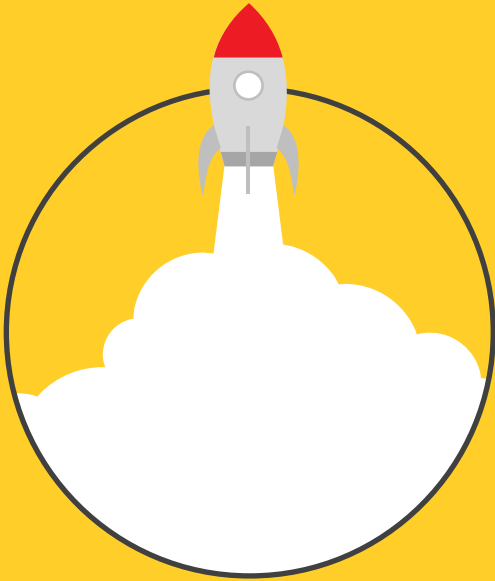


Salam & Risiko Keuangan



Rama Imandani, SE. ME

Salam



- Salam adalah akad jual beli di mana pembayaran dilakukan di muka (tunai) untuk barang yang akan diserahkan di masa depan.
- Dalam akad Salam, pembeli membayar harga barang secara penuh di awal transaksi, sementara penjual berjanji untuk menyerahkan barang pada waktu yang telah disepakati di kemudian hari.

Prinsip Dasar Salam



1. **Pembayaran di Muka** : Pembeli melakukan pembayaran penuh untuk barang yang akan diterima di masa depan. Pembayaran ini dilakukan secara tunai pada saat akad Salam dilakukan.
2. **Penyerahan Barang di Masa Depan** : Barang yang dibeli akan diserahkan kepada pembeli pada waktu yang telah disepakati di masa depan. Penjual harus memastikan bahwa barang dapat disediakan sesuai dengan spesifikasi dan waktu yang telah disepakati.



Prinsip Dasar Salam



3. **Spesifikasi Barang** : Barang yang dibeli melalui akad Salam harus memiliki spesifikasi yang jelas dan terperinci, termasuk kualitas, kuantitas, dan jenis barang. Hal ini untuk menghindari ketidakpastian dan sengketa.
4. **Waktu Penyerahan** : Penyerahan barang harus dilakukan dalam waktu yang telah disepakati antara pembeli dan penjual. Waktu penyerahan harus realistis dan sesuai dengan kemampuan penjual untuk menyediakan barang tersebut.



Proses Akad Salam



01

Negosiasi dan Kesepakatan : Pembeli dan penjual bernegosiasi mengenai spesifikasi barang, harga, dan waktu penyerahan. Setelah kesepakatan tercapai, akad Salam dibuat.

02

Pembayaran di Muka : Pembeli melakukan pembayaran penuh sesuai dengan harga barang yang telah disepakati pada saat akad Salam dilakukan.

03

Penyediaan Barang : Penjual bertanggung jawab untuk menyediakan barang sesuai dengan spesifikasi dan pada waktu yang telah disepakati. Penjual harus memastikan bahwa barang tersedia dan memenuhi persyaratan yang disepakati.

04

Penyerahan Barang : Barang diserahkan kepada pembeli pada waktu yang telah ditentukan. Jika penjual gagal menyerahkan barang sesuai dengan kesepakatan, penjual harus mengembalikan uang yang telah dibayar oleh pembeli.

Kelebihan Akad Salam

1. **Meningkatkan Likuiditas** : Akad Salam memungkinkan penjual untuk memperoleh dana tunai di awal, yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional atau modal kerja.
2. **Memfasilitasi Perencanaan** : Dengan adanya kesepakatan waktu penyerahan, baik pembeli maupun penjual dapat merencanakan dan mengatur kegiatan mereka dengan lebih baik.
3. **Mendukung Pertanian dan Produksi** : Akad Salam sering digunakan dalam sektor pertanian dan produksi untuk mendapatkan dana sebelum musim panen atau produksi, yang membantu petani dan produsen dalam mengelola modal.
4. **Mengurangi Risiko Fluktuasi Harga** : Pembeli dan penjual mengunci harga di awal transaksi, sehingga mengurangi risiko fluktuasi harga barang di masa depan.



Risiko Dalam Akad Salam



1. Risiko Penyerahan Barang

- **Definisi** : Risiko ini terjadi jika penjual tidak dapat menyediakan barang sesuai dengan spesifikasi atau pada waktu yang telah disepakati.
- **Penyebab** : Masalah produksi, penurunan kualitas barang, atau masalah logistik.
- **Dampak** : Pembeli mungkin tidak menerima barang yang dijanjikan dan berpotensi mengalami kerugian.



Risiko Dalam Akad Salam

2. Risiko Kualitas Barang



- **Definisi** : Risiko ini berkaitan dengan kualitas barang yang diserahkan tidak sesuai dengan spesifikasi yang disepakati.
- **Penyebab** : Penjual tidak mematuhi spesifikasi yang disepakati atau terjadi kerusakan selama proses produksi.
- **Dampak** : Pembeli menerima barang yang tidak sesuai dengan harapan dan kesepakatan, mengakibatkan ketidakpuasan atau sengketa.



Risiko Dalam Akad Salam



3. Risiko Keterlambatan Penyerahan

- **Definisi** : Risiko ini terjadi jika penjual terlambat dalam menyerahkan barang pada waktu yang telah disepakati.
- **Penyebab** : Keterlambatan produksi, masalah distribusi, atau faktor-faktor eksternal.
- **Dampak** : Pembeli mungkin tidak mendapatkan barang pada waktu yang dibutuhkan, dan ini dapat mempengaruhi perencanaan dan penggunaan barang tersebut.



Risiko Dalam Akad Salam



4. Risiko Pembayaran di Muka

- **Definisi** : Risiko ini terjadi jika pembeli membayar di muka tetapi penjual tidak memenuhi kewajibannya.
- **Penyebab** : Penjual tidak dapat memenuhi komitmen atau mengalami masalah keuangan.
- **Dampak** : Pembeli berisiko kehilangan uang yang telah dibayar jika barang tidak diserahkan.



Risiko Dalam Akad Salam

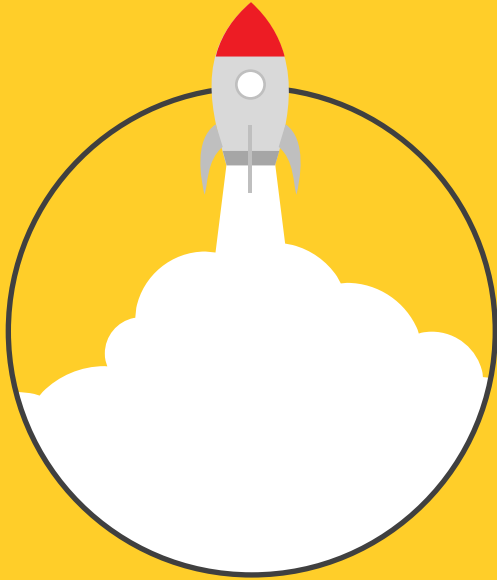


5. Risiko Perubahan Harga

- **Definisi** : Risiko ini terkait dengan kemungkinan perubahan harga barang antara saat pembayaran dan waktu penyerahan.
- **Penyebab** : Fluktuasi harga pasar atau perubahan kondisi ekonomi.
- **Dampak** : Jika harga barang turun atau naik secara signifikan, penjual atau pembeli mungkin mengalami kerugian atau keuntungan yang tidak diinginkan.

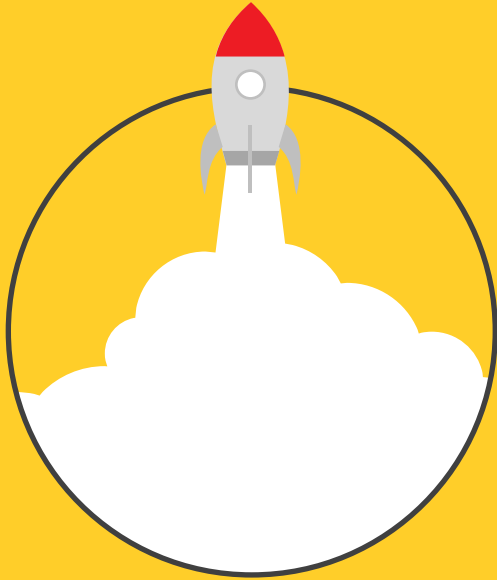


Strategi Mitigasi Risiko dalam Salam



1. **Dokumentasi yang Jelas** : Menyusun kontrak Salam yang jelas dan rinci, termasuk spesifikasi barang, harga, dan waktu penyerahan untuk mengurangi kemungkinan sengketa.
2. **Verifikasi Kualitas dan Ketersediaan** : Memastikan bahwa barang yang akan diserahkan sesuai dengan spesifikasi dan kualitas yang diharapkan, serta memverifikasi ketersediaan barang sebelum melakukan akad.
3. **Pengaturan Waktu yang Realistis** : Menentukan waktu penyerahan yang realistis dan sesuai dengan kapasitas penjual untuk memastikan bahwa barang dapat diserahkan tepat waktu.

Strategi Mitigasi Risiko dalam Salam



4. **Komunikasi yang Baik** : Menjaga komunikasi yang baik antara pembeli dan penjual untuk menyelesaikan masalah yang mungkin timbul selama periode antara pembayaran dan penyerahan barang.
5. **Perencanaan dan Pengelolaan Risiko** : Melakukan perencanaan dan pengelolaan risiko yang baik untuk mengatasi potensi masalah yang dapat mempengaruhi kemampuan penjual dalam memenuhi komitmen.



Thank you