

# LAMPIRAN

**Lampiran 1.**  
**Daftar Pertanyaan Wawancara**

Kepada Pakar:

1. Menurut Bapak/Ibu bagaimana sebenarnya skema akad salam pada perbankan?

.....  
.....

2. Apakah akad salam bisa diaplikasikan pada perbankan syariah?

.....  
.....

3. Akad salam ini lebih cocok untuk sektor apa?

.....

4. Apakah Bapak/Ibu mengamati bahwa akad salam belum diaplikasikan?

.....  
.....  
.....

5. Menurut Bapak/Ibu kendala apa yang dihadapi perbankan syariah dalam mengaplikasikan akad salam ini, sehingga sampai saat ini aplikasinya belum optimal?

.....  
.....  
.....

6. Menurut Bapak/Ibu solusi apa yang dapat ditawarkan kepada perbankan syariah terkait aplikasi akad salam tersebut?

.....  
.....

Kepada Bankir:

1. Menurut Bapak/Ibu bagaimana sebenarnya skema akad salam pada perbankan?

.....  
.....

2. Apakah akad salam bisa diaplikasikan pada perbankan syariah?

.....  
.....

3. Akad salam ini lebih cocok untuk sektor apa?

.....

4. Apakah Bapak/Ibu mengamati bahwa akad salam belum diaplikasikan?

.....  
.....  
.....

5. Menurut Bapak/Ibu kendala apa yang dihadapi perbankan syariah dalam mengaplikasikan akad salam ini, sehingga sampai saat ini aplikasinya belum optimal?

.....  
.....  
.....  
.....

6. Menurut Bapak/Ibu solusi apa yang dapat ditawarkan kepada perbankan syariaah terkait aplikasi akad salam tersebut?

.....  
.....  
.....

Lampiran 2.

Surat Pernyataan Wawancara

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :  
Jenis kelamin :  
Usia :  
Pendidikan terakhir :  
Lama menjadi dosen :

Dengan ini menyatakan yang sebenar-sebenarnya bahwa mahasiswi di bawah ini:

Nama : Nery Revisa  
NIM : 20110420010  
Fak/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi  
Universitas : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Sudah benar-benar melakukan wawancara tentang **faktor-faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbangkan syariah (Studi pada 3 BPRS Yogyakarta)**, guna penyelesaian penulisan skripsi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, sebagai bukti bahwa mahasiswi tersebut telah melakukan wawancara.

Yogyakarta,

(\_\_\_\_\_)

## Surat Pernyataan Wawancara

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :  
Jenis kelamin :  
Usia :  
Pendidikan terakhir :  
Jabatan :  
BPRS :  
Lama kerja :

Dengan ini menyatakan yang sebenar-sebenarnya bahwa mahasiswi di bawah ini:

Nama : Nery Revisa  
NIM : 20110420010  
Fak/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi  
Universitas : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Sudah benar-benar melakukan wawancara tentang **faktor-faktor yang memengaruhi belum diaplikasikannya akad salam pada perbankan syariah (Studi pada 3 BPRS Yogyakarta)**, guna penyelesaian penulisan skripsi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, sebagai bukti bahwa mahasiswi tersebut telah melakukan wawancara.

Yogyakarta,

( \_\_\_\_\_ )

### Lampiran 3.

#### Kuesioner Penelitian

“Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad salam Pada Perbankan Syariah (Studi Pada 3 BPRS Yogyakarta)”

Kepada Nasabah:

No	Pertanyaan
1	Apakah BPRS pernah menawarkan produk pembiayaan akad salam kepada Bapak/Ibu? <input type="checkbox"/> Pernah. Silahkan jawab pertanyaan berikutnya. <input type="checkbox"/> Tidak Pernah. Silahkan langsung ke pertanyaan no 6.
2	Kapan BPRS menawarkan produk pembiayaan akad salam tersebut kepada Bapak/Ibu? <input type="checkbox"/> Baru-baru ini <input type="checkbox"/> Dalam tahun ini <input type="checkbox"/> Tahun lalu
3	Apakah Bapak/Ibu tertarik pada produk pembiayaan akad salam setelah ditawarkan oleh pihak BPRS? <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak
4	Faktor apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik? <input type="checkbox"/> Modal (Harga 100% dibayar di muka) <input type="checkbox"/> Jaminan barang (Barang yang diproduksi sudah terjual) <input type="checkbox"/> Lainnya (sebutkan): .....
5	Kenapa Bapak/Ibu tidak tertarik? <input type="checkbox"/> Tidak butuh <input type="checkbox"/> Kurang paham <input type="checkbox"/> Jenis pembiayaan lain lebih menarik <input type="checkbox"/> Lainnya (sebutkan): .....
6	Menurut Bapak/Ibu kenapa BPRS tidak menawarkan pembiayaan akad salam? <input type="checkbox"/> Menghindari resiko <input type="checkbox"/> Tidak mau repot <input type="checkbox"/> Rumit diaplikasikan <input type="checkbox"/> Kurang dana jangka panjang <input type="checkbox"/> Lainnya (sebutkan): .....

7	Apakah Bapak/Ibu sudah pernah mencoba mengajukan pembiayaan dengan akad salam? <input type="checkbox"/> Sudah. Silahkan jawab pertanyaan selanjutnya. <input type="checkbox"/> Belum. Silahkan langsung ke pertanyaan no 15.
8	Kapan Bapak/Ibu mengajukan pembiayaan dengan akad salam? <input type="checkbox"/> Baru-baru ini <input type="checkbox"/> Dalam tahun ini <input type="checkbox"/> Tahun lalu
9	Apakah pengajuan pembiayaan Bapak/Ibu kepada BPRS diterima? <input type="checkbox"/> Ya. Silahkan jawab pertanyaan selanjutnya. <input type="checkbox"/> Tidak. Silahkan langsung ke pertanyaan no 14.
10	Jika iya, berapa jumlah dana yang Bapak/Ibu terima dari BPRS atas pengajuan pembiayaan akad salam? <input type="checkbox"/> ≤ 10 juta <input type="checkbox"/> 11– 50 juta <input type="checkbox"/> 51 – 100 juta <input type="checkbox"/> >100 juta
11	Menurut Bapak/Ibu bagaimana aplikasi pembiayaan akad salam? <input type="checkbox"/> Mudah <input type="checkbox"/> Rumit
12	Apakah ada kendala dalam aplikasinya? <input type="checkbox"/> Ada <input type="checkbox"/> Tidak
13	Kendala apa yang Bapak/Ibu alami? <input type="checkbox"/> Hasil produksi tidak sesuai dengan kesepakatan pada akad <input type="checkbox"/> Waktu penyerahan barang terlamabat <input type="checkbox"/> Pengembalian modal jika pihak Bank membatalkan akad <input type="checkbox"/> Lainnya (sebutkan): .....
14	Apa alasan BPRS tidak menerima pengajuan pembiayaan akad salam Bapak/Ibu? <input type="checkbox"/> BPRS belum mempunyai produk akad salam <input type="checkbox"/> Jumlah dana yang diajukan terlalu besar <input type="checkbox"/> Lainnya (sebutkan): .....
15	Kenapa Bapak/Ibu belum pernah mengajukan pembiayaan dengan akad salam? <input type="checkbox"/> BPRS tidak menawarkan <input type="checkbox"/> Kurang pemahaman terhadap akad salam <input type="checkbox"/> Tidak membutuhkan akad salam <input type="checkbox"/> Lainnya (sebutkan): .....

### Data Responden

1. Nama : *(Jika tidak keberatan)*

2. Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan

3. Umur :  ≤ 20 tahun  
 21 – 30 tahun  
 31 – 40 tahun  
 41 – 50 tahun  
 > 50 tahun

4. Pendidikan :  SD/Sederajat  
 SMP/Sederajat  
 SMA/Sederajat  
 Diploma (D1, D2, D3)  
 S1  
 S2  
 S3

5. Pekerjaan :  Wiraswasta  
Jenis usaha: .....

PNS  
 TNI/POLRI  
 Petani  
Jenis tanaman: .....

Pelajar/Mahasiswa  
 Lain-lain: .....

6. Berapa lama sudah menjadi nasabah?

< 1 tahun  
 1 – 2 tahun  
 2 – 5 tahun  
 > 5 tahun



**Lampiran 4.**  
**Hasil Wawancara dengan Para Pakar Faktor-Faktor yang**  
**Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam**  
**Pada Perbankan Syariah**

Faktor	Pernyataan	
Resiko tinggi	P1	Resiko, mungkin ketika bank tidak punya rekanan ketika nasabah ada yang mau beli padi dan jaringan bank syariah kurang.
	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. Karna 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.
	P4	Akad salam itu relatif, tingkat resikonya relatif masih besar di samping juga tingkat keuntungan pengembaliannya relatif masih kecil dibandingkan dengan kegiatan ekonomi industri, perdagangan yang perputarannya cepat, begitu logika ekonominya.
	P6	Kemungkinan besar resiko tinggi. Tetapi resiko yang tinggi itu berbeda dengan model mudharabah dan musyarakah. Kalo mudharabah dan musyarakah itu juga tinggi resikonya, 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.
	P7	Resikonya tinggi, menggunakan sistem flat.
Banyak alternatif akad pembiayaan	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.
	P6	Kadang-kadang beberapa pola yang ada itu terwadahi oleh murabahah, mudharabah sehingga itu juga akad bai salam tidak berkembang.
	P7	Dalam sisi bank sendiri yang gak mau jualan, kita ada produk salam tetapi ketika ada yang tanya akad salam malah diproteksi ke akad yang lain. Karena dalam salam ada khiair, 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.
	P9	Kalo ada sesuatu yang lebih enak bagi nasabah atau bagi perbankan, pasti dilakukan yang lebih enak itu, walaupun ada alternatif salam.
	P10	Bisa jadi, ada permintaan salam tapi diarahkan ke murabahah.

Keterbatasan SDM	P1	SDMnya bank syariah yang belum paham prinsip syariah secara defenisi syariah dalam transaksi, belum terlalu paham.
	P5	Problem SDMnya. Jadi SDM perbankan itu harusnya punya kemampuan untuk mengimplementasikan.
	P9	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.
Aplikasinya repot/rumit	P7	Orang Indonesia itu simpel dan gak mau ribet, begitu juga dalam usaha, serta bank juga gak mau ribet.
	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.
Bank syariah belum terlalu dikenal masyarakat	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.
Tidak ada permintaan	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.
Skala ekonomi Bank Syariah yang masih kecil	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. Karna 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 karna 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.
Biaya operasional mahal	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.
Tingkat kepercayaan bank kepada masyarkat rendah	P5	Problem masyarakatpun yang masih belum bisa dikasih kepercayaan sepenuhnya.

Tidak mau banyak skema	P6	Kemungkinan ya, bank sudah gak mau susah-susah banyak skema, ini soal cost, biaya administrasi. Karna kalo terlalu banyak skema itu bank harus mendesain beberapa perangkat-perangkat administratif dan itu berkaitan dengan biaya.
Karakter masyarakat yang tertutup	P7	Karakter orang Indonesia itu tertutup, tidak mau diinterfensi keuangannya dan pengelolaan usahanya. Kaitannya dengan salam, yaitu penyebabnya sama, karakter. Kalo salam itu kan kita harus mendeclear, clear panenya berapa, dan orang Indonesia gak mau, dalam bisnis lebih banyak sifatnya tertutup.
Kurangnya kebijakan pemerintah untuk bank syariah	P8	Bank syariah dan konvensional masih satu di bawah naungan Bank Indonesia, dan cenderung ke sektor moneter sedangkan rillnya dinafikan. Adapun bank syariah harusnya berada pada sektor moneter dan riil. Begitu juga ketika mau menerapkan akad salam, ini sektor rill. Kebijakan BI lebih banyak ke bank konvensional.
Orientasi pada profit	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.
Pemahaman masyarakat yang masih kurang	P9	Masyarakatnya, mungkin kurang paham terhadap transaksi keuangan.
Posisi lembaga keuangan syariah	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.
Efisiensi	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.

**Lampiran 5.**  
**Hasil Wawancara dengan Para Bankir Faktor-Faktor yang**  
**Memengaruhi Belum Diaplikasikannya Akad Salam**  
**Pada Perbankan Syariah**

Faktor	Pernyataan	
Resiko tinggi	B1	<p>... 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 penanggungan pemberian barang tapi uang sudah dibayarkan. Iya toh.</p> <p>... Bank tidak membeli barang untuk dirinya, dia membeli barang untuk orang lain. Ya kan, sehingga dia lebih banyak transaksinya adalah opsi keuntungan.</p> <p>Kalau dia tidak membeli, lantas barang itu dibayar oleh bank dimuka atau barangnya belum datang, itu nanti perhitungannya, apalagi barangnya sampai satu bulan belum sampai di bank, itu nanti memunculkan namanya persoalan pembiayaan di bank itu sendiri. Jadi resikonya agak, agak tinggi. Itu mungkin ketidaktertarikannya bank untuk mengaplikasikan jual beli salam itu karena bank bukan sebagai pelaku jual beli untuk dirinya, bank melakukan jual beli itu sebenarnya karena melibatkan pihak lain yang menjadi partnernya. Iya toh.</p>
	B2	<p>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.....</p>
	B5	<p>... Resiko di pertanian sejauh mana. Itu seperti apa. Resiko terkena hama, resiko bencana, resiko banjir, ya semuanya ada resiko. Ya, kita harus antisipasilah.</p>
	B6	<p>.... 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.</p>
Keterbatasan SDM	B2	<p>.... 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.</p>
	B4	<p>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</p>

		<p>lain seperti KPR dan sebagainya. ... Salam ini tadi lebih cocok di pertanian cuman ya kesulitan bank seperti tadi, sementara untuk komoditi KPR yang lainnya bisa teratasi dengan produk yang lain, gitu.</p> <p>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.</p> <p>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 di biayai.</p>
	B5	<p>Karna belum terbiasa. Baik dari sisi petani maupun perbankan. Perbankan belum menganggap ini sesuatu yang prospek, suatu hal yang menguntungkan. Sehingga sedikit sekali akad salam.</p>
	B6	<p>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.</p>
Aplikasinya rumit	B3	<p>... 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</p>
Pemahaman masyarakat masih kurang	B3	<p>.... Karna nasabah itu terutama di sini, istishna itu apa? Salam itu apa? Pusing mereka. Iya toh. Jadi, edukasi itu juga terapkan 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.</p>
Biaya operasional	B4	<p>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, industry.... Pertanian ini kita memang belum ada.</p>
Tidak ada permintaan	B5	<p>Mengapa belum ada, ya, permintaanya belum ada. Ini menjadi hal yang baru, belum menjadi sebuah kebiasaan. Ya akhirnya, belum dilkakuan, ya. Tapi, misalkan ada petani yang mengajukan seperti itu, kita akan lihat tingkat resiko.</p>