Marshall (1449) berpendapat bahwa modal terbesar dalam organisasi adalah pengetahuan, dan pengetahuan merupakan mesin yang sangat kuat dalam produksi. Perhatian utama dari teori ini adalah pengembangan pengetahuan dan kapabilitas dalam perusahaan.

Pendekatan *evolutionary* dalam teori perusahaan berdasarkan pada anggapan bahwa perusahaan sama dengan organisasi yang hidup dan mengalami perkembangan yang dinamis, sehingga memberikan penekanan pada perlunya proses belajar dan pengembangan dalam organisasi.

Teori *reward-sharing* memfokuskan perhatian pada biaya-biaya yang dibutuhkan untuk melakukan produksi. Teori tersebut menunjukkan hubungan antara berbagai agent dalam proses produksi, khususnya antara pemilik modal dan pengusaha.

7. Sifat dan karakteristik dari teori-teori Islam tentang perusahaan

Dalam memahami pola perilaku produsen Islam, harus berdasarkan pada pola perilaku yang sesuai dengan tujuan-tujuan perusahaan yang berdasarkan Islam (F Normani dan A Rahnema, 1994).

Proses produksi dalam Islam dibatasi oleh aturan-aturan etika yang mulia dan syariat Islam yaitu:

- a. Memaksimalkan kesejahteraan sosial untuk kepentingan masyarakat (*maslahah*)
- b. Tidak boleh merugikan orang lain (*la dzarara wa la dzirar*)
- c. Lebih mengutamakan manfaat sosial dibandingkan manfaat pribadi

PENUTUP

Dengan merujuk pada pembahasan yang telah dikemukakan di atas, maka di bawah ini dikemukakan beberapa simpulan dan implikasi sebagai berikut

1. Konsep dasar kontrak bisnis dan perusahaan Islami, ada dua, yaitu memaksimalkan keuntungan dan kesejahteraan, atau memaksimalkan *al-falah*.
2. Prinsip dasar yang menjadi karakteristik dari kontrak bisnis dan perusahaan Islami adalah bahwa perusahaan Islam dibatasi oleh aturan-aturan syariah dan etika Islam.
3. Kontrak-kontrak bisnis dan perusahaan Islami, mengutamakan upah dan berkeadilan sosial, di mana perusahaan bekerjasama dan saling menguntungkan.
4. Prinsip-prinsip kontrak bisnis dan perusahaan Islami, harus bersih dari riba, gharar, dan maisir, di mana hak dan kewajiban masing-masing pihak, harus jelas dalam sebuah kontrak. Salah satu konsep kerjasama Islam adalah bersifat *al Amanah*.

Implikasi

1. Diharapkan kepada para pelaku ekonomi, agar di dalam melakukan kerjasama dan kontra-kontrak bisnis Islami, kiranya mengedepankan upaya-upaya perolehan keuntungan dan kesejahteraan bersama sebagai prasyarat terwujudnya *al-falah*.
2. Diharapkan kepada para pelaku kontrak bisnis Islami, agar tetap menjunjung tinggi nilai kebebasan dalam berkontrak, tetapi jangan kebebasan melanggar hukum syariah.
3. Hendaknya para pelaku kontrak bisnis Islami, lebih mengutamakan keuntungan bersama sosial, ketimbang keuntungan pribadi, maupun kelompok.
4. Hendaknya para pelaku kontrak bisnis Islami, senantiasa menjaga diri dari segala bentuk transaksi yang didalamnya terdapat unsur riba gharar dan maisir.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Ibnu. Rad al-Mukhtar 'ala al-Ardh al-Mukhtaar, VI. Al-Qurthuby, bidayat Al Mujatahid wa nihayatu Muqtashid, II
- Anson, Sir William Reynel. (1979). Anson's Law of Contract. Edited by Anthony Gordon Guest, 25th (Centenary) Edition. Oxford: Clarendon Press.
- Aryawan, Made Rawa. (2003). Azas Kebebasan Berkontrak Dalam Kaitannya Dengan Kewenangan Hakim untuk Menilai Eksistensi Kontrak. Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 1, No. 1.
- Badruzaman, Maryam Darius. (2001). Kompilasi Hukum Perikatan. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Fuady, Munir. (1997). Hukum Bisnis Islam Dalam Teori dan Praktik. Buku ke-4. Bandung: Citra Aditya Bakti
- Karim, Adiwarman A. (2004). Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Rusli, Hardijan. (1996). Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Sabiq, Sayyid Said. (1981). Unsur-unsur Dinamika Dalam Islam (Anashirul Quwwah fil Islam). Diterjemahkan oleh Haryono S Yusuf. Jakarta: Intermedia.
- Soekanto, Soerjono. (1980). Pokok-pokok Sosiologi Hukum. Jakarta: Rajawali Pers.
- Subagyo, Felix S. (1993). Perkembangan Azas-azas Hukum Kontrak dalam Praktek Bisnis Selama 25 Tahun Terakhir. Makalah disampaikan dalam Pertemuan Ilmiah Perkembangan Hukum Kontrak Dalam Praktik Bisnis Indonesia. Jakarta 18-19 Februari 1993
- Wiyono, Slamet. (2006). Cara Mudah Memahami Akuntansi Syariah Berdasarkan PSAK dan Papsi. Jakarta: PT Grasindo.