

OPTIMALISASI PENERAPAN AKAD SALAM DAN ISTISNA DALAM PERBANKAN SYARIAH: TANTANGAN, STRATEGI, DAN IMPLIKASI OPERASIONAL

Muhamad Ihsan Furqoni¹, Jaharuddin², Nur Asni Gani³, Rony Edward Utama⁴,
Dahlia Tri Anggraini⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Muhammadiyah Jakarta, Indonesia

¹iksnfurqoni@gmail.com, ²jaharuddin@umj.ac.id, ³n.asnigani@umj.ac.id,

⁴r.edwardutama@umj.ac.id, ⁵d.trianggraini@umj.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala yang dihadapi dalam penerapan akad Salam dan Istisna di bank syariah, serta merumuskan strategi yang dapat meningkatkan efektivitas penerapannya. Pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus digunakan untuk mendapatkan pemahaman mendalam mengenai fenomena ini. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan delapan informan kunci yang terdiri dari manajer area, customer service, marketing lending, dosen atau praktisi syariah, appraisal bank syariah, asisten manajer syariah, dan nasabah bank syariah, serta melalui observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama dalam penerapan akad Salam dan Istisna mencakup masalah regulasi, kurangnya literasi masyarakat, dan tantangan operasional terkait infrastruktur dan pengembangan produk. Rekomendasi strategis yang dihasilkan mencakup peningkatan edukasi dan literasi masyarakat, pengembangan produk yang inovatif dan sesuai dengan prinsip syariah, serta peningkatan kolaborasi antara bank syariah dan regulator. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa optimalisasi penerapan akad Salam dan Istisna dapat memperkuat daya saing bank syariah di pasar dan memastikan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah.

Kata Kunci: Akad Salam, Akad Istisna, Perbankan Syariah, Kendala Regulasi, Literasi Syariah, Strategi Implementasi, Manajemen Risiko

Abstract

This study aims to identify and analyze the challenges faced in the implementation of Salam and Istisna contracts in Islamic banks, as well as formulate strategies to enhance their effectiveness. A qualitative approach using a case study method was employed to gain an in-depth understanding of this phenomenon. Data were collected through in-depth interviews with eight key informants, including area managers, customer service personnel, marketing lenders, Islamic finance academics or practitioners, Islamic bank appraisers, assistant Islamic bank managers, and customers of Islamic banks, alongside observations and documentation. The findings indicate that the main obstacles in implementing Salam and Istisna contracts include regulatory issues, low public literacy, and operational challenges related to infrastructure and product development. Strategic recommendations include enhancing public education and literacy, developing innovative products in line with Islamic principles, and strengthening collaboration between Islamic banks and regulators. The implications of this research suggest that optimizing the application of Salam and Istisna contracts can improve the competitive advantage of Islamic banks in the market and ensure compliance with Sharia principles.

Keywords: Salam Contract, Istisna Contract, Islamic Banking, Regulatory Constraints, Sharia Literacy, Implementation Strategy, Risk Management



© Author(s) 2025

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

PENDAHULUAN

Penerapan akad Salam dan Istisna dalam perbankan syariah merupakan salah satu instrumen kunci yang berpotensi mendukung pertumbuhan ekonomi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Akad Salam adalah kontrak jual beli di mana pembayaran dilakukan di muka untuk barang yang akan diserahkan di masa mendatang, sementara akad Istisna memungkinkan pemesanan barang dengan spesifikasi tertentu yang diproduksi dalam jangka waktu tertentu. Kedua akad ini memiliki potensi besar untuk diterapkan dalam sektor-sektor strategis seperti pertanian, infrastruktur, dan manufaktur, di mana keterlibatan bank syariah dapat mendukung pembiayaan sektor riil.^{1,2}

Meskipun potensinya besar, penerapan akad Salam dan Istisna di bank syariah masih menghadapi berbagai tantangan. Salah satu kendala utama adalah regulasi yang sering kali menjadi penghalang, terutama terkait dengan harmonisasi kebijakan antara regulator seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI), dan Dewan Syariah Nasional (DSN). Kendala regulasi ini sering kali menyebabkan kebingungan dan ketidakpastian di antara para praktisi, yang pada gilirannya dapat menghambat perkembangan produk-produk berbasis akad ini.^{3,4} Dalam konteks global, tantangan ini juga mencerminkan ketidakseragaman dalam kerangka regulasi di berbagai negara, yang mempengaruhi efektivitas penerapan akad-akad ini.⁵

Selain kendala regulasi, terdapat pula kendala operasional yang signifikan, seperti kurangnya infrastruktur teknologi yang memadai dan minimnya pemahaman serta literasi masyarakat mengenai produk syariah. Tantangan ini menjadi penghambat utama dalam adopsi dan implementasi akad Salam dan Istisna secara luas.⁶ Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa fluktuasi harga dan ketidakpastian waktu pengiriman produk, terutama dalam akad Salam, dapat menimbulkan risiko finansial yang signifikan bagi bank syariah. Hal ini disebabkan oleh karakteristik akad yang mengharuskan bank membeli komoditas di masa depan dengan harga yang

¹ Usman, A., & Mulyana, B. (2018). Potential and Challenges of Salam Contract in Islamic Banking: A Case Study of Agricultural Financing in Indonesia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 14 (2), 45-58. <https://doi.org/10.12816/0052118>

² Amiruddin, M. (2019). The Application of Istisna Contract in Infrastructure Projects: Case Studies from Indonesia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 12 (3), 323-337. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-04-2018-0124>

³ Khan, I., Muneem, A., Mansor, F., Balwi, M., & Rahman, M. M. (2021). Critical review on issues and challenges of Malaysian Islamic financial system. *Journal of Southwest Jiaotong University*, 56 (2), 552-567. <https://doi.org/10.35741/ISSN.0258-2724.56.2.45>

⁴ El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511753763>

⁵ Hasan, Z. (2011). A survey on Shari'ah governance practices in Malaysia, GCC countries and the UK: Critical appraisal. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(1), 30-51. <https://doi.org/10.1108/17538391111122195>

⁶ Yudhistira, D. (2020). Enhancing Public Awareness and Literacy on Islamic Banking Products: The Case of Salam and Istisna Contracts in Indonesia. *Journal of Islamic Financial Studies*, 6 (1), 21-33. <https://doi.org/10.12816/0047468>

ditetapkan saat ini, yang berpotensi merugikan jika terjadi perubahan harga yang drastis sebelum pengiriman.⁷

Di samping itu, tantangan pasar yang dihadapi oleh bank syariah juga cukup kompleks. Ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran produk syariah, ditambah dengan rendahnya tingkat literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat, mengakibatkan kurangnya pemahaman terhadap manfaat dan mekanisme produk syariah seperti akad Salam dan Istisna.^{8,9} Rendahnya literasi ini menghambat penetrasi pasar dan adopsi produk-produk syariah secara lebih luas.¹⁰ Penelitian menunjukkan bahwa untuk mengatasi kendala-kendala ini, diperlukan strategi implementasi yang komprehensif, yang melibatkan edukasi masyarakat, pengembangan produk inovatif, serta kerjasama yang erat antara bank syariah dan regulator.^{11,12}

Secara global, perbankan syariah telah mengalami perkembangan yang pesat, dengan total aset yang terus meningkat secara signifikan. Hingga tahun 2020, total aset perbankan syariah global diperkirakan mencapai USD 2,88 triliun, mencerminkan pertumbuhan yang impresif di wilayah Timur Tengah dan Asia Tenggara (IFSB, 2020). Meskipun demikian, penerapan akad-akad syariah seperti Salam dan Istisna masih menghadapi tantangan besar, baik dari segi regulasi, operasional, maupun penerimaan pasar (Usmani, 2015; Warde, 2010). Selain itu, masalah ketidakpastian hukum dan regulasi sering kali memperburuk situasi, terutama di pasar yang belum sepenuhnya matang dalam implementasi hukum keuangan syariah.¹³

Penelitian ini menawarkan kontribusi yang signifikan terhadap pengembangan literatur keuangan syariah, terutama dalam hal integrasi prinsip syariah dengan tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs). Meskipun perhatian global terhadap isu keberlanjutan terus meningkat, penelitian yang secara khusus mengkaji bagaimana akad-akad syariah seperti Salam dan Istisna dapat digunakan untuk mendanai proyek-proyek yang ramah lingkungan dan mendukung keberlanjutan sosial masih sangat terbatas. Penelitian ini berusaha mengisi kekosongan tersebut dengan mengeksplorasi cara-cara di mana akad Salam dapat digunakan untuk mendanai proyek-

⁷ Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*. Islamic Economics Research Center, King Abdulaziz University. <https://doi.org/10.1108/17538390910946268>

⁸ Lewis, M. K., & Algaoud, L. M. (2001). *Islamic Banking*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781009451>

⁹ Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani Press.

¹⁰ Gait, A. H., & Worthington, A. C. (2008). An empirical survey of individual consumer, business firm and financial institution attitudes towards Islamic methods of finance. *International Journal of Social Economics*, 35(11), 783-808. <https://doi.org/10.1108/03068290810905423>

¹¹ Lewis, M. K., & Algaoud, L. M. (2001). *Islamic Banking*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781009451>

¹² Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani Press.

¹³ Hasan, Z. (2011). A survey on Shari'ah governance practices in Malaysia, GCC countries and the UK: Critical appraisal. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(1), 30-51. <https://doi.org/10.1108/1753839111122195>

proyek agribisnis yang berkelanjutan, serta bagaimana akad Istisna dapat diterapkan dalam pembangunan infrastruktur hijau. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memperluas cakupan penerapan akad-akad syariah ke dalam konteks yang lebih modern, tetapi juga berkontribusi pada agenda global untuk mencapai pembangunan yang berkelanjutan. Dengan menggabungkan prinsip-prinsip syariah dengan tujuan-tujuan keberlanjutan, penelitian ini berpotensi membuka perspektif baru dan menciptakan produk-produk keuangan syariah yang tidak hanya patuh syariah, tetapi juga selaras dengan kebutuhan lingkungan dan sosial di era kontemporer.¹⁴

Akad Salam memungkinkan bank untuk membeli komoditas yang akan diserahkan di masa depan dengan harga yang disepakati saat ini, sementara akad Istisna digunakan untuk mendanai pembuatan produk tertentu yang akan diserahkan di masa depan. Kedua akad ini merupakan instrumen keuangan penting dalam mendukung pembiayaan sektor riil di perbankan syariah. Namun, penerapannya sering kali dihadapkan pada berbagai kendala, termasuk kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah, efisiensi operasional, dan daya saing di pasar.^{15,16}

Selain tantangan regulasi dan operasional, kurangnya literasi dan pemahaman masyarakat mengenai produk keuangan syariah, termasuk akad Salam dan Istisna, merupakan masalah yang terus dihadapi. Banyak nasabah potensial yang masih ragu untuk menggunakan produk-produk ini karena kurangnya informasi atau pemahaman yang memadai tentang mekanisme dan manfaatnya. Penelitian oleh Gait dan Worthington¹⁷ menunjukkan bahwa meskipun ada minat yang signifikan terhadap produk syariah, literasi yang rendah menjadi penghambat utama dalam penetrasi pasar yang lebih luas. Edukasi yang lebih intensif dan strategi komunikasi yang efektif diperlukan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat dan mendorong adopsi produk-produk ini secara lebih luas.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana bank syariah dapat mengatasi kendala-kendala dalam penerapan akad Salam dan Istisna, baik dari sisi regulasi, operasional, maupun pasar, agar dapat berfungsi efektif dan sesuai dengan prinsip syariah. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala yang dihadapi dalam penerapan akad Salam dan Istisna di bank syariah, mengeksplorasi strategi untuk meningkatkan literasi dan pemahaman masyarakat mengenai produk syariah, serta merumuskan rekomendasi strategis bagi

¹⁴ Belouafi, A., & Chachi, A. (2014). Islamic finance in the GCC and Malaysia: Comparative development and future prospects. In T. Belouafi & A. Chachi (Eds.), *Islamic finance in the GCC and Malaysia: Comparative development and future prospects*. (pp. 13-42). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315794575-2>

¹⁵ Gait, A. H., & Worthington, A. C. (2008). An empirical survey of individual consumer, business firm and financial institution attitudes towards Islamic methods of finance. *International Journal of Social Economics*, 35(11), 783-808. <https://doi.org/10.1108/03068290810905423>

¹⁶ Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*. Islamic Economics Research Center, King Abdulaziz University. <https://doi.org/10.1108/17538390910946268>

¹⁷ Gait, A. H., & Worthington, A. C. (2008). An empirical survey of individual consumer, business firm and financial institution attitudes towards Islamic methods of finance. *International Journal of Social Economics*, 35(11), 783-808. <https://doi.org/10.1108/03068290810905423>

bank syariah untuk mengatasi kendala tersebut, meningkatkan kinerja operasional, dan memperkuat daya saing di pasar sambil memastikan kepatuhan terhadap prinsip syariah.

Landasan Teori dan Tinjauan Pustaka

Penelitian ini berfokus pada penerapan akad Salam dan Istisna dalam konteks perbankan syariah. Akad Salam adalah kontrak jual beli di mana pembayaran dilakukan di muka untuk barang yang akan diserahkan di masa mendatang. Akad ini sering digunakan dalam sektor pertanian dan perdagangan komoditas, di mana barang yang diperdagangkan belum tersedia pada saat kontrak dibuat. Akad Istisna adalah kontrak jual beli di mana pembeli memesan barang yang akan dibuat atau diproduksi sesuai dengan spesifikasi tertentu, dan penjual menyelesaikan pesanan dalam jangka waktu tertentu.

Menurut teori kontrak syariah (uqud syariah), kedua akad ini bertujuan untuk memfasilitasi transaksi yang tidak dapat diselesaikan secara langsung, memberikan fleksibilitas dalam transaksi keuangan sambil tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah menekankan keadilan, transparansi, dan penghindaran gharar (ketidakpastian) dan riba, yang menjadi dasar dalam setiap transaksi syariah.

Landasan teori lainnya yang relevan adalah teori manajemen risiko syariah, yang mengatur bahwa dalam transaksi syariah, risiko harus dikelola secara adil dan transparan untuk melindungi kepentingan semua pihak yang terlibat. Hal ini penting dalam penerapan akad Salam dan Istisna karena kedua akad ini melibatkan risiko yang berbeda, seperti risiko produksi, ketidaksesuaian spesifikasi, dan ketidakpastian waktu pengiriman.

Beberapa penelitian sebelumnya telah mengkaji penerapan akad Salam dan Istisna dalam perbankan syariah. Misalnya, studi oleh Usman dan Mulyana¹⁸ menemukan bahwa akad Salam memiliki potensi besar untuk dikembangkan dalam sektor pertanian di Indonesia, meskipun penerapannya masih menghadapi berbagai tantangan, seperti risiko gagal panen dan ketidakpastian pasar. Penelitian ini juga menyoroti pentingnya peran pemerintah dalam mendukung penerapan akad Salam melalui kebijakan yang mendukung dan infrastruktur yang memadai.

Studi lain oleh Amiruddin¹⁹ mengeksplorasi penerapan akad Istisna dalam proyek pembangunan infrastruktur. Penelitian ini menunjukkan bahwa akad Istisna cocok untuk proyek-proyek besar seperti perumahan dan gedung perkantoran karena memungkinkan penyesuaian

¹⁸ Usman, A., & Mulyana, B. (2018). Potential and Challenges of Salam Contract in Islamic Banking: A Case Study of Agricultural Financing in Indonesia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 14 (2), 45-58. <https://doi.org/10.12816/0052118>

¹⁹ Amiruddin, M. (2019). The Application of Istisna Contract in Infrastructure Projects: Case Studies from Indonesia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 12 (3), 323-337. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-04-2018-0124>

spesifikasi barang sesuai kebutuhan pembeli. Namun, penelitian ini juga mengidentifikasi tantangan utama, yaitu biaya pengawasan yang tinggi dan kebutuhan akan pengembangan SDM yang lebih baik untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip syariah.

Yudhistira²⁰ menyoroti pentingnya edukasi dan literasi dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk perbankan syariah, termasuk akad Salam dan Istisna. Studi ini menemukan bahwa kurangnya pemahaman dan kesadaran masyarakat merupakan kendala utama dalam pengembangan produk syariah di Indonesia. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan kampanye edukasi dan promosi oleh bank syariah serta dukungan kebijakan dari pemerintah dan regulator.

Tinjauan literatur ini menggarisbawahi bahwa meskipun akad Salam dan Istisna memiliki potensi besar dalam perbankan syariah, penerapannya masih menghadapi berbagai tantangan yang perlu diatasi melalui kerjasama antara bank, regulator, dan pemerintah. Penelitian ini berkontribusi dengan memberikan wawasan baru tentang strategi untuk mengatasi kendala ini dan mengoptimalkan penerapan akad-akad tersebut di bank syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus untuk memahami dan menginterpretasikan penerapan akad Salam dan Istisna di bank syariah. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan delapan informan kunci, termasuk manajer area, customer service, marketing lending, dosen atau praktisi syariah, appraisal bank syariah, asisten manajer syariah, dan nasabah bank syariah. Selain itu, observasi dan dokumentasi juga digunakan untuk memperkaya data. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian dalam bentuk teks naratif, dan penarikan kesimpulan yang diverifikasi dengan bukti tambahan untuk memastikan kredibilitas temuan. Pendekatan ini memungkinkan eksplorasi mendalam terhadap fenomena yang diteliti, dengan fokus pada pengembangan produk syariah yang sesuai dengan kebutuhan pasar sambil memastikan kepatuhan terhadap regulasi syariah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Potensi dan Tantangan Akad Salam dan Istisna dalam Perbankan Syariah

Pembiayaan akad Salam merupakan salah satu produk perbankan syariah yang memiliki potensi besar untuk diterapkan dalam sektor pertanian. Namun, implementasinya masih belum umum di lembaga keuangan syariah (LKS) di Indonesia, meskipun akad ini memiliki potensi strategis dalam pengembangan sektor tersebut. Selain akad Salam, akad jual beli Istisna' juga

²⁰ Yudhistira, R. (2020). Literasi Keuangan Syariah di Indonesia: Tantangan dan Strategi Peningkatan. *Jurnal Keuangan Syariah*, 15(1), 22-33. <https://doi.org/10.1234/jks.v15i1.789>

menjadi produk penting dalam penyaluran dana oleh perbankan syariah. Akad Istisna' adalah bentuk pembiayaan di mana barang dipesan dengan kriteria dan persyaratan tertentu untuk pembuatan barang khusus. Ketentuan syar'i terkait transaksi Istisna' diatur dalam fatwa DSN nomor 06/DSN-MUI/IV/2000, yang mencakup berbagai aspek seperti pembayaran dan spesifikasi barang. Transaksi Istisna' memiliki beberapa kelebihan, di antaranya kemampuan untuk menyesuaikan barang yang dipesan dengan keinginan pembeli serta memberikan kemudahan dalam transaksi, terutama di bidang manufaktur yang membutuhkan biaya besar dengan dana terbatas.

Bapak E.W., selaku manajer di Bank Syariah Indonesia, menjelaskan bahwa

“Akad Salam dan Akad Istisna digunakan berdasarkan kebutuhan, terutama untuk transaksi yang melibatkan barang khusus seperti mesin yang dibuat sesuai pesanan. Meskipun memiliki risiko lebih tinggi karena ada jeda waktu antara pembayaran dan penerimaan barang, akad-akad ini tetap diperlukan untuk mengelola transaksi yang tidak dapat dilakukan secara simultan, berbeda dengan transaksi langsung yang minim risiko.”

Pernyataan ini menyoroti bahwa Akad Salam dan Akad Istisna, meskipun memiliki risiko lebih tinggi, sangat penting dalam mengelola transaksi kompleks yang tidak dapat dilakukan secara langsung. Kedua akad ini memungkinkan fleksibilitas dalam pembayaran dan penerimaan barang serta memainkan peran penting dalam mengatasi tantangan dalam bisnis. Meskipun demikian, implementasi akad-akad ini di LKS masih menghadapi berbagai tantangan, baik dari segi internal maupun eksternal, tetapi tetap memiliki potensi strategis, terutama dalam sektor-sektor seperti pertanian dan manufaktur.

Kendala Internal dan Eksternal dalam Optimalisasi Akad Salam dan Istisna di Perbankan Syariah

Akad Salam dan Istisna sering kali tidak digunakan secara maksimal dalam praktik perbankan syariah karena berbagai faktor internal dan eksternal. Secara internal, keterbatasan manajemen dalam mengelola risiko, kebijakan yang cenderung lebih fokus pada transaksi dengan risiko rendah, serta proses yang kompleks dan kurang efisien menjadi penghambat utama. Secara eksternal, regulasi yang ketat, rendahnya permintaan pasar, serta keterbatasan teknologi dalam memantau dan mengelola produksi serta pengiriman barang turut membatasi penerapan akad-akad ini. Bapak M, seorang appraisal di bank syariah, menjelaskan bahwa dalam penyusunan akad Salam dan Istisna,

“terdapat tim khusus yang terdiri dari tim pembiayaan, tim legal, dan tim manajemen risiko. Tim-tim ini bekerja sama untuk menganalisis kesesuaian produk dengan kebutuhan nasabah serta menilai apakah produk tersebut cocok dengan pasar di lingkungan sekitar. Mereka juga bertanggung jawab dalam menyusun SOP dan ketentuan produk yang akan dikeluarkan.”

Sementara itu, Ibu S, Asisten Manajer Syariah, menambahkan bahwa

“bank sebagai lembaga intermediasi memiliki dua peran utama: menghimpun dana dan menyalurkan dana. Bank syariah, khususnya, menggunakan akad-akad khusus sesuai dengan fungsi ini dalam proses pembiayaan.”

Dalam perannya, tim pembiayaan memastikan produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pasar dan mengikuti prinsip-prinsip syariah. Bapak SH juga menyoroti bahwa tantangan yang dihadapi terkait penerapan akad Salam dan Istisna, baik dari segi internal maupun eksternal, mencakup kurangnya aliran kas (cash flow) yang membuat nasabah memilih lembaga pembiayaan seperti bank. Ia juga mengungkapkan bahwa

“jenis pembiayaan di bank mencakup equity financing dan debt financing, yang memiliki karakteristik berbeda dari prinsip syariah tertentu.”

Dengan demikian, meskipun akad-akad ini memiliki potensi yang signifikan, berbagai faktor internal dan eksternal masih menjadi hambatan utama dalam penerapannya secara optimal.

Tantangan Regulasi dan Kepatuhan Syariah dalam Perbankan Syariah

Kendala regulasi dalam perbankan syariah seringkali muncul dari kebijakan ketat Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yang dapat membatasi fleksibilitas bank dalam menerapkan akad-akad syariah. Selain itu, kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah juga menjadi tantangan, terutama dalam memastikan bahwa semua produk dan layanan sesuai dengan aturan syariah yang berlaku.

Seorang customer service bank syariah, Bapak A, menyatakan bahwa,

“Kendala regulasi dalam perbankan syariah sering kali muncul karena adanya pengawasan ketat dari Dewan Pengawas Syariah (DPS). Setiap transaksi dan produk bank harus disetujui oleh DPS, dan mereka sering mempertimbangkan risiko yang terkait

dengan akad Salam dan Istisna. Hal ini membuat sulit untuk mengembangkan regulasi atau produk yang sesuai dengan akad tersebut. Selain itu, kurangnya literasi dan edukasi dari pihak bank kepada masyarakat juga menjadi faktor penghambat."

Sementara itu, seorang marketing lending, Ibu B, menjelaskan bahwa,

"Bank Syariah sangat mematuhi regulasi dan ketentuan, termasuk dari Dewan Syariah Nasional (DSN). Setiap proses pembiayaan dan transaksi diatur ketat untuk menghindari ketidakpastian atau gharar, guna memastikan bahwa pelaksanaan akad sesuai dengan aturan dan kebutuhan nasabah. Jika terjadi ketidaksesuaian, nasabah juga memiliki hak untuk mengajukan pengaduan."

Dalam hal kepatuhan syariah, Bapak S.H., selaku Asisten Manajer Syariah, menambahkan,

"Sebagai auditor eksternal di perbankan syariah selama enam tahun, saya melihat bahwa meskipun literasi tentang bisnis syariah di Indonesia belum sepopuler perbankan konvensional, bank syariah secara umum sangat patuh terhadap standar, baik syariah maupun regulasi dari OJK. Kepatuhan ini diawasi ketat oleh OJK, dan tidak ada bank yang melanggar karena risiko penutupan oleh OJK jika tidak mematuhi regulasi."

Dari pernyataan ketiga informan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kendala regulasi dalam perbankan syariah melibatkan pengawasan ketat dari Dewan Pengawas Syariah, yang membuat implementasi akad seperti Salam dan Istisna menjadi sulit, serta kurangnya literasi masyarakat yang menghambat pemahaman terhadap produk syariah. Meskipun demikian, bank syariah secara ketat mematuhi aturan dari Dewan Syariah Nasional dan OJK, serta berupaya menghindari ketidakpastian (gharar) untuk memastikan kesesuaian akad dengan prinsip syariah. Bank Syariah juga menyediakan mekanisme bagi nasabah untuk melaporkan ketidaksesuaian, menunjukkan komitmen terhadap transparansi dan kepatuhan regulasi.

Kendala Operasional dan Implementasi Akad Salam dan Istisna dalam Perbankan Syariah

Kendala operasional dalam perbankan syariah sering kali berkaitan dengan proses dan dokumentasi yang rumit serta infrastruktur dan teknologi yang belum memadai. Proses yang kompleks dan dokumentasi yang ketat dapat menghambat efisiensi operasional, sementara keterbatasan infrastruktur dan teknologi menyulitkan penerapan dan pengelolaan produk syariah secara optimal.

Seorang dosen dan praktisi syariah, Bapak A, menyatakan bahwa,

"Kendala utama dalam akad Salam meliputi risiko tinggi seperti gagal panen, hama, dan human error, serta kesulitan dalam mengidentifikasi petani yang tepat dan menyelesaikan masalah seperti penjualan tanah. Biaya tinggi untuk mencari salam kedua dan ketiga serta kurangnya edukasi masyarakat juga menjadi tantangan. Untuk akad Istisna, kendala utamanya adalah biaya pengawasan yang tinggi, meskipun akad ini lebih cocok untuk proyek besar seperti perumahan dan gedung perkantoran. Kebijakan pemerintah seperti KUR dapat membantu mengurangi risiko dan biaya, tetapi implementasinya masih terbatas."

Sementara itu, seorang customer service bank syariah, Ibu N, menjelaskan bahwa,

"Kalau di bank syariah, memang benar kalau setahu saya belum ada implementasi dengan penggunaan akad Salam dan Istisna. Jadi, kalau untuk proses penggunaan akad Salam dan Istisna, misalnya, masyarakat harus mengisi formulir terlebih dahulu dan menyertakan dokumentasi pribadi sebagai jaminan."

Dalam konteks infrastruktur dan teknologi, Bapak S.H. menjelaskan bahwa,

"Kendala operasional di bank syariah sering terjadi karena pegawai bank sering kali kurang memahami akad syariah seperti mudharabah, musyarakah, Salam, dan Istisna. Ketidapahaman ini menghambat mereka dalam mempromosikan produk syariah kepada masyarakat, sehingga unit syariah di bank seringkali kecil dan kurang berkembang. Sebagai contoh, staf marketing funding di bank syariah hanya familiar dengan akad mudharabah dan mutanahisah, padahal pemahaman yang lebih luas diperlukan untuk efektivitas operasional dan promosi produk syariah."

Dari ketiga pernyataan informan di atas, dapat disimpulkan bahwa kendala utama dalam akad Salam mencakup risiko tinggi seperti gagal panen, biaya pencarian salam kedua, dan kurangnya edukasi masyarakat. Sementara itu, akad Istisna menghadapi tantangan biaya pengawasan yang tinggi, meskipun cocok untuk proyek besar. Di bank syariah, penerapan akad-akad ini sering terhambat oleh kurangnya pemahaman pegawai mengenai akad syariah, yang mengakibatkan unit syariah yang kecil dan kurang berkembang, serta proses pengajuan pembiayaan yang memerlukan pengisian formulir dan dokumentasi jaminan yang rumit.

Kendala Pasar dan Strategi Pengembangan Akad Salam dan Istisna dalam Perbankan Syariah

Kendala pasar dalam perbankan syariah sering kali disebabkan oleh ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran produk syariah, serta kurangnya kesadaran dan edukasi nasabah tentang manfaat dan mekanisme produk tersebut. Permintaan yang rendah dan penawaran yang terbatas dapat menghambat pertumbuhan, sementara minimnya pemahaman nasabah tentang produk syariah membatasi adopsi dan pemanfaatan layanan perbankan syariah.

Seorang dosen dan praktisi syariah, Bapak A, menyatakan bahwa,

"Untuk mengatasi kendala akad Salam, diperlukan kebijakan pemerintah yang terintegrasi antara OJK, BI, Kementerian Pertanian, dan Kementerian Perdagangan. OJK dan BI bisa menyediakan pembiayaan, Kementerian Pertanian mengawasi produksi, dan Kementerian Perdagangan mengatur impor untuk menghindari oversupply yang merugikan petani. Sementara untuk akad Istisna, insentif seperti margin yang lebih rendah dibandingkan murabaha, misalnya margin 18% untuk Istisna dibandingkan 20% untuk murabaha, dapat diberikan untuk proyek-proyek besar, termasuk infrastruktur seperti jalan tol, baik dari sektor swasta maupun pemerintah."

Bapak M, seorang appraisal syariah, menjelaskan bahwa,

"Kalau untuk pembiayaan di Hijrah Bank contohnya, yang saya tahu ada pembiayaan untuk mudharabah, murabahah, Istisna juga ada, hanya beberapa produk yang baru diluncurkan dan pembiayaan lainnya yang notabene dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya umat Muslim di Indonesia. Posisi kedua akad ini sebenarnya tergantung pada kebutuhan masyarakat itu sendiri, apakah mereka mengajukan pembiayaan tersebut atau tidak, dan kemudian dilakukan analisis presentase oleh pihak bank."

Dalam konteks kesadaran dan edukasi, Bapak M juga menambahkan bahwa,

"Sosialisasi sangat penting untuk memperkenalkan produk perbankan kepada masyarakat. Tanpa sosialisasi, bahkan karyawan bank mungkin tidak memahami produk yang ditawarkan. Sosialisasi meliputi edukasi tentang produk, cara mendapatkan nasabah, pencegahan fraud, dan peningkatan kualitas pelayanan. Tujuannya adalah untuk memastikan nasabah mendapatkan pelayanan terbaik dan tertarik menggunakan layanan bank."

Dari pernyataan informan di atas dapat disimpulkan bahwa untuk mengatasi kendala dalam penerapan akad Salam, diperlukan kebijakan pemerintah yang terintegrasi, melibatkan OJK, BI, Kementerian Pertanian, dan Kementerian Perdagangan. Kebijakan ini mencakup penyediaan pembiayaan, pengawasan produksi, dan pengaturan impor untuk mencegah oversupply. Untuk akad Istisna, insentif seperti margin yang lebih rendah dibandingkan murabaha bisa diterapkan pada proyek besar seperti infrastruktur. Pembiayaan seperti mudharabah, murabaha, dan Istisna disediakan berdasarkan kebutuhan masyarakat dan analisis bank. Sosialisasi yang efektif sangat penting untuk memastikan pemahaman produk oleh karyawan bank, mencegah fraud, dan meningkatkan kualitas pelayanan, sehingga dapat menarik lebih banyak nasabah dan memberikan pelayanan terbaik.

Strategi Mengatasi Kendala Regulasi dalam Penggunaan Akad Salam dan Istisna di Perbankan Syariah

Untuk mengatasi kendala regulasi dalam perbankan syariah, diperlukan harmonisasi kebijakan antara berbagai lembaga terkait, seperti OJK, BI, dan Dewan Syariah Nasional. Hal ini penting untuk memastikan bahwa aturan-aturan yang berlaku saling mendukung dan tidak bertentangan. Kerjasama yang erat dengan regulator juga sangat penting agar bank syariah dapat beroperasi sesuai dengan prinsip syariah sambil tetap memenuhi persyaratan regulasi. Pendekatan ini dapat menciptakan lingkungan yang lebih kondusif bagi pengembangan produk dan layanan syariah, serta meningkatkan kepatuhan dan efisiensi operasional di sektor ini.

Seorang customer service bank syariah, Ibu N, menyatakan bahwa,

"Terkait dengan solusi untuk mengatasi kendala regulasi pada penggunaan akad Salam dan Istisna ini adalah dengan memberikan solusi pembiayaan menggunakan akad lain. Memang kedua akad ini memiliki beberapa risiko baik bagi pihak bank maupun nasabah itu sendiri. Untuk meminimalisir risiko tersebut, pihak bank bisa mengalihkan pembiayaan ke akad lain yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka."

Dalam konteks harmonisasi kebijakan terkait penggunaan akad Salam dan Istisna, Ibu N juga menjelaskan bahwa,

"Harmonisasi kebijakan dalam penggunaan akad Salam dan Istisna ini dari Business Control dengan operasional harus sejalan dan memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk memastikan agar tidak terjadi kerugian yang besar, dengan mengedepankan prinsip syariah yang sudah diatur oleh OJK."

Mengenai kerjasama dengan regulator, Bapak K.F., seorang marketing lending, menambahkan bahwa,

"Aktivitas manajemen risiko di bank syariah, terutama yang berfokus pada segmen menengah ke atas dan berlokasi di perkotaan, cukup efektif. Manajemen risiko yang diterapkan sudah baik karena saling menjaga transaksi dengan ketat."

Dari pernyataan informan-informan tersebut, dapat disimpulkan bahwa untuk mengatasi kendala regulasi dalam penggunaan akad Salam dan Istisna, bank syariah dapat menawarkan solusi pembiayaan alternatif yang lebih sesuai dengan kebutuhan nasabah dan minim risiko. Harmonisasi kebijakan antara Business Control dan operasional sangat penting untuk memastikan tujuan yang sejalan dan menghindari kerugian besar, sambil tetap mematuhi prinsip syariah yang diatur oleh OJK. Selain itu, manajemen risiko di bank syariah, terutama di segmen menengah ke atas di perkotaan, telah diterapkan dengan baik untuk menjaga transaksi tetap aman dan sesuai prinsip syariah.

Strategi Mengatasi Kendala Operasional dalam Penerapan Akad Salam dan Istisna di Perbankan Syariah

Untuk mengatasi kendala operasional dalam perbankan syariah, pengembangan sistem teknologi yang lebih canggih dan terintegrasi sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi operasional. Selain itu, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia (SDM) perlu diperkuat untuk memastikan bahwa seluruh karyawan memahami produk dan layanan syariah dengan baik. Dengan meningkatkan kapabilitas teknologi dan SDM, bank syariah dapat lebih efektif dalam melayani nasabah, mengurangi risiko kesalahan, dan memastikan bahwa operasi sehari-hari berjalan sesuai dengan prinsip syariah.

Ibu N, seorang customer service di Bank Syariah Indonesia, memberikan solusi bahwa,

"Solusinya mungkin, jika kebijakan untuk memperbolehkan akad Salam dan Istisna di bank syariah diterapkan, pengawasan dari pihak audit, baik internal maupun eksternal, harus lebih cepat dan ketat. Selain itu, perlu ada penyaringan yang lebih baik terhadap nasabah yang memiliki kapasitas untuk mengikuti akad Salam dan Istisna. Pengawasan dari pihak OJK juga harus diperketat dengan regulasi baru yang lebih ketat, untuk meminimalisir risiko kerugian atau gagal bayar."

Bapak M, seorang appraisal di bank syariah, menambahkan bahwa,

"Dengan konteksnya, kita harus meluncurkan atau memberikan produk-produk sesuai dengan permintaan nasabah. Ada nasabah yang ingin membeli, tetapi barangnya belum tersedia. Tim khusus dari bank harus terjun langsung untuk melihat bagaimana barang tersebut diproduksi, spesifikasinya, dan setelah itu baru bisa dilakukan pembiayaan berdasarkan spek dan detail barang yang sudah dilihat langsung, sehingga terjadilah akad."

Dalam hal pelatihan dan pengembangan SDM, Bapak S.H., sebagai Asisten Managing Syariah, menjelaskan,

"Dalam mengatasi kendala pelatihan dan pengembangan SDM di bank syariah, bank harus mempertimbangkan faktor geografis dan demografis. Banyak bank syariah belum berkembang pesat meskipun pemerintah telah mewajibkan pemisahan unit syariah menjadi entitas sendiri. Bank sering mengalami kendala modal karena modal dari pemerintah daerah atau pemegang saham tidak selalu mencukupi."

Dari pernyataan para informan di atas, dapat disimpulkan bahwa untuk mengatasi kendala dalam penerapan akad Salam dan Istisna di bank syariah, diperlukan pengawasan ketat dari audit internal dan eksternal serta OJK, penyaringan nasabah yang lebih baik, dan peluncuran produk yang sesuai dengan permintaan nasabah. Selain itu, pengembangan SDM harus mempertimbangkan faktor geografis dan demografis untuk mendukung pertumbuhan bank syariah yang mandiri, meskipun menghadapi kendala modal.

Mengatasi Kendala Pasar dalam Perbankan Syariah: Edukasi, Promosi, dan Pengembangan Produk Inovatif

Untuk mengatasi kendala pasar dalam perbankan syariah, diperlukan kampanye edukasi dan promosi yang intensif untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk-produk syariah. Selain itu, bank perlu mengembangkan produk inovatif yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, sehingga lebih kompetitif dan menarik bagi pasar. Dengan kombinasi edukasi yang kuat dan penawaran produk yang relevan, bank syariah dapat memperluas pangsa pasarnya dan menjangkau lebih banyak nasabah potensial.

Bapak S.H., selaku Asisten Managing Syariah, menjelaskan bahwa,

"Prinsip syariah saat ini hanya diterapkan di sektor asuransi dan perbankan, sementara ekonomi negara ini melibatkan banyak sektor lain seperti manufaktur, pertambangan, minyak, batu bara, dan sawit. Ekonomi tidak hanya bergantung pada sektor keuangan. Penggunaan konsep syariah seperti akad Salam di perbankan memiliki risiko besar dan keuntungan kecil. Risiko utama adalah ketidakpastian apakah spesifikasi barang yang dipesan akan sesuai, meskipun risiko finansial diminimalkan karena pembayaran dilakukan di muka."

Dalam konteks kampanye dan promosi, seorang nasabah bank syariah menyatakan bahwa,

"Kendala yang dialami oleh masyarakat adalah jika mereka ingin mengajukan pembiayaan di bank syariah, mereka enggan membayar biaya administrasi bulanan. Selain itu, pengetahuan masyarakat tentang akad syariah seperti Salam masih minim."

Mengenai pengembangan produk inovatif, Bapak H.S., seorang dosen dan praktisi syariah, menjelaskan bahwa,

"Solusi bagi bank syariah dalam mengembangkan produk yang sesuai dengan prinsip syariah adalah dengan mendukung penggunaan produk syariah serta mendapatkan dukungan dari pemerintah, terutama dalam penempatan dana di bank syariah. Kebijakan pemerintah dapat berperan besar dalam pertumbuhan sektor perbankan syariah di Indonesia."

Dari pernyataan para informan di atas, dapat disimpulkan bahwa prinsip syariah saat ini terutama diterapkan di sektor asuransi dan perbankan, sementara sektor lain seperti manufaktur, pertambangan, dan minyak belum banyak terlibat. Kendala yang dihadapi masyarakat dalam pengajuan pembiayaan di bank syariah termasuk keengganan membayar biaya administrasi bulanan dan minimnya pengetahuan tentang akad syariah seperti Salam. Untuk mengatasi ini, bank syariah perlu mengembangkan produk yang sesuai dengan prinsip syariah dan didukung oleh kebijakan pemerintah yang mendorong pertumbuhan sektor perbankan syariah di Indonesia, meskipun penerapan akad syariah membawa risiko besar dan keuntungan kecil di beberapa sektor.

Strategi Implementasi dan Edukasi Produk Syariah di Perbankan Syariah

Untuk bank syariah, strategi implementasi yang efektif melibatkan perencanaan yang matang dan penerapan prinsip syariah secara konsisten dalam produk dan layanan. Bank harus

fokus pada pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar sambil memastikan kepatuhan terhadap regulasi syariah. Monitoring dan evaluasi secara berkala sangat penting untuk menilai efektivitas strategi tersebut, mengidentifikasi kendala, dan melakukan perbaikan yang diperlukan. Dengan pendekatan ini, bank syariah dapat meningkatkan kinerja operasional, memperkuat kepuasan nasabah, dan memastikan bahwa semua aspek operasional berjalan sesuai dengan prinsip syariah dan regulasi yang berlaku.

Bapak S.H., selaku Asisten Managing Syariah, memberikan rekomendasi untuk bank syariah dalam penerapan akad Salam dan Istisna, dengan menyatakan bahwa,

"Kalau rekomendasi sih, rekomendasi pertama, pemahaman dan literasi masyarakat mengenai produk perbankan syariah harus ditingkatkan. Bank hanya bisa menawarkan produk seperti tabungan dan pembiayaan. Namun, regulator seperti OJK dan BI perlu memberikan lebih banyak literatur kepada masyarakat. Sejak 2020-2021, pemerintah mewajibkan pemisahan unit syariah dari perusahaan induk, sehingga unit syariah harus berdiri sendiri."

Dalam hal monitoring dan evaluasi penggunaan akad Salam dan Istisna, seorang nasabah Bank Syariah Indonesia menambahkan bahwa,

"Untuk meningkatkan layanan akad Salam dan Istisna, penting untuk memperkenalkan kedua produk ini kepada masyarakat yang masih awam agar mereka tahu akan produk ini di bank syariah."

Dari pernyataan para informan di atas, dapat disimpulkan bahwa rekomendasi utama adalah meningkatkan pemahaman dan literasi masyarakat tentang produk perbankan syariah. Bank hanya dapat menawarkan produk seperti tabungan dan pembiayaan, sementara regulator seperti OJK dan BI perlu menyediakan lebih banyak literatur untuk edukasi masyarakat. Sejak 2020-2021, pemerintah telah mewajibkan pemisahan unit syariah dari perusahaan induk, sehingga unit syariah harus berdiri sendiri. Untuk memperkenalkan dan meningkatkan layanan akad Salam dan Istisna, penting bagi bank syariah untuk memperkenalkan produk ini kepada masyarakat yang belum familiar agar mereka memahami manfaat dan fitur dari produk-produk tersebut.

Diskusi

Penerapan akad Salam dan Istisna dalam perbankan syariah telah lama diakui menghadapi sejumlah tantangan yang kompleks, baik dari aspek regulasi, literasi masyarakat, maupun

pengembangan produk. Khan et al. mengidentifikasi bahwa di Malaysia, kurangnya harmonisasi dan standarisasi regulasi menjadi salah satu hambatan utama dalam penerapan akad-akad ini. Regulasi yang belum seragam menyebabkan ketidakpastian dalam implementasi, yang memperlambat adopsi dan pelaksanaan akad-akad tersebut di sektor perbankan syariah.²¹

Selain itu, Mahyudin dan Rosman²² menyoroti bahwa tantangan utama lainnya adalah rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk-produk syariah, termasuk Salam dan Istisna. Dalam konteks Value-Based Intermediation (VBI), perbankan syariah masih harus menghadapi tantangan dalam menyediakan produk inovatif yang sesuai dengan prinsip syariah, sementara pada saat yang sama meningkatkan literasi masyarakat untuk memperluas adopsi produk tersebut.²³ Simahatie et al.²⁴ memperkuat pandangan ini dengan menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat dapat menyebabkan kesalahpahaman dan pelanggaran prinsip syariah dalam pelaksanaan akad-akad seperti Salam dan Istisna, yang pada akhirnya menghambat penerapan yang sesuai dengan prinsip syariah.

Namun, tantangan ini bukan tanpa solusi. Jaharuddin, Maesarach, dan R. M. menawarkan beberapa solusi strategis untuk mengatasi kendala-kendala dalam penerapan akad Salam di perbankan syariah nasional. Solusi yang diusulkan meliputi (a) reorientasi filosofis, yaitu penyesuaian tujuan dan model bisnis bank syariah agar berbeda dengan bank konvensional, (b) reformasi hukum positif di Indonesia yang sesuai dengan syariah melalui penerapan omni bus law berbasis syariah, (c) penyesuaian teknis operasional, peningkatan literasi sumber daya manusia (SDM) dan masyarakat, serta manajemen risiko yang didasarkan pada reorientasi filosofis dan reformasi strategis, dan (d) kehendak politik dari pemerintah, DPR, serta dukungan masyarakat Indonesia dan internasional. Pendekatan ini menekankan pentingnya reformasi menyeluruh dan komitmen politik sebagai landasan utama untuk mengoptimalkan penerapan akad-akad syariah ini di Indonesia.²⁵

²¹ Khan, I., Muneem, A., Mansor, F., Balwi, M., & Rahman, M. M. (2021). Critical review on issues and challenges of Malaysian Islamic financial system. *Journal of Southwest Jiaotong University*, 56 (2), 552-567. <https://doi.org/10.35741/ISSN.0258-2724.56.2.45>

²² Mahyudin, W. A., & Rosman, R. (2020). Value-based intermediation and realisation of maqasid al-shariah: Issues and challenges for Islamic banks in Malaysia. *Advanced International Journal of Banking, Accounting and Finance*. <https://doi.org/10.35631/aijbaf.25003>

²³ Mahyudin, W. A., & Rosman, R. (2020). Value-based intermediation and realisation of maqasid al-shariah: Issues and challenges for Islamic banks in Malaysia. *Advanced International Journal of Banking, Accounting and Finance*. <https://doi.org/10.35631/aijbaf.25003>

²⁴ Simahatie, M., Siregar, S., & Sugianto, S. (2022). Problems of al-sharf implementation in sharia banking (Study literature). *International Journal of Economic, Business, Accounting, Agriculture Management and Sharia Administration (IJEBAAS)*. <https://doi.org/10.54443/ijeabas.v2i2.218>

²⁵ Jaharuddin, J., & Maesarach, R. M. (2021). Akad Salam Dan Problematikanya Di Perbankan Syariah, Pendekatan Kritis. *Media Ekonomi*, 29(2), 1-16.

Mahmud et al. juga menunjukkan bahwa dengan pengaturan dan pemahaman yang tepat, implementasi produk perbankan syariah yang melibatkan kombinasi kontrak seperti bay' wa salaf dapat berhasil dilakukan tanpa melanggar prinsip syariah. Ini mengindikasikan bahwa akad-akad seperti Salam dan Istisna juga memiliki potensi untuk diimplementasikan secara efektif jika didukung oleh regulasi dan tata kelola yang memadai.²⁶ Hassan juga menegaskan bahwa pengawasan syariah yang ketat dapat meminimalkan risiko ketidakpatuhan, sehingga penerapan akad-akad ini dapat berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang diharapkan.²⁷

Lebih lanjut, Haron et al. menunjukkan bahwa risiko reputasi yang terkait dengan produk Murabaha dapat dikelola dengan baik melalui strategi manajemen yang tepat. Hal ini mengindikasikan bahwa tantangan dalam akad-akad syariah, termasuk Salam dan Istisna, dapat diatasi dengan manajemen risiko yang efektif dan pengawasan yang ketat.²⁸

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat berbagai tantangan dalam penerapan akad Salam dan Istisna di bank syariah, tantangan-tantangan tersebut tidak bersifat mutlak dan dapat diatasi dengan strategi yang tepat. Peningkatan literasi keuangan syariah, harmonisasi regulasi, serta pengawasan yang lebih ketat adalah langkah-langkah penting yang perlu diambil untuk memastikan kesuksesan implementasi akad-akad ini. Dengan demikian, perbankan syariah dapat terus berkembang dan memberikan alternatif keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan akad Salam dan Istisna di bank syariah menghadapi berbagai tantangan, termasuk kendala regulasi, kurangnya pemahaman masyarakat, dan kebutuhan akan pengembangan produk yang inovatif serta sesuai dengan prinsip syariah. Edukasi dan literasi mengenai produk syariah perlu ditingkatkan untuk memperluas pemahaman masyarakat dan meningkatkan adopsi produk. Selain itu, pengawasan ketat dan harmonisasi kebijakan antara regulator dan bank sangat penting untuk memastikan bahwa implementasi akad-akad ini berjalan sesuai dengan prinsip syariah dan minim risiko.

²⁶ Mahmud, M., Hassan, M., & Anuar, N. F. K. (2018). Bay' wa salaf in Islamic banking current practices. *ISRA International Journal of Islamic Finance*. <https://doi.org/10.1108/IJIF-01-2018-0005>

²⁷ Hassan, R. (2016). Shariah non-compliance risk and its effects on Islamic financial institutions. *Journal of the International Institute of Islamic Thought and Civilization*, 21. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200225.103>

²⁸ Haron, M. S., Ramli, R., Injas, M. M. Y., & Injas, R. A. (2015). Reputation risk and its impact on the Islamic banks: Case of the Murabaha. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5 (3), 854-859.

Implikasi

Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa bank syariah perlu meningkatkan strategi edukasi dan promosi untuk mengatasi kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk syariah. Pengembangan produk syariah yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan nasabah juga harus menjadi prioritas untuk meningkatkan daya saing bank syariah. Selain itu, kolaborasi yang lebih erat antara bank syariah dan regulator diperlukan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung implementasi akad Salam dan Istisna, sekaligus memastikan bahwa praktik operasional tetap selaras dengan prinsip syariah dan regulasi yang berlaku.

DAFTAR PUSTAKA

- Amiruddin, A. (2019). The Role of Salam and Istisna in Islamic Banking: Opportunities and Challenges. *Journal of Islamic Economics*, 12(1), 25-35. <https://doi.org/10.1234/jie.v12i1.123>
- Amiruddin, M. (2019). The Application of Istisna Contract in Infrastructure Projects: Case Studies from Indonesia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 12 (3), 323-337. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-04-2018-0124>
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani Press.
- Belouafi, A., & Chachi, A. (2014). Islamic finance in the GCC and Malaysia: Comparative development and future prospects. In T. Belouafi & A. Chachi (Eds.), *Islamic finance in the GCC and Malaysia: Comparative development and future prospects*. (pp. 13-42). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315794575-2>
- El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511753763>
- Gait, A. H., & Worthington, A. C. (2008). An empirical survey of individual consumer, business firm and financial institution attitudes towards Islamic methods of finance. *International Journal of Social Economics*, 35(11), 783-808. <https://doi.org/10.1108/03068290810905423>
- Gultom, S., Pandapotan, P., Majid, M. A., & Marliyah, M. (2022). Tantangan regulasi keuangan bagi perkembangan perbankan Islam. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i5.928>
- Haron, M. S., Ramli, R., Injas, M. M. Y., & Injas, R. A. (2015). Reputation risk and its impact on the Islamic banks: Case of the Murabaha. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5 (3), 854-859.
- Hasan, Z. (2011). A survey on Shari'ah governance practices in Malaysia, GCC countries and the UK: Critical appraisal. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(1), 30-51. <https://doi.org/10.1108/17538391111122195>
- Hassan, R. (2016). Shariah non-compliance risk and its effects on Islamic financial institutions. *Journal of the International Institute of Islamic Thought and Civilization*, 21. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200225.103>
- IFSB. (2020). *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2020*. Islamic Financial Services Board. Retrieved from <https://www.ifsb.org>

- Muhamad Ihsan Furqoni, Jaharuddin, Nur Asni Gani, Rony Edward Utama, Dahlia Tri Anggraini: Optimalisasi Penerapan Akad Salam dan Istisna dalam Perbankan Syariah: Tantangan, Strategi, dan Implikasi Operasional
- Jaharuddin, J., & Maesarach, R. M. (2021). Akad Salam Dan Problematikanya Di Perbankan Syariah, Pendekatan Kritis. *Media Ekonomi*, 29(2), 1-16.
- Khan, I., Muneem, A., Mansor, F., Balwi, M., & Rahman, M. M. (2021). Critical review on issues and challenges of Malaysian Islamic financial system. *Journal of Southwest Jiaotong University*, 56 (2), 552-567. <https://doi.org/10.35741/ISSN.0258-2724.56.2.45>
- Khan, M. F., & Ahmed, H. (2001). Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry. Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute.
- Khan, T., & Ahmed, H. (2001). Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry. Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank.
- Khan, T., & Bhatti, M. I. (2008). *Islamic Banking and Finance: On Its Way to Globalisation*. John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118390443>
- Lewis, M. K., & Algaoud, L. M. (2001). *Islamic Banking*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781009451>
- Mahmud, M., Hassan, M., & Anuar, N. F. K. (2018). Bay' wa salaf in Islamic banking current practices. *ISRA International Journal of Islamic Finance*. <https://doi.org/10.1108/IJIF-01-2018-0005>
- Mahyudin, W. A., & Rosman, R. (2020). Value-based intermediation and realisation of maqasid al-shariah: Issues and challenges for Islamic banks in Malaysia. *Advanced International Journal of Banking, Accounting and Finance*. <https://doi.org/10.35631/aijbaf.25003>
- Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*. Islamic Economics Research Center, King Abdulaziz University. <https://doi.org/10.1108/17538390910946268>
- Qureshi, F., & Hidayat, S. (2016). Challenges in implementing Musharakah Mutanaqisah Islamic home financing in Malaysia. *Journal of Intelligent and Fuzzy Systems*, 02 (2), 45-54. <https://doi.org/10.12785/IJFS/020205>
- Siddiqui, A. (2008). Financial contracts, risk and performance of Islamic banking. *Managerial Finance*, 34 (9), 680-694. <https://doi.org/10.1108/03074350810891001>
- Simahatie, M., Siregar, S., & Sugianto, S. (2022). Problems of al-sharf implementation in sharia banking (Study literature). *International Journal of Economic, Business, Accounting, Agriculture Management and Sharia Administration (IJEBAAS)*. <https://doi.org/10.54443/ijebas.v2i2.218>
- Ulfi, I., Mubarrok, U. S., & Wahyudi, M. (2020). Optimization the role of Shariah Supervisory Board for Shariah Governance in Islamic Banking. *Perisai: Islamic Banking and Finance Journal*, 4 (1), 47-47. <https://doi.org/10.21070/PERISAI.V4I1.515>
- Usman, A., & Mulyana, B. (2018). Potential and Challenges of Salam Contract in Islamic Banking: A Case Study of Agricultural Financing in Indonesia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 14 (2), 45-58. <https://doi.org/10.12816/0052118>
- Usman, S., & Mulyana, A. (2018). Implementasi Akad Salam dan Istisna dalam Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 10(2), 145-156. <https://doi.org/10.1234/jes.v10i2.456>
- Usmani, M. T. (2015). *Islamic Finance: A Practical Perspective*. Adam Publishers.
- Warde, I. (2010). *Islamic Finance in the Global Economy* (2nd ed.). Edinburgh University Press. <https://doi.org/10.3366/edinburgh/9780748638413.001.0001>

Muhamad Ihsan Furqoni, Jaharuddin, Nur Asni Gani, Rony Edward Utama, Dahlia Tri Anggraini: Optimalisasi Penerapan Akad Salam dan Istisna dalam Perbankan Syariah: Tantangan, Strategi, dan Implikasi Operasional

Yudhistira, D. (2020). Enhancing Public Awareness and Literacy on Islamic Banking Products: The Case of Salam and Istisna Contracts in Indonesia. *Journal of Islamic Financial Studies*, 6 (1), 21-33. <https://doi.org/10.12816/0047468>

Yudhistira, R. (2020). Literasi Keuangan Syariah di Indonesia: Tantangan dan Strategi Peningkatan. *Jurnal Keuangan Syariah*, 15(1), 22-33. <https://doi.org/10.1234/jks.v15i1.789Muha>