

IMPLEMENTASI PEMBIYAAAN SALAM DENGAN PENDEKATAN HIBIHYBIRD CONTRACT

Desi Ratna Sari¹, Muhammad Aizad², Rani Asnidar Daulay³

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Bengkalis

Email: desiratnasari31311@gmail.com¹, muhammadaizad011@gmail.com²,

raniasnidardly@gmail.com³

Abstract

The purpose of this study is to analyze the implementation of salam financing using the hybrid contract approach to support agricultural businesses. This type of research is constructive qualitative. The data analysis used follows the concept given by Miles and Huberman. The results of this study indicate that salam bil wakalah financing is one of the innovative concepts of salam financing products, globally this salam financing innovation is in accordance with Islamic principles. In Islamic principles it prohibits interest, deliberate speculation, ambiguity and manipulative transactions. Salam bil wakalah financing still needs to be dissected in detail regarding the scheme and steps before or after the contract agreement, so if it is different from the standard salam financing contract stipulated in the DSN-MUI fatwa, then it must be dissected in detail, is there an element of usury, gharar, and maysir.

Keywords : Salam Accounting, Hybrid contract, Salam financings.

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi pembiayaan salam dengan pendekatan hybrid contract untuk mendukung bisnis pertanian. Jenis penelitian ini adalah konstruktif kualitatif. Analisa data yang digunakan mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Huberman. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan salam bil wakalah adalah salah satu konsep inovasi dari produk pembiayaan salam, secara global inovasi pembiayaan salam ini sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Di dalam prinsip-prinsip Islam melarang adanya bunga, spekulasi yang disengaja, ketidakjelasan dan manipulatif dalam transaksi. Pembiayaan salam bil wakalah ini masih perlu dibedah secara rinci tentang skema dan langkah-langkah sebelum atau setelah perjanjian kontrak, jadi jika berbeda dengan standar kontrak pembiayaan salam yang diatur dalam fatwa DSN-MUI, maka harus dibedah secara detail, apakah ada unsur riba, gharar, dan maysir.

Kata Kunci: Akuntansi Salam, Hybrid contract, pembiayaan salam.

Corresponding Author; Rani Asnidar Daulay
E-mail: raniasnidardly@gmail.com



Pendahuluan

Pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia cukup baik, berdasarkan statistik perbankan syariah yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (selanjutnya disebut OJK), pada tahun 2000 bank syariah memiliki 2 Bank Umum Islam (selanjutnya disebut sebagai BUS) termasuk Bank Muamalat Indonesia atau BMI dan Bank Syariah Mandiri atau BSM. Perbankan syariah mengalami pertumbuhan yang cepat di mana pada tahun 2019 data menunjukkan bahwa bank syariah telah memiliki 12 BUS, termasuk BMI, BSM, BSMI, BRI Syariah, Bank Bukopin Syariah, Bank Victoria Syariah, BPD Jawa barat Banten Syariah, Panin Syariah Bank, PT. BCA Syariah, PT. BTPN Syariah dan PT. Maybank Syariah Indonesia dan 22 UUS (Unit Bisnis Syariah) dan 162 BPRS (Bank Pembiayaan Masyarakat Syariah).

Pesatnya pertumbuhan perbankan syariah juga disertai dengan pengembangan jenis produk dan variasi dalam kontrak sesuai dengan prinsip syariah. Namun ada masalah signifikan yang dihadapi perbankan syariah, yaitu komposisi produk pembiayaan yang masih didominasi oleh murabahah. Terdapat perbedaan yang signifikan antara komposisi pembiayaan yang diberikan oleh Bank Umum Syariah dan Unit Bisnis Syariah dengan kontrak murabahah sebagai kontrak jual beli dengan komposisi tertinggi dan menganggap kontrak sebagai kontrak jual beli dengan komposisi terendah yaitu nol rupiah. Keberadaan perjanjian diakui karena dalam data statistik perbankan syariah selalu terungkap dalam setiap laporannya. Namun, sangat disayangkan bahwa kontrak salam tidak berlaku untuk perbankan syariah. Sejak 2002 hingga saat ini, pembiayaan salam di Bank Umum Syariah dan Unit Bisnis Syariah tidak tersedia sama sekali (Ningsih & Wardayati, 2016) Pembiayaan salam secara hukum adalah halal, manfaat lain yang bisa didapatkan oleh pembeli adalah dalam bentuk agunan untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan pada waktu yang diinginkan. Selain itu, pembeli akan mendapatkan harga yang cenderung lebih baik daripada pembelian saat ia membutuhkan barang. Manfaat lain juga akan diperoleh oleh penjual, termasuk penjual mendapatkan modal untuk menjalankan bisnisnya dengan cara halal sehingga penjual dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya tanpa harus membayar riba. Untuk mengatasi masalah pembiayaan dengan kontrak salam, upaya yang komprehensif dapat dibuat mengenai inovasi yang terkait dengan pembiayaan salam termasuk: 1. Pembiayaan salam bilakwalah; 2. Pembiayaan salam bil mudabahabah. Kedua inovasi pembiayaan salam ini berfokus pada perawatan aset salam setelahakhir perjanjian salam. Dimana dalam pembiayaan salam ini bank sebagai pembeli dantidakberniat untuk membuat aset salam sebagai persediaan, bank memerlukan strategi untuk menjual kembali aset salam (Ningsih & Wardayati, 2016). Studi ini menganalisis implementasi pembiayaan salam dengan pendekatan hybrid contract untuk mendukung bisnis pertanian.

Hybrid Contract merupakan bagian dari bentuk ijtihad yang dibangun dalam rangka mengembangkan fungsi dan produk yang ada di Perbankan Syari'ah, sehingga Perbankan syari'ah dapat memenuhi kebutuhan transaksi ekonomi masyarakat muslim modern saat ini, sehingga perlu adanya inovasi pengembangan akad yang tetap sesuai dengan kaidah syari'ah. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui jenis transaksi yang menggunakan Hybrid Contract khususnya pada wilayah Perbankan Syari'ah, dan dianalisis dari sudut pandang hukum ekonomi Islam (fiqh mu'amalah). Metode yang digunakan yaitu metode yuridis normatif dengan menggunakan data dari sumber hukum primer maupun sekunder, sehingga ditemukan kesesuaian atau perbedaan terhadap teori dan fakta transaksi ekonomi di Perbankan Syariah di Indonesia

Salah satu parameter untuk menilai suatu produk apakah telah memenuhi prinsip syariah atau tidak adalah dengan memperhatikan akad-akad dan berbagai ketentuannya yang digunakan dalam produk tersebut. Produk-produk dalam kegiatan keuangan syariah, jika terhadapnya dilakukan al-takyif al-fiqi, beberapa atau bahkan sebagian terbesar ternyata mengandung beberapa akad. Sebagai contoh, dalam transaksi kartu kredit syariah terdapat akad ijarah, qardh, dan kafalah; obligasi syariah mengandung sekurang-kurangnya akad mudharabah (atau ijarah) dan wakalah, serta terkadang disertai kafalah atau wa'd; Islamic Swap mengandung beberapakali akad tawarruq, bai', wakalah, sharf dan terkadang atau selalu disertai wa'd, dana talangan haji mengandung akad ijarah dan qard. Dalam setiap transaksi, akad-akad tersebut dilakukan secara bersamaan atau setidaknya-tidaknya setiap akad yang terdapat dalam suatu produk tidak bisa ditinggalkan, karena kesemuanya merupakan satu kesatuan. Transaksi seperti itulah yang dalam tulisan ini diistilahkan dengan "Multi Akad" yang kini dalam peristilahan fiqh muamalat kontemporer (fiqh al-mu'amalat al-maliyah al-mu'ashirah) disebut dengan al-'uqud al-murakkabah.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah konstruktif kualitatif. Pendekatan kualitatif Konstruktive digunakan untuk membangun pernyataan berdasarkan perspektif pengetahuan (misalnya makna yang berasal dari pengalaman individu) (Creswell, 2003). Pendekatan konstruktif kualitatif digunakan untuk menjelaskan bagaimana menerapkan pembiayaan salam dengan pendekatan hybrid contract untuk mendukung bisnis pertanian. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Huberman. Langkah-langkah yang dilakukan dalam proses analisis data sebagai berikut: 1) Pengumpulan data adalah data yang telah diperoleh melalui teknik wawancara dan dokumentasi yang dikumpulkan untuk membangun model yang kredibel, 2) Pengurangan data adalah proses pemilihan, dengan fokus pada penyederhanaan data yang masih mentah dari catatan yang diperoleh. Dengan cara meringkas data, akan diklasifikasikan, mengarahkan, dan membuang data yang tidak relevan akan disimpulkan. Jika masalah ditemukan bertambah maka akan melakukan pengkodean untuk setiap Keterangan yang diperoleh. 3) Penyajian data yaitu proses ketika data yang dibutuhkan telah siap untuk menggunakannya untuk mengatur presentasi. Bentuknya bisa berupa teks naratif, grafik, grafik atau matriks. 4) Upaya kesimpulan dilakukan terus menerus. Semakin banyak data diperoleh dan diproses, kesimpulan yang diperoleh akan lebih rinci dan kuat.

Hasil dan Pembahasan

Dalam bahasa Indonesia, kata akad (arab; عقد (mempunyai arti perjanjian, kontrak. Berakad berarti mengikat perjanjian (kontrak)⁶. Istilah kata akad berasal dari bahasa Arab yang berarti mengikat (tali), menetapkan (jual beli, sumpah), membangun. Sehingga akad dapat berarti perikatan atau janji.⁷ Sedangkan menurut istilah, akad adalah “Pertemuan ijab dan kabul sebagai pernyataan kehendak dua pihak atau lebih untuk melahirkan suatu akibat hukum pada objeknya¹

Berdasarkan hasil penelitian, untuk mengatasi permasalahan pembiayaan dengan akad salam dapat dilakukan upaya komperhensif dengan inovasi pembiayaan salam dengan pendekatan hybrid contract diantaranya Pembiayaan *salam bil wakalah* dan Pembiayaan *salam bil mudharabah*

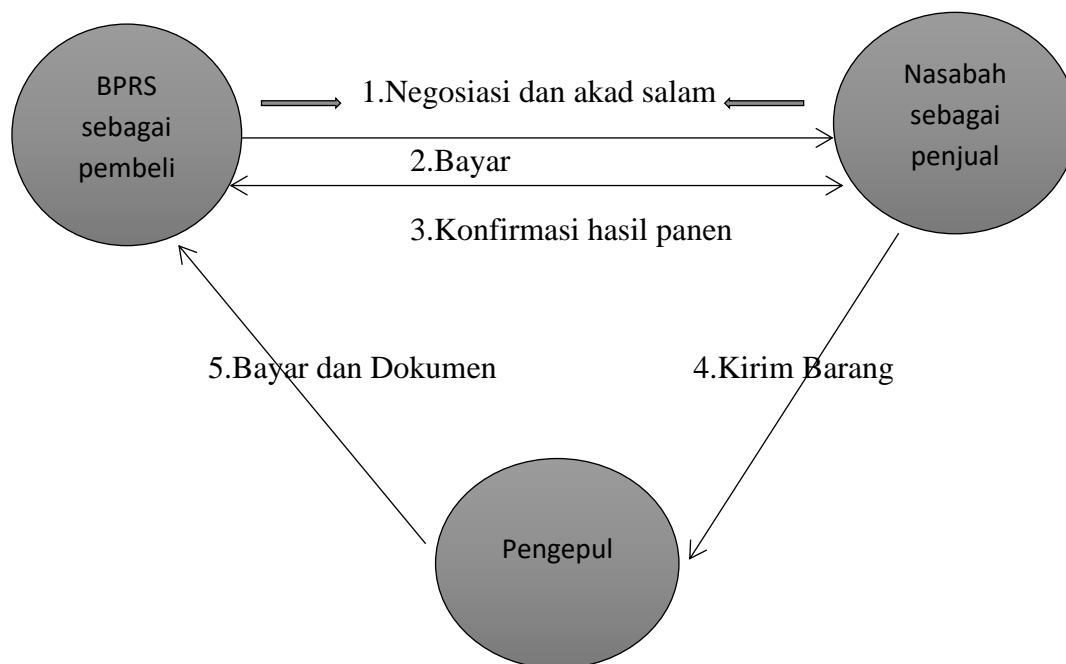
sebagai pembeli dan tidak berniat menjadikan aset salam sebagai persediaan, maka bank memerlukan strategi untuk menjual kembali aset salam. Untuk membangun model bisnis, (Osterwalder & Yves, 2013) mengatakan ada sembilan basic building blocks yang harus diperhatikan. Sembilan unsur tersebut adalah key activities, key partnership, key resources, value propositions, customer relationship, channels, customer segment, cost structure, dan revenue streams. Berikut uraian mengenai kedua inovasi pembiayaan salam tersebut

Pembiayaan Salam Bil Wakala

Pembiayaan salam bil wakalah adalah pembiayaan salam dimana penjualan kembali aset salam dengan menggunakan sistem wakalah. Dalam pembiayaan salam ini, nasabah yang menghubungi bank adalah nasabah dengan profesi sebagai petani/produsen. Sehingga dalam hal ini bank sebagai pembeli, jika pihak bank menyanggupi untuk

¹ Syamsul Anwar, Hukum Perjanjian Syariah (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007) hlm.68

membiauyainya. Namun tujuan bank dalam membeli aset salam tersebut bukanlah untuk dijadikan sebagai persediaan, maka bank menjual kembali aset salam tersebut dengan sistem wakalah yaitu melimpahkan kekuasaan atas aset salam untuk dijual kembali, yang menerima kuasa dalam hal ini yaitu nasabah bai salam yang bersangkutan. Pembiayaan salam bil wakalah dalam pelaksanaannya berpedoman pada Fatwa DSN Nomor 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang ketentuan jual beli salam dan Fatwa DSN Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah. Berikut skema atas pembiayaan salam bil wakalah tersebut;



GAMBAR. 1

Sekema pembiayaan salam bil wakalah

Keterangan:

1. Pihak BPRS dan nasabah negosiasi dan menyepakati akad salam
2. BPRS membayar penuh kepada nasabah
3. Nasabah konfirmasi atas hasil panen
4. Nasabah mengirim hasil panen kepada pengepul
5. Pengepul membayar penuh kepada BPRS

Gambar 1 menunjukkan skema pembiayaan salam bil wakalah dimana skema pembiayaan salam bil wakalah pernah diterapkan oleh BPRS Bumi Rinjani Probolinggo. Namun pembiayaan salam bil wakalah yang dimaksud disini terdapat perbedaan dengan salam bil wakalah yang pernah diterapkan oleh BPRS Bumi Rinjani Probolinggo. Perbedaannya terletak pada saat proses penyerahan uang dan dokumen hasil penjualan aset salam milik BPRS. Jadi pembayaran atas

aset salam dilakukan secara langsung antara pembeli/pengepul dengan pihak BPRS.

Berakhirnya akad salam pada saat nasabah bai 'al salam panen dan hasil panen sesuai dengan kesepakatan. Setelah panen nasabah bai 'al salam menghubungi pihak bank untuk dilakukan proses pelunasan sesuai dengan kesepakatan diawal. Jika barang sesuai dengan kesepakatan, maka hasil panen yang menjadi hak bank dititipkan kepada nasabah bai 'al salam yang bersangkutan untuk dijual kembali dengan menggunakan sistem wakalah. Disamping itu, pihak bank harus memiliki catatan yang jelas mengenai aset salam mengenai stock aset salam, hasil penjualan disertai dengan bukti nota penjualannya. Setelah aset salam tersebut berhasil dijual maka nasabah bai salam melakukan konfirmasi kepada pihak bank atas siapa pembeli yang telah membelinya. Uang hasil penjualan aset salam milik bank disertai dengan nota penjualan oleh pembeli diserahkan langsung kepada BPRS dimana waktu dan tempat sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Sehingga dengan cara seperti ini pihak bank tidak harus memiliki gudang atau tempat penyimpanan aset salam.

Hal terpenting yang harus diperhatikan dalam pembiayaan salam bil wakalah adalah titik akad harus terpisah, namun diperkuat dengan wa'd. Dimana wa'd ini sesuai dengan Fatwa DSN No.85/DSN-MUI/XII/2012 bahwa janji (wa'd) sering digunakan dalam transaksi keuangan dan bisnis yang bersifat tunggal, paralel dan/atau dalam transaksi yang multi akad (al-'uqud al-murakkabah). Sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Achmad Zaky selaku Chairman of Islamic Finance and Accounting Studies (IFAS), Universitas Brawijaya bahwa model pembiayaan salam bil wakalah rawan atau beresiko ta'alluq atau hielah (siasat agar seolah-olah sesuai syariah), dimana titik kerawanan tersebut adalah kapan akad salam bil wakalah ini berlangsung. Misalkan pada saat diawal akad atau bersamaan dengan akad salam dilangsungkan, maka disinilah letak problemnya. Sehingga akad tersebut perlu dipisah, dimana diperlukan solusi tambahan berupa wa'ad. Meskipun Bapak Achmad Zaky memiliki catatan pribadi bahwa munculnya Fatwa DSN No.85 tersebut beresiko terjadi berbagai "kekacauan" syar'i dan kerawanan ta'alluq, namun dalam hal ini terkait masalah fiqh dan ijtihad, maka asumsi dari Bapak Achmad Zaky adalah bahwa DSN sudah memfatwakan maka bisa dikatakan Mubah/halal. Maka hal ini memperkuat konsep pembiayaan salam bil wakalah dimana titik akad harus terpisah namun diperkuat dengan wa'd.

Berikut ini uraian mengenai sembilan basic building blocks untuk pembiayaan salam, penjualan kembali aset salam dengan sistem wakalah:

1. Key activities, karena nasabah yang mengajukan pembiayaan salam adalah petani, maka bank sebagai pembeli jika menyanggupi pembiayaan salam tersebut. Bank membuat kontrak dengan petani untuk membeli hasil pertaniannya dengan kualitas, kuantitas dan harga yang telah disepakati diabil. Setelah itu, bank menjual kembali hasil pertanian tersebut dengan menggunakan sistem wakalah. Dimana pihak yang menerima kuasa tersebut adalah nasabah bai salam yang bersangkutan.

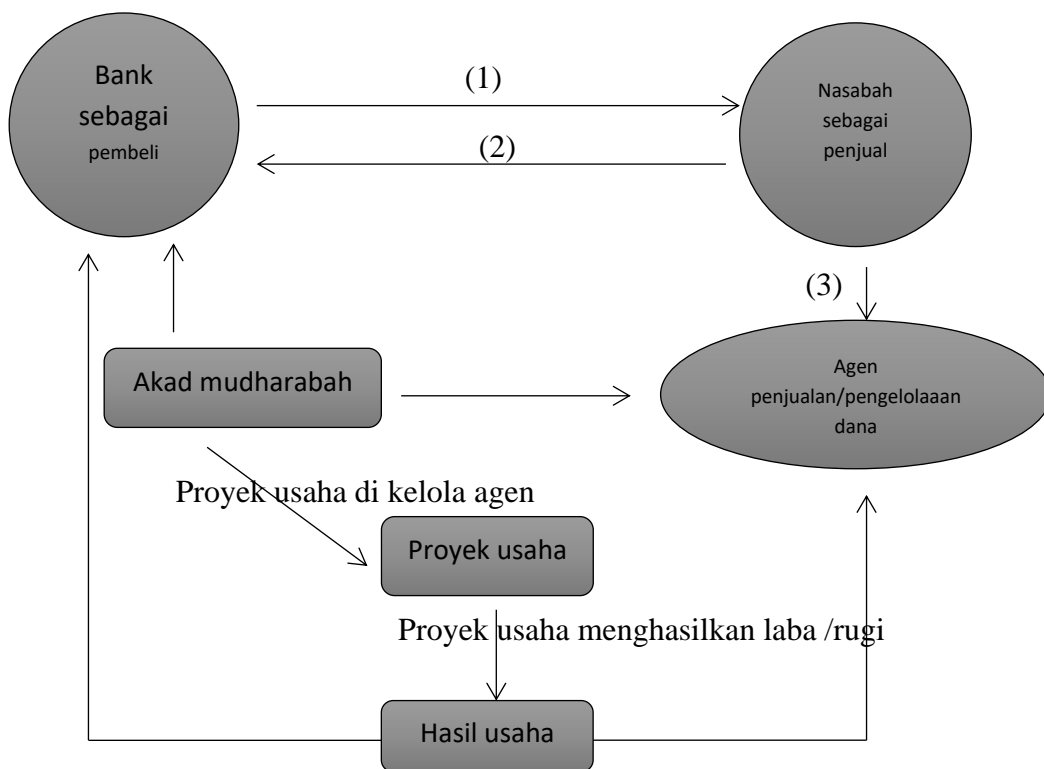
2. Key partnership, agar pembiayaan salam ini berjalan optimal, maka bank disarankan untuk mempunyai patner.
3. Key resources, sumber daya yang dibutuhkan adalah financial resources. Dalam pembiayaan salam, bank harus membayar secara penuh diabil atas aset salam yang dipesan.
4. Value propositions, dalam produk pembiayaan dengan akad salam memiliki value propotitions yang unik dimana masa pembiayaan yang cukup singkat yaitu dua sampai dengan enam bulan.
5. Clients relationship, salah satu strategi pemasaran untuk meningkatkan keuntungan, pendapatan, memperoleh nasabah baru serta mempertahankan loyalitas nasabah adalah dengan membangun hubungan baik dengan para nasabah yang dimiliki. Dalam hal ini bank dapat mengimplementasikan call center dan atau personal assistance yaitu berinteraks langsung dengan nasabah maupun calon nasabah. Jadi pihak bank dapat menawarkan secara langsung pembiayaan salam mengenai langkah-langkah dalam pembiayaan tersebut, kelebihan beserta keuntungannya
6. Channels, untuk memperoleh partner network yang memiliki kredibilitas yang baik misalkan melalui forum atau komunitas profesional.
7. Clients segment, dalam hal produk pembiayaan ini secara khusus adalah petani, namun produsen barang industri juga dapat menggunakan produk pembiayan salam.
8. Cost structure, yaitu jenis dan besarnya biaya yang harus dibayar oleh perusahaan dalam rangka memproduksi dan menjual barang atau jasa. Dalam penyaluran pembiayaan salam, biaya yang timbul adalah biaya pembelian hasil pertanian yang dilakukan secara penuh dimuka. Sedangkan untuk penjualan kembali aset salam tersebut, bank menggunakan sistem wakalah sehingga bank dapat terhindar dari biaya-biaya, misalkan biaya tenaga kerja, biaya transportasi untuk mengangkut barang, biaya pemeliharaan, dan lain-lain.
9. Revenue flows, untuk produk pembiayaan salam, bank akan mendapatkan aliran pendapatan dari hasil penjualan aset salam.

Keuntungan menggunakan pembiayaan salam bil wakalah adalah Pihak bank tidak harus memiliki gudang atau tempat penyimpanan aset salam, dengan demikian pihak bank dapat terhindar dari biaya-biaya, misalkan biaya tenaga kerja, biaya transportasi untuk mengangkut barang, biaya pemeliharaan, dan lain-lain. Sedangkan kelemahannya adalah default atau kelalaian, nasabah lalai dalam menjaga aset salam yang dititipkan oleh pihak bank, sehingga dapat menyebabkan nilai aset salam tersebut turun; side streaming yaitu nasabah bai salam menggunakan modal salam tidak seperti yang disebutkan dalam kontak.

Pembiayaan Salam Bil Mudharabah

Pembiayaan salam bil mudharabah adalah sistem pembiayaan salam, dimana hasil dari proses pembiayaan salam yaitu aset salam diserahkan kepada agen penjual yang telah ditunjuk oleh bank, dimana akad yang digunakan antara

agen dan bank menggunakan akad mudharabah. Jadi sebelum adanya transaksi pembiayaan salam, pihak bank telah melakukan kerjasama dengan agen penjualan dengan menggunakan akad Mudharabah. Dengan menggunakan akad mudharabah artinya pemilik dana dalam hal ini adalah bank melakukan akad kerjasama dengan agen untuk melakukan kegiatan usaha, laba dibagi atas dasar nisbah bagi hasil menurut kesepakatan kedua belah pihak, sedangkan bila terjadi kerugian akan ditanggung oleh pemilik dana kecuali disebabkan oleh misconduct, negligence, atau violation oleh pengelola dana. Pembiayaan salam bil mudharabah merupakan dua akad yang terpisah. Dimana pembiayaan salam bil mudharabah yang dimaksud dalam konsep ini dilaksanakan sesuai dengan Fatwa DSN Nomor 05/DSN-MUI/IV/2000 yang berisi tentang ketentuan jual beli salam dan Fatwa DSN Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (qiradh). pembiayaan salam bil mudharabah dapat digambarkan dengan skema berikut:



Gambar 2. Skema Pembiayaan Salam bil mudharabah

Keterangan:

1. Pihak bank dan nasabah menyepakati akad salam
2. Bank membayar penuh kepada nasabah

3. Nasabah menyerahkan hasil produksinya kepada agen yang telah ditunjuk oleh bank

Pada Gambar 2 menunjukkan skema dari pembiayaan salam bil mudharabah dimana bank melakukan akad mudharabah dengan pengelola aset salam yang bertindak sebagai agen penjualan. Agen penjualan bertindak sebagai pengepul, yaitu menjual kembali aset salam kepada pedagang atau konsumen secara langsung. Apabila proyek usaha menghasilkan keuntungan maka keuntungan tersebut dibagi sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan sebelumnya, misalkan bank dan agen dengan perbandingan 60:40. Apabila mengalami kerugian maka kerugian tersebut ditanggung sepenuhnya oleh pemilik dana (yakni bank). Selanjutnya apabila ada nasabah mengajukan pembiayaan salam, maka bank melakukan akad salam kepada nasabah, dan bank menyerahkan modal salam secara penuh di awal dengan ketentuan harga, kualitas, kuantitas barang yang jelas, dimana harga tersebut merupakan harga dibawah harga pasar (harga pengepul).

Setelah nasabah bai salam akan melunasi pembiayaannya, jika barang sesuai dengan kesepakatan diawal, maka nasabah bai salam menyerahkan barang hasil produksinya tersebut kepada agen penjualan yang telah ditunjuk sebelumnya oleh bank. Catatan penting mengenai produk pembiayaan salam bil mudharabah adalah pembiayaan salam bil mudharabah merupakan dua akad yang terpisah dan harus dipastikan terhindar dari ta'alluq. Seperti yang telah dituturkan oleh bapak Achmad Zaky bahwa jika pembiayaan salam bil mudharabah sebagai satu kesatuan akad (titik transaksinya bersamaan) maka tidak pas, kurang sesuai dengan ketentuan karakteristik transaksi syariah pada KDPPLKS terkait adanya gharar (ketidakpastian). Jadi dalam pembiayaan salam bil mudharabah, kedua akad harus terpisah dan harus dipastikan terhindar dari ta'alluq.

-spasi-

Kesimpulan

Studi ini mengeksplorasi implementasi produk pembiayaan salam dengan pendekatan hybrid contract. Pembiayaan salam bil wakalah adalah salah satu konsep inovasi dari produk pembiayaan salam. Menurut peneliti, secara global pembiayaan inovasi salam, pembiayaan salam bil wakalah; sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Di mana ada keindahan dalam prinsip-prinsip Islam yang melarang unsur komersial yang barangnya najis; bunga; perjudian dan spekulasi yang disengaja; ketidakjelasan dan manipulatif dalam transaksi tetapi masih perlu dibedah secara rinci tentang skema dan langkah-langkah sebelum atau setelah perjanjian kontrak, jadi jika berbeda salam standar kontrak diatur dalam fatwa DSN-MUI harus dibedah satu per satu, apakah ada unsur riba, gharar, dan maysir. Penelitian ini belum membedah secara detail mengenai konsep pembiayaan salam bil wakalah dan pembiayaan salam bil mudharabah mengenai skema dan setiap langkah-langkahnya sebelum akad atau sesudah akad.

Daftar Pustaka

Marizal, Muhammad, and Fahrul Hamdani Khoerudin. "Konsep Hybrid Contract Dalam Studi Perbandingan." *Literasi Hukum* 4.2 (2020): 21-33.

- Ningsih, Wiwik Fitria, and Yuniorita Indah Handayani. "IMPLEMENTASI PEMBIYAAAN SALAM DENGAN PENDEKATAN HYBIRD CONTRACT." *JABE (Journal of Applied Business and Economics)* 6.3 (2020): 181-194.
- Nurdin Usman, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*, Grasindo, Jakarta, 2002, Hal. 70
- Purwanti, Titik, et al. "Manajemen Pembiayaan Salam." *Jurnal Education and Economics* 2.03 (2019): 276-291.
- Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007) hlm.68
- Yunus, Muhammad. "Hybrid Contract (Multi Akad) dan Implementasinya di Perbankan Syariah." *Tahkim* 2.1 (2019): 335033.