

## BAB IV

### PEMBAHASAN

Bab IV ini menguraikan profil informan yang terdiri dari pakar, bankir dan nasabah, serta hasil penelitian dan pembahasan. Hasil penelitian ini akan memberikan jawaban atas rumusan masalah dari penelitian ini.

#### A. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Menurut Para Pakar

Pakar yang dijadikan sebagai informan dalam penelitian ini yaitu 10 dosen FE UMY, yang terdiri dari jurusan Akuntansi, Ilmu Ekonomi, dan Manajemen. Pada proses pengumpulan data terdapat kendala dalam hal kesediaan waktu pihak pakar untuk diwawancara maka dari itu ada satu dosen jurusan Ekonomi Perbankan Islam yang dipilih sebagai pakar. Informasi lengkap untuk pakar yang dijadikan sebagai informan bisa dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.1**  
**Daftar Informan**

No	Nama	Usia	Pendidikan Terakhir	Dosen Jurusan	Lama (Thn)
1	Ahim Abdurahim, S.E, M.Si., Akt., SAS	45	S2	Akuntansi	-
2	Emile Satia Darma, S.E., M.Si	-	S2	Akuntansi	17
3	Gita Danupranata, Drs., M,M.	40	S2	Manajemen	23
4	Imamudin Yuliadi, S.E., M.Si., Dr.	53	S3	Ilmu Ekonomi	21
5	M. Imam Bintoro, S.E., M.Sc.Fin	43	S2	Manajemen	14
6	Masyhudi Muqorrobin, M.Sc., Ph.D., Akt.	-	S3	Ilmu Ekonomi	20
7	Miftakhul Khasanah, S.TP., M.Si	34	S2	EPI	5
8	Rizal Yaya, S.E., M.Sc., Dr., Akt.	41	S3	Akuntansi	15
9	Sigit Arie Wibowo, S.E., M.Si., Akt.	28	S2	Akuntansi	3
10	Yuli Utami, S.E., M.Ec.	39	S2	Ilmu Ekonomi	4

Sumber: data primer diolah

Menurut para pakar ada beberapa faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam. Faktor-faktor tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Tingginya resiko.

Resiko selalu ada dalam dunia bisnis, semakin tinggi tingkat risikonya semakin tinggi pula tingkat keuntungannya. Begitu juga pada perbankan, baik konvensional maupun syariah, sangat berhati-hati dalam resiko. Perbankan syariah, juga memegang prinsip kehati-hatian. Produk perbankan syariaah tidak semuanya memiliki resiko yang berbanding lurus dengan keuntungan, seperti halnya akad salam. Bagi bank, akad salam ini memiliki resiko yang tinggi tetapi tingkat keuntungannya tidak tinggi. Hal ini senada dengan pernyataan beberapa informan yang peneliti wawancarai. Informan P4 menyatakan:

Akad salam itu relatif, tingkat risikonya relatif masih besar di samping juga tingkat keuntungan pengembaliannya relatif masih kecil dibandingkan dengan kegiatan ekonomi industri, perdagangan yang perputarannya cepat, begitu logika ekonominya.

Faktor resiko yang tinggi juga diungkapkan oleh informan P6, berikut kutipannya:

Kemungkinan besar resiko tinggi. Tetapi resiko yang tinggi itu berbeda dengan model mudharabah dan musyarakah. Kalo mudharabah dan musyarakah itu juga tinggi risikonya, tetapi resiko yang tinggi itu terkait dengan profitabilitas yang juga tinggi. Kalo salam itu kan, harga itu sudah ditentukan di depan dan spesifikasinya sudah ditentukan sehingga tingkat keuntungannya telah diketahui. Resiko tinggi maka profitabilitas juga tinggi,

namun untuk akad salam ini tidak, sehingga perbankan tidak tertarik.

Resiko yang tinggi membuat bank syariah tidak tertarik untuk mengaplikasikan akad salam, karena keuntungannya tidak sebanding dengan resiko. Seperti yang dinyatakan oleh informan P7: "Resikonya tinggi, menggunakan sistem flat." Akad salam secara umum diaplikasikan dalam sektor pertanian, sehingga membuat bank semakin tidak tertarik dan malas untuk mengaplikasikan akad salam, mengingat sektor pertanian memiliki resiko yang tinggi. Seperti yang dinyatakan oleh informan P3:

Resiko. Resikonya tinggi banget karena mereka terpapar ke resikonya, resiko hama, resiko pergantian musim, resiko gudang, resiko transfer produk. Resikonya tinggi banget pertanian itu. Karena kenapa? Petani pasti rajin tapi mereka kalah dengan resiko, tiba-tiba hujan gak berhenti-henti, apa padi bisa hidup dalam keadaan banjir? Itu kan gigit jari mereka, walaupun tadinya wah ni bentar lagi panen, gara-gara banjir, hilang. Jadi, terpapar banget mereka pada resiko. Makanya Bank malas gitu lho ke sini.

Selain resiko yang telah disebutkan oleh informan P3, masih terdapat resiko lainnya seperti bank syariah tidak dapat memenuhi pesanan karena bank syariah tidak menemukan rekanan yang tepat. Hal ini didukung oleh pernyataan P1: "Resiko, mungkin ketika bank tidak punya rekanan ketika nasabah ada yang mau beli padi dan jaringan bank syariah kurang." Dari ungkapan beberapa informan di atas jelas bahwa yang menjadi faktor utama belum daplikasikannya akad salam pada perbankan syariah adalah resiko yang tinggi. Namun, apabila perbankan syariah benar-benar ingin menerapkan

diproteksi ke akad yang lain. Karena dalam salam ada khair, kalo dalam penggunaannya seharusnya untuk beli bibit malah digunakan untuk beli sepeda motor, sehingga ketika bank memilih membatalkan akad, bank susah menarik kembali uangnya karna uang itu sudah digunakan oleh nasabah untuk beli motor. Akhirnya, dengan potensi penyimpangan seperti itu, bank malas, makanya dialihkan ke akad lain.

Bagi perbankan beberapa transaksi yang terdapat di dalam bank syariah dapat diwakili oleh akad-akad yang sudah diapahami dan dikenal oleh masyarakat, selain juga untuk menjaga keuntungan. Berikut pernyataan informan P3: "... Makanya Bank malas lho ke sini, jadi untuk melindungi keuntungan mereka makanya di alihkan ke produk murabahah, mudharabah, musyarakah padahal mereka gak bisa begitu." Begitu juga dengan informan P6 yang mengungkapkan: "Kadang-kadang beberapa pola yang ada itu terwadahi oleh murabahah, mudharabah sehingga itu juga akad bai salam tidak berkembang."

Dari pernyataan informan-informan di atas dapat terlihat bahwa bank syariah harus mempunyai pemahaman lebih mendalam terkait akad-akad dalam transaksi syariah, sehingga akad yang digunakan dalam bertransaksi tersebut benar-benar tepat sesuai dengan objek dan ketentuannya, bukan hanya sekedar sudah menggunakan akad yang syariah saja. Apabila akad-akad tersebut telah diaplikasikan sesuai dengan skemanya maka tidak ada istilah akad yang dominan ataupun yang menguntungkan.

### 3. Keterbatasan sumber daya manusia.

Sumber daya manusia menjadi bagian dari faktor penentu perkembangan perbankan syariah, termasuk dalam pengembangan produk. Pada perbankan syariah sumber daya manusia yang benar-benar paham terhadap prinsip-prinsip syariah itu masih kurang. Seperti yang diungkapkan oleh informan P1: "SDMnya bank syariah yang belum paham prinsip syariah secara definisi syariah dalam transaksi, belum terlalu paham." Problem sumber daya manusia ini memang menjadi penentu, jika para perbankan syariah telah memiliki sumber daya manusia yang benar-benar paham bagaimana prinsip transaksi syariah maka seharusnya sudah bisa mengaplikasikan akad-akad transaksi syariah. Hal ini juga diungkapkan oleh informan P5: "Problem SDMnya. Jadi SDM perbankan itu harusnya punya kemampuan untuk mengimplementasikan."

Kurangnya sumber daya manusia yang mampuni menjadi faktor kenapa akad salam belum diaplikasikan oleh perbankan syariah. Para perbankan memahami hal-hal yang terkait dengan keuangan namun prinsip transaksi syariah dan objek dari transaksi tersebut masih kurang dipahami.

Informan P9 menyatakan:

Belum lagi bank itu keterbatasan SDM. SDM keuangannya memang ok, tetapi ketika tentang objek yang diperdagangkan kan tetap aja kalah dengan orang-orang lapangan yang berkaitan dengan itu (pesanan). Jadi, SDMnya bagus dalam hal uangnya bukan dalam hal objeknya.

Berdasarkan dari pernyataan informan di atas jelas terlihat bahwa sumber daya manusia menjadi salah satu faktor, maka dari itu perbankan syariah perlu mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas di bidangnya, bisa saja dengan mengadakan pelatihan-pelatihan dan perguruan tinggi juga harus ikut andil untuk membentuk sumber daya manusia yang mampuni.

#### 4. Aplikasinya repot.

Selain akad salam dapat terwakili oleh akad lain yang dianggap lebih mudah, ini juga menunjukkan bahwa perbankan tidak mau repot. Seperti pernyataan informan P8 :

Bank itu setiap bulan harus laporan ke BI. Jadi ketika dalam laporannya itu bukan dalam bentuk uang, misalnya beras, coba bayangkan. Dan mereka (bank) akan berpikir bahwa ini merepotkan.

Kutipan di atas menjelaskan bahwa dalam mengaplikasikan akad salam, bank akan merasa direpotkan karena harus mencari rekanan untuk menjual kembali barang yang dibeli dari petani atau mencari petani yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Hal ini bisa juga dikaitkan dengan karakter orang Indonesia yang maunya cepat, mudah, dan simpel. Sepertinya yang diungkapkan oleh informan P7: "Orang Indonesia itu simpel dan gak mau ribet, begitu juga dalam usaha, serta bank juga gak mau ribet." Jelaslah

bahwa tidak mau repot baik dari pihak bank maupun nasabah menjadikan akad salam tidak diaplikasikan oleh perbankan syariah.

5. Bank syariah belum terlalu dikenal masyarakat.

Perkembangan perbankan syariah mengalami kemajuan dari tahun ke tahun bila dilihat dari perkembangan jaringan kantor perbankan syariah yang terus bertambah. Berdasarkan data otoritas jasa keuangan, jumlah kantor perbankan syariah telah mencapai 2.993 hingga juni 2014. Namun nyatanya, perkembangan jaringan kantor perbankan syariah ini belum ada apa-apanya dibandingkan dengan perbankan konvensional. Hal ini tidak bisa dipungkiri karena perbankan konvensional sudah hadir sejak lama di tengah-tengah masyarakat.

Perbankan syariah masih belum dekat dan dirasakan kehadirannya di tengah-tengah masyarakat, sehingga banyak masyarakat yang belum mengenal bagaimana perbankan syariah tersebut. Seperti yang diungkapkan oleh informan P1:

Faktor utamanya adalah Bank syariah belum terlalu dikenal oleh masyarakat/nasabah. Mereka tahunya orang ke perbankan itu minjam uang, selesai, gitu aja. Kerena selama ini mereka ke bank konvensional pinjam uang selesai. Bank syariah gak gitu, konsep bank syariah uang itu gak nyantol ke nasabah tapi nyantol ke pemasok atau produsen..... Belum terlalu kenal orang bank syariah.

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa masyarakat belum terlalu mengenal perbankan syariah, sehingga banyak produk-produk perbankan syariah yang ditujukan untuk masyarakat belum tersampaikan. Begitu juga dengan akad salam ini, secara umum akad salam bisa diaplikasikan pada sektor pertanian sehingga seharusnya target dari akad salam ini adalah para petani, namun buktinya perbankan belum mengaplikasikan akad salam. Maka dari itu perlu adanya edukasi kepada masyarakat terkait perbankan syariah, setidaknya dapat memberikan gambaran kepada masyarakat bagaimana perbankan syariah sebenarnya. Dari adanya edukasi tersebut juga dapat terjalin keterbukaan antara pihak bank dengan masyarakat.

6. Tidak ada permintaan.

Faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam oleh perbankan syariah salah satunya karena tidak ada permintaan dari masyarakat. Pengembangan produk perbankan syariah juga dipengaruhi oleh permintaan masyarakat atau kebutuhan masyarakat. Hal ini diungkapkan oleh informan P2:

Bayangan saya dari sisi nasabah. Nasabahnya tidak perlu, kenapa tidak perlu? Karna mungkin mereka punya akses kepada petani jadi ya mereka langsung ke petani saja daripada ke bank, faktornya itu, ya nasabah. Kalo ada nasabahnya punya uang mau ke bank, saya yakin bank akan melayani.

Dari pernyataan informan P2 di atas menunjukkan bahwa masyarakat tidak butuh akad salam dengan pihak bank dikarenakan masyarakat bisa langsung mengaplikasikan akad salam dalam aktivitas transaksi yang



dilakukan. Misal bulog, bulog bisa membeli beras dari petani dengan menggunakan akad salam. Tidak butuhnya masyarakat akan akad salam menyebabkan tidak adanya permintaan akad salam kepada perbankan. Maka dari itu ada atau tidak adanya produk perbankan syariah bergantung terhadap kebutuhan atau permintaan masyarakat.

7. Skala ekonomi bank syariah yang masih kecil.

Bank syariah berfungsi sebagai investor yaitu menyalurkan dana yang sudah terhimpun untuk transaksi yang sesuai dengan prinsip syariah serta pada sektor yang produktif. Penyaluran dana ini dilakukan salah satunya dengan cara memberikan pembiayaan kepada masyarakat dengan akad salam. Namun nyatanya, bank syariah belum menyalurkan dana berdasarkan akad salam. Hal ini karena dana yang dimiliki bank syariah masih kecil, sehingga bank lebih memilih meyalurkan pada pembiyaan yang resikonya rendah dan keuntungannya sudah jelas, seperti halnya murabahah. Hal ini tercermin dari pernyataan informan P4:

Bank syariah itu kurang full dalam pembiayaan salam itu pertama, skala ekonomi bank syariah itu relatif masih sedikit. Inti persoalannya itu skala ekonomi yang masih kecil, dijelaskan dari kecukupan modalnya yang masih kecil sehingga kemampuan untuk melakukan ekspansi pembiayaan menjadi terbatas. Karena keterbatasan skala ekonomi atau kecukupan modal itu, maka bank secara rasional akan memberikan pembiayaan pada sektor-sektor yang memang paling pertama yang tingkat resikonya rendah. Pasti itu karena dia gak berani bermain pada sektor resiko yang tinggi. Kecuali kalo nanti skala ekonominya sudah besar, modalnya sudah

banyak, maka dia akan bermain dengan leluasa, termasuk pada akad salam itu.

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa skala ekonomi bank syariah saat ini masih kecil. Skala ekonomi yang kecil inilah yang membuat bank syariah belum mengaplikasikan akad salam. Maka dari itu bank syariah perlu meningkatkan kecukupan modal dengan cara menghimpun dana yang banyak dari masyarakat.

#### 8. Biaya operasional mahal.

Pembiayaan dengan akad salam jika diaplikasikan membutuhkan biaya operasional yang tinggi. Pihak bank tentu akan melakukan pengawasan pada saat proses produksi barang. Pengawasan tersebut membutuhkan biaya dan lamanya waktu proses produksi barang juga menambah biaya operasional.

Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh informan P4:

Biaya operasional jadi mahal, itu yang dimaksud tingkat pengembaliannya yang relatif, kurang kompetitif. Butuh biaya yang banyak, kalo mau ngasih pinjaman ke petani, bank syariah akan melakukan pengawasan, pendampingan, dan sebagainya, dan untuk itu butuh biaya yang banyak.

Pernyataan informan di atas jelas menunjukkan bahwa faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah satu diantaranya karena biaya operasional yang mahal. Biaya operasional dapat diminimalisir apabila bank tidak melakukan pendampingan,

pengawasan, dan lain sebagainya melainkan menyerahkan kepercayaan sepenuhnya kepada rekanan dalam akad salam untuk proses produksi barang.

9. Tingkat kepercayaan bank kepada masyarakat rendah.

Semua transaksi syariah dilakukan atas dasar kepercayaan, namun akad salam menempati posisi yang benar-benar mengharuskan adanya kepercayaan yang penuh antara pembeli (bank) dengan penjual (produsen). Permasalahannya, bank syariah belum dapat percaya sepenuhnya kepada pihak penjual (produsen). Konsep kehati-hatian yang diterapkan oleh perbankan dalam melakukan transaksi dengan tujuan untuk menghindari resiko membangun tingkat kepercayaan bank kepada masyarakat rendah. Seperti pernyataan informan P5: "Problem masyarakatpun yang masih belum bisa dikasih kepercayaan sepenuhnya.

Dalam hal akad salam, bank khawatir bahwa pada waktu yang telah ditentukan barang yang diserahkan tidak sesuai baik kualitas maupun kuantitasnya seperti yang telah disepakati, atau barang tidak dapat diserahkan pada waktu yang telah ditentukan pada saat akad. Maka untuk itu bank perlu melatih tingkat kepercayaannya kepada masyarakat dan masyarakatpun harus belajar memegang prinsip bahwa apa yang telah dipercayakan kepadanya haruslah dijaga dan bisa dipertanggungjawabkan.

10. Tidak mau banyak skema.

Tidak mau banyak skema merupakan salah satu faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam. Hal ini tercermin dari pernyataan informan P6:

Kemungkinan ya, bank sudah gak mau susah-susah banyak skema, ini soal cost, biaya administrasi. Karena kalo terlalu banyak skema itu bank harus mendesain beberapa perangkat-perangkat administratif dan itu berkaitan dengan biaya.

Dari pernyataan di atas terlihat jelas bahwasannya bank tidak mau banyak skema dalam hal penyaluran pembiayaan. Skema pembiayaan yang banyak menuntut adanya para pegawai yang mampuni untuk membantu bank menyalurkan dana pembiayaan kepada masyarakat, dan dalam pelaksanaan itu bank harus mengeluarkan biaya untuk para pegawai tersebut. Sehingga bank lebih memilih untuk mengaplikasikan skema yang mudah dalam aplikasinya dan diminati oleh masyarakat, serta memiliki resiko yang rendah, maka bank akan lebih fokus pada pengembangan produk tersebut.

#### 11. Karakter masyarakat yang tertutup.

Karakter masyarakat yang tertutup menjadi salah satu faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah. Masyarakat Indonesia pada umumnya memiliki karakter yang tertutup, tidak mau terus terang, hal ini juga berlaku dalam aktivitas bisnis. Hal ini diungkapkan oleh informan P7:

dianggap bisa bersaing dengan bank konvensional, namun di sini bank syariah melupakan prinsip transaksi syariah yang atas dasar persaudaraan, tolong-menolong, dan atas nama membangun perekonomian masyarakat. Maka untuk itu perlu adanya kebijakan dari pemerintah untuk perbankan syariah, khususnya untuk perkembangan perbankan syariah. Pemerintah bisa menjalin kerjasama dengan perbankan syariah dalam hal pengembangan produk syariah termasuk akad salam.

### 13. Orientasi pada profit.

Bank merupakan lembaga keuangan yang tentunya berorientasi bisnis. Dalam berbisnis hal yang menjadi prioritas utama adalah profit. Begitu juga dengan bank syariah, sehingga dalam penyaluran pembiayaan bank lebih memilih untuk membiayai sektor-sektor usaha yang lebih menguntungkan. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh informan P8:

Tujuan utama bank itu profit, mau bank konvensional ataupun bank syariah. Pada akad salam banyak faktor ketidakpastian walaupun secara syariah sudah jelas, tetapi dalam bank yang notabennya mencari profit, untuk mencari keuntungan mereka harus meminimalkan ketidakpastian.

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa akad salam memiliki ketidakpastian. Ketidakpastian atas ketidaksesuaian dengan apa yang telah disepakati pada akad. Hal ini membuat bank syariah khawatir untuk mengaplikasikan akad salam. Padahal untuk memperoleh keuntungan, bank harus meminimalkan resiko dengan menghindari unsur ketidakpastian.

#### 14. Pemahaman masyarakat yang masih kurang.

Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap perbankan syariah terkait akad-akad dalam transaksi menjadi salah satu faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh informan P9: "Masyarakatnya, mungkin kurang paham terhadap transaksi keuangan." Pemahaman masyarakat yang masih kurang terhadap transaksi syariah pada perbankan membuat pihak bank kesulitan juga, sehingga akad yang banyak digunakan adalah akad yang dipahami atau mudah untuk dipahami oleh masyarakat. Maka dari itu perbankan syariah perlu melakukan edukasi kepada masyarakat terkait akad-akad transaksi pada perbankan syariah, serta bagaimana bentuk aplikasinya. Ketika pihak bank dan masyarakat sudah paham bagaimana transaksi yang sesuai dengan prinsip syariah maka menjadi mudah dalam hal aktivitas transaksi keuangan.

#### 15. Posisi lembaga keuangan syariah.

Berdasarkan pada UU No 21 tahun 2008 pasal 3 perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Keberadaan perbankan syariah diharapkan dapat membantu perkembangan ekonomi masyarakat dengan aktivitas transaksi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Adanya bank Islam diharapkan dapat memberikan sumbangan

terhadap pertumbuhan masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank Islam (Muhammad, 2011). Penyaluran pembiayaan kepada masyarakat seharusnya tepat sasaran dengan benar-benar mempertimbangkan prinsip-prinsip transaksi syariah bukan keuntungan semata. Maka dari itu perbankan syariah harus tahu posisinya bukan malah memosisikan diri seperti perbankan konvensional. Hal ini diungkapkan oleh informan P9:

Mungkin, lembaga keuangan syariah itu sendiri yang terlalu menempatkan posisinya mirip perbankan konvensional, gitu lho ya. Jadi, orang ya anggapannya sama aja bank syariah itu dengan bank konvensional. Transaksinya cuma mengada-ada.

Jika perbankan syariah menempatkan posisi seperti perbankan konvensional yang pertimbangan transaksinya keuntungan semata maka akad pembiayaan yang ditawarkan adalah akad yang lebih menguntungkan dan masyarakat yang dibiayai adalah masyarakat yang mampu. Maka dari itu pembiayaan dengan akad salam belum diaplikasikan.

#### 16. Efisiensi.

Efisiensi menjadi bagian dari faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya kad salam pada perbankan syariah. Hal ini tercermin dari pernyataan informan P10:

Faktornya itu faktor efisiensi. Kenapa? Kalo misalnya si nasabah itu bisa akses langsung ke dealer kenapa harus lewat bank syariah, gitu kan. Kecuali tadi ada keterbatasan, keterbatasan

akses, karna ada regulasi misal seperti frisian flag dan nestle itu gak bisa langsung beli ke petani, dia harus ke pengepul.

Dari pernyataan di atas terlihat jelas bahwasannya efisiensi menjadi salah satu faktor. Apabila nasabah bisa akses langsung ke produsen dan itu tidak merepotkan maka nasabah tentu lebih memilih melakukan transaksi tersebut tanpa melalui bank dan bisa saja transaksi yang dilakukan menggunakan akad salam.

Berdasarkan 16 faktor di atas terlihat bahwa para pakar memiliki pandangan yang berbeda terkait faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah walaupun ada beberapa faktor yang sama disebutkan oleh para pakar. Tingginya resiko, banyak alternatif pembiayaan, dan keterbatasan sumber daya manusia menjadi faktor utama menurut para pakar, untuk lebih rincinya bisa dilihat pada tabel 4.2. Selain faktor-faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah, para pakar juga memberikan solusi atas faktor-faktor tersebut sehingga perbankan syariah bisa mengaplikasikan akad salam. Solusi tersebut dapat dilihat pada tabel 4.3.



**Tabel 4.2**  
**Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Menurut Para Pakar**

Faktor	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	JML
Tingginya resiko	v		v	v		v	v				5
Banyak alternatif akad pembiayaan			v			v	v		v	v	5
Keterbatasan SDM	v				v				v		3
Rumit/repot							v	v			2
Bank syariah belum terlalu dikenal masyarakat	v										1
Tidak ada permintaan		v									1
Skala ekonomi Bank Syariah masih kecil				v							1
Biaya operasional mahal				v							1
Tingkat kepercayaan Bank kepada masyarakat rendah					v						1
Tidak mau banyak skema						v					1
Karakter masyarakat yang tertutup							v				1
Kurangnya kebijakan pemerintah untuk bank syariah								v			1
Orientasi pada profit								v			1
Pemahaman masyarakat yang masih kurang									v		1
Posisi lembaga keuangan syariah									v		1
Efesiensi										v	1
<b>Jumlah</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>27</b>

Sumber: data primer diolah

**Tabel 4.3**  
**Solusi untuk Perbankan Syariah Atas Aplikasi Akad Salam Menurut Para Pakar**

Solusi	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	JML
Marketing	v										1
Edukasi masyarakat	v			v							2
Adanya kerjasama antara Bank dengan Pemerintah		v	v					v			3
Meningkatkan kecukupan modal				v							1
Perbankan harus mengandung unsur tolong-menolong					v						1
Diversifikasi produk						v					1
DSN harus dapat membuat salam menjadi akad yang aplikatif							v		v		2
LKS harus melakukan reorientasi pada tujuan ekonomi islam									v		1
<b>Jumlah</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>12</b>

Sumber: data primer diolah

**B. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Menurut Para Bankir**

Pada penelitian ini bankir yang berhasil diwawancarai adalah 6 orang dari 9 target informan, terdiri dari Dewan Pengawas Syariah, Direksi, dan Karyawan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangun Derajat Warga, Mitra Amal Mulia, dan Barakah Dana Sejahtera. Hal ini dikarenakan pada proses pengumpulan data terdapat kendala dalam hal kesediaan waktu pihak bankir untuk diwawancara maka dari itu jumlah bankir yang berhasil diwawancara adalah 6 orang. Informasi lengkap untuk para bankir yang dijadikan sebagai informan bisa dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.4**  
**Daftar Informan**

No	Nama	Usia	Pendidikan Terakhir	BPRS	Jabatan	Lama (Tahun)
1	Anis Mu'arifah, S.E.I.	32	S1	BDS	Manager Marketing	3
2	Dana Suswati, S.E.	50	S1	BDW	Direktur Utama	8
3	Edy Sunarto, S.E.	40	S1	BDS	Direktur Utama	7
4	M. Khairuddin Hamsin, Lc., LL.M., Dr.	-	-	BDW	Anggota DPS	4
5	Noor Aslan, S.E., M.M.	57	S2	MAM	Direktur Utama	7
6	Sindu Rifai, S.T.	33	S1	BDW	Kepala Divisi Operasional	8

Sumber: data primer diolah

Menurut para bankir ada beberapa faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam. Faktor-faktor tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Tingginya resiko.

Resiko menjadi faktor utama yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah. Perbankan sebagai lembaga keuangan menghindari hal-hal yang menimbulkan resiko besar. Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh informan B1:

... Bank susah untuk melakukan itu, resikonya besar. Ya toh. Resikonya besar membayarkan barangnya orang, lantas orang lain tidak membayar kepada dia, kalau dia lari gimana? Ya kan, itu, itu persolan besarnya. Jadi kenapa bank itu belum melakukan jual beli salam karena itu jual beli salam adalah penangguhan pemberian barang tapi uang sudah dibayarkan. Iya toh. ... Bank tidak membeli barang untuk dirinya, dia membeli barang untuk orang lain. Ya kan, sehingga dia lebih banyak transaksinya adalah opsi keuntungan.

Resiko yang dihindari oleh bank juga terkait dengan barang yang menjadi objek dalam transaksi salam. Kekhawatiran bila barang yang akan diterima nanti tidak sesuai dengan kesepakatan pada saat akad atau penyerahan barang terlambat. Walaupun dalam akad salam ada yang namanya khiar, yaitu pembeli bisa menolak menerima barang yang tidak sesuai atau tidak tepat waktu penyerahannya sehingga akad salam batal, dan penjual harus menyerahkan kembali uang yang sudah diterima dari pembeli. Jika penjual tidak dapat dengan mudah mengembalikan uang tersebut maka itu menjadi resiko bagi pembeli. Informan B2 juga memberikan pernyataan sebagai berikut:

Kita sebagai bank itu kan juga belum berani beresiko ketika nanti pesanan yang kita pesan itu tidak sesuai dengan, sebelum barang jadi itu kan akan muncul bias, terhadap barang. Bisa dari

miss komunikasi, bisa jadi misal bahan yang dicari tidak sesuai.....

Pada umumnya, akad salam lebih cocok untuk sektor pertanian. Adapun perbankan yang terjun ke sektor pertanian sangat sedikit, karena lokasi bank yang bukan di lokasi sektor pertanian dan juga karena pertanian rentan terhadap resiko. Seperti yang dinyatakan oleh informan B5: "... Resiko di pertanian sejauh mana. Itu seperti apa. Resiko terkena hama, resiko bencana, resiko banjir, ya semuanya ada resiko. Ya, kita harus antisipasilah." Resiko untuk sektor pertanian salah satunya yaitu gagal panen kerana faktor alam misalnya, dah hal ini tidak dapat diprediksikan. Informan B6 juga mengungkapkan bahwa ada faktor resiko dalam aplikasi akad salam yang secara umum lebih cocok untuk sektor pertanian:

.... Di sini ada faktor resiko juga kita mendanai di pembiayaan salam. Faktor resikonya apa? Ketika petani itu gagal panen, maka apa yang telah kita danai di awal bisa jadi gak balik. Sehingga di sini kita perlu formula aja, bagaimana petani itu bisa mempunyai produk itu dan kita mendanai, tetapi kita juga aman dari sisi pelemparan. Resikonya di situ. ... Resikonya higt risk, kan pertanian itu ada hubungannya dengan alam.

Walaupun demikian akad salam tetap bisa diaplikasikan oleh bank dengan cara meminimalkan resiko, yaitu dengan cara konsentrasi pada penanganan produk. Jadi bankir harus benar-benar mengetahui sistem aplikasi akad salam serta produk-produk yang menjadi objek akad salam.

## 2. Keterbatasan sumber daya manusia.

Akad salam menjadi suatu akad transaksi yang masih jarang diaplikasikan oleh perbankan. Hal ini karena akad salam dianggap belum familiar, baik di masyarakat maupun di pihak perbankan sendiri. Seperti yang diungkapkan oleh informan B5: "Karena belum terbiasa. Baik dari sisi petani maupun perbankan. Perbankan belum menganggap ini sesuatu yang prospek, suatu hal yang menguntungkan. Sehingga sedikit sekali akad salam." Akad salam menjadi sesuatu yang belum familiar itu juga dikarenakan perbankan belum benar-benar memahami akad-akad transaksi, khususnya akad salam. Kurangnya pemahaman tersebut menyebabkan timbulnya kendala keterbatasan sumber daya manusia untuk mengaplikasikan akad salam. Informan B6 memberikan pernyataan sebagai berikut:

Kemampuan SDM untuk berbisnis di pertanian itu sendiri. Artinya kan gini ya, sebenarnya itu peluang, peluangnya besar untuk akad salam itu karna kita berada di negara agraris yang mayoritas petani. Tapi bagi perbankan itu belum bisa menjadi sebuah produk unggulan. Itu tadi. Ketika, perbankan syariah punya produk salam berarti dia harus menguasai sektor pertanian juga dan kita belum ada SDM yang punya kapasitas di situ.

Keterbatasan sumber daya yang dimaksud yaitu sumber daya untuk menangani transaksi dengan menggunakan akad salam. Misal, ketika aplikasinya pada sektor pertanian, maka pihak bank tentu akan melakukan pengawasan di lapangan. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh informan B4:

Salam itu lebih tepatnya aplikasi pada sektor pertanian. Kalo sektor pertanian, kesulitan bank itu melakukan monitoring. ... Persoalannya nanti siapa yang akan mengawasi, kan bank keterbatasan SDM yang harus disiapkan untuk pembiayaan seperti ini. Itu mungkin yang agak sulit. Sementara kalo untuk pembiayaan-pembiayaan lain kan, salam juga kan bisa ke yang lain seperti KPR dan sebagainya. ... Salam ini tadi lebih cocok di pertanian cuman ya kesulitan bank seperti tadi, sementara untuk komiditi KPR yang lainnya bisa teratasi dengan produk yang lain, gitu.

Pengawasan di lapangan itu, terus nanti bagaimana, kan gitu masalahnya, itu yang agak sulit. Dan SDM kita kan tidak cukup banyak waktu untuk bisa mengawasi seperti itu.

Dari pernyataan di atas terlihat bahwa bank memang memiliki keterbatasan sumber daya manusia untuk menjalankan fungsi perbankan, khususnya pada akad salam. Bank tidak dapat percaya sepenuhnya kepada produsen yang memproduksi barang, maka dari itu bank melakukan pengawasan dan untuk melakukan pengawasan membutuhkan waktu serta bank juga harus benar-benar mengetahui produk yang dipesan. Hal ini sesuai dengan pernyataan informan B4:

Kalo kita membiayai sesuatu sektor, itu kan kita mesti menguasai, iya toh. Kalo kita tidak menguasai bahaya itu. Kalo kita membiayai sektor pertanian, ya kita harus paham, bagaimana pertanian. Benar-benar harus paham untuk sektor yang diibiayai.

Keterbatasan sumber daya manusia perbankan terhadap sektor pertanian membuat perbankan belum siap untuk mengaplikasikan akad salam. Pernyataan tentang keterbatasan sumber daya manusia juga didukung oleh informan B2, berikut kutipannya:

.... Kita kan keterbatasan SDM. Kalo kita harus, jadi kita belum menguasai produk-produknya. Jadi misalnya, nasabah pesan apa kemudian kita harus barang yang diinginkan seperti apa, standar wajarnya gimana.

Berdasarkan pernyataan informan-informan di atas maka bank perlu mempunyai bankir-bankir yang memiliki sumber daya manusia yang mampuni dan berusaha untuk terus melakukan peningkatan sumber daya manusia, misal dengan mengadakan pelatihan khusus untuk para bankir. Hal ini juga bukan menjadi tanggungjawab bank semata, melainkan menjadi tanggungjawab bersama, untuk menambah pengetahuan dan wawasan terkait dunia perbankan syariah sehingga keterbatasan sumber daya manusia dapat teratasi. Selain itu jika perbankan mau mengaplikasikan akad salam, perbankan bisa mencoba bekerjasama dengan kelompok-kelompok tani, sehingga keterbatasan sumber daya perbankan terhadap pertanian dapat dibantu oleh kemampuan kelompok-kelompok tani tersebut, sehingga barang yang diproduksi bisa terpenuhi.

### 3. Rumit

Aplikasi akad salam dipandang rumit oleh para bankir. Selain menghindari resiko, para bankir juga lebih memilih sesuatu yang lebih praktis. Apabila ada transaksi dengan akad yang lebih praktis dan itu bisa sesuai dengan pengajuan pembiayaan nasabah, tentu bankir mengarahkan untuk

menggunakan akad tersebut dalam transaksi yang dilakukan, misal murabahah. Hal ini senada dengan ungkapan informan B3:

... Terkait secara teknisnya Salam itu kan lebih ke teknisnya, apa namanya pemesanan. Pesan belum jadi atau rusak, siapa yang menanggung, bank sebagai pihak yang ketiga, nasabah mau menerima barang yang sesuai.... Murabahah, jual beli barang, lebih praktis dan nasabah lebih mudah memahami.

Pernyataan informan di atas menunjukkan bahwa sesuatu yang lebih praktis pasti lebih dipilih daripada sesuatu yang rumit, dan hal ini juga terkait dengan pemahaman bankir dan nasabah. Ketika bankir telah benar-benar memahami transaksi syariah dan nasabah juga telah memiliki pemahan yang cukup maka akad salam menjadi suatu akad yang aplikatif untuk diaplikasikan.

#### 4. Pemahaman masyarakat yang masih kurang

Masyarakat pada umumnya masih kurang mengetahui perbankan syariah. Masyarakat masih beranggapan bahwa perbankan syariah sama halnya dengan perbankan konvensional. Hal ini membuat para bankir kesulitan untuk menawarkan berbagai macam produknya. Maka dari itu banyak perbankan syariah yang menawarkan produk yang sudah atau mudah dipahami oleh nasabah, seperti murabahah. Jual beli muarabah sangat mudah dipahami oleh masyarakat, yaitu bank membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dan barang itu diserahkan kepada nasabah, kemudian nasabah melakukan angsuran kepada bank. Hal ini mudah dipahami oleh masyarakat



karena pada perbankan konvensional juga menggunakan skema seperti itu, namun perhitungan keuntungannya yang berbeda. Hal ini didukung oleh pernyataan informan B3 :

.... Karna nasabah itu terutama di sini, istishna itu apa? Salam itu apa? Pusing mereka. Iya toh. Jadi, edukasi itu juga diterapkan kalo nanti sudah berkembang banyak, sudah bisa memahami murabahah, mudaharabah, musyarakah, istishna', salam, ijarah, multijasa, dan kawan-kawan lainnya... Murabahah aja belum tau apalagi konsepnya salam.

Maka dari itu perbankan syariah perlu melakukan edukasi tentang perbankan syariah khususnya bagaimana skema dari setiap transaksi kepada masyarakat.

#### 5. Biaya operasional

Biaya operasional tinggi menjadi salah satu faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam. Ketika para bankir melakukan survei, pengawasan dan lain-lain, kegiatan tersebut memakan waktu dan menimbulkan biaya. Informan B4 memberikan pernyataan sebagai berikut:

... akan kelapangan, dan itu kaitannya dengan biaya, waktu, dan mesti ahli juga untuk menilai. Kita ahli gak menilai? Ini kira-kira nanti akan jadi berapa? ... kita belum ada pembiayaan pada sektor pertanian, kita masih perdagangan, jasa, industri.... Pertanian ini kita memang belum ada.

Pernyataan informan di atas menunjukkan bahwa aplikasi akad salam ini selain resiko juga menimbulkan biaya operasional yang tinggi. Walaupun demikian, bank bisa mengaplikasikan akad salam ini dengan nasabah atas

Indonesia negara agraris maka sudah seharusnya lembaga keuangan salah satunya perbankan memberikan perhatian untuk sektor pertanian.

Berdasarkan 6 faktor di atas terlihat bahwa para bankir memiliki pandangan yang berbeda terkait faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah walaupun ada beberapa faktor yang sama disebutkan oleh para bankir. Tingginya resiko dan keterbatasan sumber daya manusia menjadi faktor utama menurut para bankir, untuk lebih rincinya bisa dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.5**  
**Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Menurut Para Bankir**

Faktor	B1	B2	B3	B4	B5	B6	JML
Tingginya resiko	v	v			v	v	4
Keterbatasan SDM		v		v	v	v	4
Aplikasinya rumit			v				1
Pemahaman masyarakat masih kurang			v				1
Biaya operasional				v			1
Tidak ada permintaan					v		1
<b>Jumlah</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>12</b>

Sumber: data primer diolah

Selain faktor-faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah, para bankir secara pribadi juga memberikan solusi atas faktor-faktor tersebut sehingga perbankan syariah bisa mengaplikasikan akad salam. Solusi tersebut dapat dilihat pada tabel 4.6.

**Tabel 4.6**  
**Solusi untuk Perbankan Syariah Atas Aplikasi Akad Salam Menurut Para Bankir**

Solusi	B1	B2	B3	B4	B5	B6	JML
Edukasi masyarakat			v		v		2
Meningkatkan kecukupan modal	v						1
Konsentrasasi pada penanganan produk		v					2
Pembiayaan kolektif (kelompok)				v		v	2
Perbankan memperdalam transaksi perbankan syariah					v		1
<b>Jumlah</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>8</b>

Sumber: data primer diolah

**C. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Menurut Para Nasabah**

Pada penelitian ini nasabah yang menjadi responden adalah 15 orang, yaitu 5 dari masing – masing Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangun Derajat Warga, Mitra Amal Mulia, dan Barakah Dana Sejahtera. Informasi lengkap untuk para nasabah yang menjadi responden dapat dilihat pada tabel 4.7.

a. Menghindari resiko

Resiko menjadi faktor utama yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah. Hal ini terbukti dari 7 responden yang memberikan jawaban, 3 responden menjawab bahwa perbankan syariah belum mengaplikasikan akad salam karena menghindari resiko.

b. Kurang dana jangka panjang

Selain perbankan syariah menghindari resiko, kurang dana jangka panjang juga menjadi faktor yang memengaruhi belum diaplikannya akad salam pada perbankan syariah. Hal ini dinyatakan oleh 2 responden dari total responden.

c. Aplikasinya rumit

Responden juga menganggap bahwa aplikasi salam rumit sehingga perbankan syariah belum mau mengaplikasikan akad salam tersebut. Aplikasi yang rumit ini disebutkan oleh 1 responden dari keseluruhan.

d. Tidak mau repot.

Aplikasi yang rumit tentu akan membuat pihak bank kerepotan, padahal pihak bank tidak mau repot dalam aplikasi transaksi. Satu dari responden mengatakan bahwa faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah karena bank tidak mau repot.

c. BPRS tidak menawarkan

Selain 2 faktor di atas masih ada satu faktor yang menyebabkan nasabah belum pernah mengajukan pembiayaan akad salam, yaitu karena BPRS tidak menawarkan produk akad salam, dan ini menjadi jawaban 3 responden dari 13 responden.

Berdasarkan faktor di atas terlihat bahwa para nasabah memiliki pandangan yang hampir sama dengan pakar dan bankir terkait faktor yang memengaruhi yaitu, resiko. Rincian untuk hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.8**  
**Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Menurut Para Nasabah (Sisi Perbankan)**

No	Faktor	Dari 15 Responden
1	Menghindari resiko	3
2	Kurang dana jangka panjang	2
3	Aplikasinya rumit	1
4	Tidak mau repot	1
*8 responden tidak ada jawaban		

Sumber: data primer diolah

Adapun faktor dari sisi nasabah sendiri yang memengaruhi yaitu nasabah tidak membutuhkan dan kurang paham. Rincian untuk hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.9**  
**Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Menurut Para Nasabah (Sisi nasabah)**

No	Faktor	Dari 15 Responden
1	Tidak membutuhkan	6
2	Kurang paham	4
3	BPRS tidak menawarkan	3
*2 responden tidak ada jawaban		

Sumber: data primer diolah

**D. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan Syariah Ditinjau Secara Keseluruhan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad salam belum diaplikasikan oleh perbankan syariah karena berbagai faktor. Faktor-faktor tersebut sangat beragam, namun ada beberapa faktor yang sama baik menurut pakar, bankir, maupun nasabah. Tingginya resiko, tidak ada permintaan, keterbatasan sumber daya manusia, pemahaman masyarakat yang masih kurang, dan aplikasinya rumit menjadi 5 faktor utama yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4.10.

**Tabel 4.10**  
**Faktor-Faktor yang memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam Pada Perbankan syariah Secara Keseluruhan**

No	Faktor	Pakar	Bankir	Nasabah	Jumlah
1	Tingginya resiko	5	4	3	12
2	Tidak ada permintaan (Nasabah tidak membutuhkan)	1	1	6	8
3	Keterbatasan SDM	3	4	-	7
4	Pemahaman masyarakat yang masih kurang	1	1	4	6
5	Rumit/repot	2	1	2	5
6	Banyak alternatif akad pembiayaan	5	-	-	5
7	BPRS tidak menawarkan	-	-	3	3
8	Skala ekonomi Bank Syariah masih kecil (kurang dana jangka panjang)	1	-	1	2
9	Biaya operasional mahal	1	1	-	2
10	Bank syariah belum terlalu dikenal masyarakat	1	-	-	1
11	Tingkat kepercayaan Bank kepada masyarakat rendah	1	-	-	1
12	Tidak mau banyak skema	1	-	-	1
13	Karakter masyarakat yang tertutup	1	-	-	1
14	Kurangnya kebijakan pemerintah untuk bank syariah	1	-	-	1
15	Orientasi pada profit	1	-	-	1
16	Posisi lembaga keuangan syariah	1	-	-	1
17	Efisiensi	1	-	-	1
<b>Jumlah</b>		<b>27</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>53</b>

Tabel di atas menunjukkan bahwa ada 16 faktor menurut pakar, 6 faktor menurut bankir, 6 faktor menurut nasabah, dan secara keseluruhan ada 17 faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam. Dari 17 faktor tersebut terdapat 5 faktor yang berada pada posisi utama dan faktor tersebut dinyatakan oleh kedua atau ketiga kelompok informan.

Faktor pertama adalah tingginya resiko. Tingginya resiko menjadi faktor utama yang disebutkan oleh 12 informan secara keseluruhan. Kedua, tidak ada permintaan. Faktor tidak ada permintaan dari nasabah yang menunjukkan nasabah tidak butuh akad salam menjadi faktor kedua, secara keseluruhan terdapat 8 informan yang menyebutkan tidak ada permintaan sebagai salah satu faktor. Ketiga, keterbatasan sumber daya manusia. Tujuh informan dari keseluruhan menyebutkan keterbatasan sumber daya manusia sebagai faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam. Keempat, pemahaman masyarakat yang masih kurang. Enam informan dari keseluruhan menyatakan bahwa pemahaman masyarakat yang masih kurang menjadi salah satu faktor. Kelima, aplikasinya yang rumit menjadi salah satu faktor yang berpengaruh dalam aplikasi akad salam, hal ini dinyatakan oleh 5 informan dari keseluruhan. Maka dari itu dapat dikatakan bahwa kelima faktor tersebut menjadi faktor dominan yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah.