

**PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK
CICIL EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS
PADA BSI KCP PARE SUPRATMAN**

SKRIPSI



Oleh:

Dina Candra Wigati

NIM 40219019

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

**PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK
CICIL EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS
PADA BSI KCP PARE SUPRATMAN**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Menenuhi Sebagian Syarat guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S-1)**



Oleh:

Dina Candra Wigati

NIM 402190199

Pembimbing:

Ridho Rokamah, M.S.I

NIP. 197412111999032002

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dina Candra Wigati

NIM : 402190199

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK CICIL EMAS
UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA BSI KCP PARE
SUPRATMAN

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian sendiri/karya saya sendiri, kecuafan bagian
tertentu yang dirujuk dari sumbernya.

Ponorogo, 29 Maret 2023

Pembuat Pernyataan



Dina Candra Wigati

NIM. 402190199



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NAMA MAHASISWA	NIM	JURUSAN	JUDUL
Dina Candra Wigati	402190199	Perbankan Syariah	Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman

telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 29 Maret 2023

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Muhtadin Amri, M.S.AK
NIP. 198907102018011001

Menyetujui,
Pembimbing

Ridho Rokamah, M.S.I
NIP. 197412111999032002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas
Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare
Supratman
Nama : Dina Candra Wigati
NIM : 402190199
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
Dr. Luhur Prasetyo, M.E.I.
NIP. 197801122006041002

:

(.....)

Penguji I
Unun Roudlotul Jannah, M.Ag.
NIP. 197507162005012004

:

(.....)

Penguji II
Ridho Rokamah, M.S.I.
NIP. 197412111999032002

:

(.....)

Ponorogo, 03 Maret 2023

Membuatkan:

Dekan FEB IAIN PONOROGO,



Dr. H. Lutfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197307142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DINA CANDRA WIGATI

NIM : 402190199

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi/Tesis : Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman

Menyatakan bahwa naskah skripsi/tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dan keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 08 Mei 2023



DINA CANDRA WIGATI

ABSTRAK

Wigati, Dina Candra. Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman. Skripsi. 2023. Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negri Ponorogo, Pembimbing Ridho Rokamah, M.S.I

Kata Kunci : Pembiayaan murabahah, Cicil emas, Profitabilitas bank

Bank syariah menggunakan bermacam-macam pembiayaan dalam jenis produknya, Salah satu produk bank syariah yang diminati saat ini adalah produk cicil emas yang dalam pelaksanaannya menggunakan pembiayaan *murabahah* atau jual beli yaitu pihak bank atau *baitul mal* sebagai penjual dan nasabah atau *mudharib* sebagai pembeli.

Tujuan utama penelitian ini adalah (1) Menganalisis penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman. (2) Menganalisis kendala penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman. (3) Menganalisis Dampak penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Dalam pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dengan reduksi, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Untuk pengecekan keabsahan data, penulis menggunakan teknik triangulasi. Narasumber dalam penelitian ini adalah karyawan di BSI KCP Pare Supratman.

Adapun hasil dari penelitian ini (1) Penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman telah sesuai dengan teori bahwa produk cicil emas menggunakan pembiayaan murabahah. (2) Kendala pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas terbagi menjadi dua yaitu kendala internal dan eksternal. Kendala internal meliputi pembiayaan macet, harga emas fluktuatif, dan terdapat emas palsu. Sedangkan kendala eksternal meliputi resiko kehilangan emas tinggi dan emas digunakan investasi jangka panjang. (3) Dampaknya yaitu semakin baik penerapan pembiayaan murabahah produk cicil emas maka akan semakin banyak masyarakat yang mengenal dan melakukan pembiayaan maka semakin meningkat pula profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman.

MOTO

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya : “Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang beriman.”¹ (QS. Ali Imran ayat 139)



¹ QS. Ali Imran ayat 139.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Syukur alhamdulillah peneliti lantunkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat berfikir, kesehatan, dan kesempatan untuk menyelesaikan tugas akhir perkuliahan ini. Sholawat dan salam tetap tercurahkan kepada baginda Rasulullah saw. Dengan ucapan syukur serta kerendahan hati, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Bapak dan Ibu yang telah memberikan semangat, motivasi, dukungan, serta doa terbaiknya untuk saya selama ini dan khususnya dalam pengerjaan skripsi ini. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat nikmat kepada kalian dan selalu menemani saya hingga sukses nanti.
2. Dina Candra Wigati sebagai penulis, dimana telah berjuang semaksimal mungkin serta berusaha sedemikian rupa untuk menyelesaikan tulisan ini. Dan selalu kuat dalam segala keadaan. Karya kecil ini layak dan dengan bangga penulis persembahkan untuk dirinya sebagai apresiasi untuknya.
3. Sahabat sekaligus teman-teman penulis yang selalu memberikan semangat serta mendengar keluh kesah selama ini.
4. Teman-teman Generasi Baru Indonesia (GenBI) angkatan 2021 dan 2022 yang telah menemaniku berproses di komunitas ini selama 2 periode dan temen-temen seperjuangan Perbankan Syariah G angkatan 2019.

Skripsi ini penulis hadirkan untuk orang-orang baik ini dengan dukungan, bantuan, dan kasih sayang yang diberikan penulis dapat menyelesaikan dengan baik. Semoga mereka juga dipermudah dalam segala urusannya, Aamiin ya rabbal alamin.

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW., keluarga, sahabat, serta teman-teman sehingga penulis dapat menyelesaikan rangkaian proses penyusunan skripsi ini dengan judul “Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman”. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program Strata Satu (S1) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Tujuan utama dari penelitian ini adalah menganalisis penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa terimakasih yang tulus kepada:

1. Dr. Hj. Evi Muafiah, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.
3. Muhtadin Amri, M.S.AK. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta selaku Dosen Pembimbing Pembiayaanemik penulis.
4. Ridho Rokamah, M.S.I. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan penuh kesabaran dan telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan serta mengarahkan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat, serta staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pelayanannya.
6. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Pare Supratman sebagai tempat penelitian yang telah berkenan memberikan informasi melalui wawancara penelitian untuk kelancaran dalam penelitian skripsi ini.

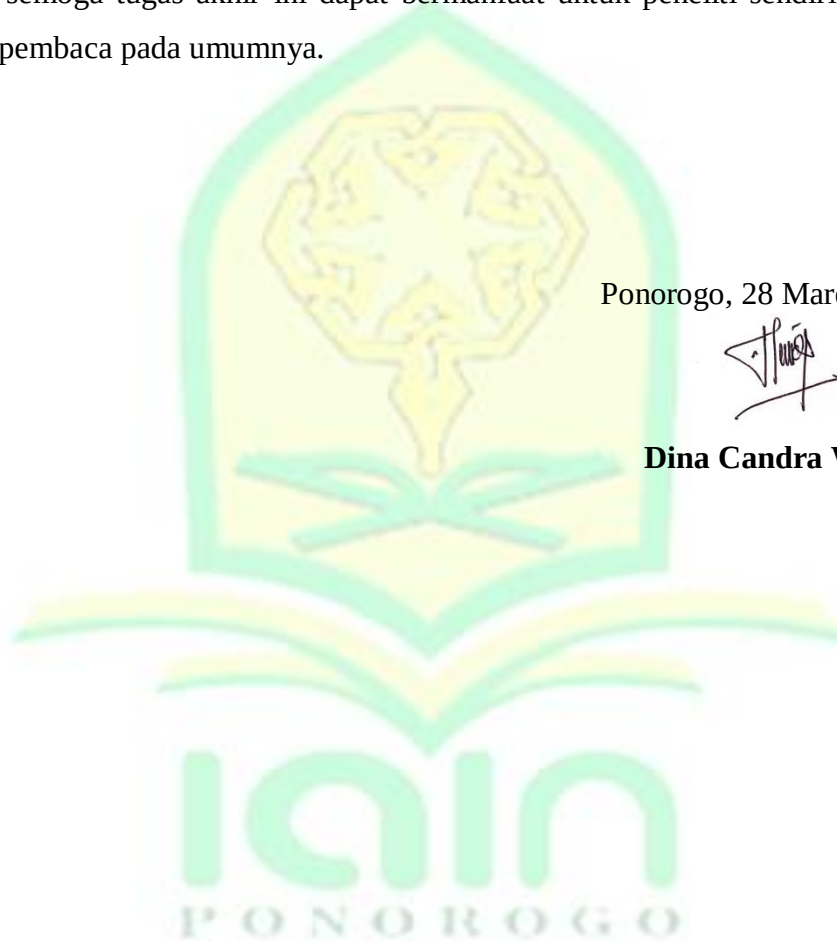
7. Seluruh pihak yang banyak berjasa dalam proses penyelesaian skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu, tanpa mengurangi rasa hormat saya.

Peneliti menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan perlu pendalaman lebih lanjut. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat konstruktif demi sempurnanya tugas akhir ini. Peneliti berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat untuk peneliti sendiri khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Ponorogo, 28 Maret 2023



Dina Candra Wigati



DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
ABSTRAK.....	vi
MOTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A.Latar Belakang Masalah	1
B.Perumusan Masalah.....	10
C.Tujuan Penelitian.....	10
D.Manfaat Penelitian	11
E.Studi Penelitian Terdahulu	12
F.Metode Penelitian	25
1. Jenis dan pendekatan penelitian	25
2. Lokasi/Tempat Penelitian	26
3. Data dan sumber data.....	26
4. Teknik Pengumpulan Data	27
5. Teknik Pengolahan Data	29
6. Teknik Analisis Data.....	30
7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	31
G.Sistematika Pembahasan.....	31

BAB II PEMBIAYAAN MURABAHAH, PRODUK CICIL EMAS, DAN PROFITABILITAS BANK 35

A. Pembiayaan..... 35

B. *Murabahah*..... 44

1. Pengertian *Murabahah*..... 44

2. Dasar Hukum *Murabahah* 48

3. Rukun dan Syarat *Murabahah* 50

4. Jaminan dalam *Murabahah* 53

5. Utang dalam *Murabahah*..... 53

6. Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah* 54

7. Penetapan Margin *Murabahah*..... 54

8. Penetapan Uang Muka *Murabahah* 55

9. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah..... 56

C. Cicil Emas 57

1. Pengertian Emas 57

2. Produk Cicil Emas..... 58

3. Dasar Hukum Cicil Emas 60

4. Manfaat Cicil Emas..... 60

D. Profitabilitas Bank Syariah 61

1. Pengertian Profitabilitas..... 61

BAB III PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK CICIL EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA BSI KCP PARE SUPRATMAN 65

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian..... 65

1. Sejarah Berdirinya BSI KCP Pare Supratman 65

2. Visi dan Misi 68

3. Susunan personalia BSI KCP Pare Supratman..... 69

4. Operasional Kegiatan Lembaga 74

B. Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman	77
C. Kendala Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman	81
D. Dampak Dari Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada Bsi Kcp Pare Supratman.....	87
BAB IV ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PEMBIAYAAN PRODUK CICIL EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA BSI KCP PARE SUPRATMAN.....	92
A. Analisis Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Pembiayaan Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada Bsi Kcp Pare Supratman	92
B. Analisis Kendala Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada Bsi Kcp Pare Supratman....	97
C. Analisis Dampak Dari Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman	101
BAB V PENUTUP	105
A.Kesimpulan.....	105
B.Saran.....	108
DAFTAR PUSTAKA.....	109
LAMPIRAN	114
RIWAYAT HIDUP.....	121

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
3.1	Susunan Personalia BSI KCP Pare Supratman	60
4.1	Alur Penerapan Cicil Emas	82



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sistem Lembaga Keuangan, atau yang lebih khusus lagi disebut sebagai aturan yang menyangkut aspek keuangan dalam sistem mekanisme keuangan suatu negara, telah menjadi instrumen penting dalam memperlancar jalannya pembangunan suatu bangsa.¹ Bank Islam dikenal dengan Bank Syariah yaitu lembaga keuangan (*financial enterprise*), perusahaan yang terdiri dari berbagai sumber daya ekonomi (*resources*) dan manajemen (*managerial skill*) dalam memproduksi barang dan jasa. Bank Syariah adalah bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga, atau dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits.²

Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), 15.

² Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 15

menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.³

Secara sederhana stratifikasi ekonomi dapat terjadi karena ada sesuatu yang di banggakan oleh setiap orang atau kelompok dalam kehidupan masyarakat. Perkembangan tersebut harus dijawab oleh manajemen bank syariah dengan kinerja yang baik, karena bank merupakan lembaga yang beroperasi atas dasar kepercayaan. Ketika nasabah tidak percaya kepada suatu bank, maka dengan segera dia akan beralih ke bank lain yang lebih dipercaya⁴. Namun berdasarkan kodratnya manusia dilahirkan memiliki kedudukan yang sama dan sederajat, akan tetapi sesuai dengan kenyataan setiap manusia yang menjadi masyarakat warga suatu masyarakat yang senantiasa memiliki status atau kedudukan. Ukuran atau kriteria yang bisa dipakai untuk membedakan anggota masyarakat ke dalam kelas ekonomi terbagi menjadi tiga bentuk, yaitu pendidikan, pekerjaan, dan penghasilan.

Perbankan merupakan salah satu penopang yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi. dimana Bank syariah berperan sebagai lembaga intermediasi baik dalam bidang keuangan berupa pembiayaan, investasi dan pembayaran. Pembiayaan kepemilikan emas merupakan salah satu fasilitas yang diberikan oleh bank syariah untuk membantu nasabah membiayai pembelian atau kepemilikan emas berupa emas lantakan (batangan) dengan

³ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 12.

⁴ Luhur Prasetyo, "Analisis Rentabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia", *Jurnal Penelitian Islam*, Vol 6, No 1, (2011).

cara dan syarat yang mudah dan menguntungkan. Pembiayaan yang digunakan dalam pembiayaan kepemilikan emas ini adalah pembiayaan murabahah.

Berdasarkan peraturan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 bahwa Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang menjawabkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut, setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dari pengertian tersebut, dapat dilihat bahwa pemberian pembiayaan melibatkan dua pihak yang berkepentingan langsung yaitu pihak pemberi pembiayaan serta pihak penerima pembiayaan.

Dalam arti luas pembiayaan yaitu pembiayaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah⁵

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat di bagi menjadi dua yaitu pembiayaan produktif (pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, seperti untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi) dan pembiayaan konsumtif

⁵ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 1.

(pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan).⁶

BSI KCP Pare Supratman merupakan salah satu bank umum yang hampir sama dengan bank-bank syariah lainnya dengan menyediakan produk dan jasa bank, yaitu menghimpun dana dari masyarakat kemudian menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan, serta fasilitas-fasilitas jasa lainnya yang dapat memudahkan bank. Sebagai Lembaga Keuangan Syariah, BSI KCP Pare Supratman memiliki produk pendanaan seperti tabungan wadi'ah, tabungan mabrur, tabungan berencana, tabungan investa cendekia, tabungan emas, tabungan Simple iB, tabungan dollar, giro, dan deposito.⁷

Bank syariah menggunakan bermacam-macam pembiayaan dalam jenis produknya, seperti mudharabah, murabahah, musyarakah, ijarah, wadi'ah, rahn, dan berbagai pembiayaan syariah yang lain. Salah satu produk bank syariah yang diminati saat ini adalah produk cicil emas yang dalam pelaksanaannya menggunakan pembiayaan murabahah atau jual beli yaitu pihak bank atau *baitul mal* sebagai penjual dan nasabah atau *mudharib* sebagai pembeli.

Murabahah adalah pembiayaan yang dipergunakan dalam perjanjian jual beli barang dengan menyatakan harga pokok barang dan keuntungan

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 160

⁷ Rizky Madya, *Wawancara*, , pada 14 Desember 2022.

(*margin*) yang disepakati oleh kedua belah pihak.⁸ Secara umum pengertian murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁹

Bank-bank Islam mengambil murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Murabahah, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur : harga membeli dan biaya yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan *mark up* (keuntungan).¹⁰

Penarapan pembiayaan murabahah di BSI KCP Pare Supratman dengan cara membeli produk terlebih dahulu dengan mengambil *margin*, kemudian menjualnya kepada nasabah. Bank wajib memiliki barang sebelum terjadinya pembiayaan murabahah dengan nasabah sebagai bukti pemesanan/pembelian barang, namun jika tidak ada dapat diwakilkan kepada nasabah dan disertai surat kuasa(wakalah). Dalam ketentuan transaksi murabahah pembayaran bisa dilakukan secara cicilan/angsuran tetapi masih dalam masa pembiayaan dengan prinsip murabahah.¹¹

⁸ Muhamad, *Audit dan Pengawasan Syariah pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2011), 65.

⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

¹⁰ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 138.

¹¹ Rizky Madya, *Wawancara*, pada 14 Desember 2022.

Pembiayaan BSI Cicil Emas merupakan salah satu fasilitas yang disediakan oleh BSI untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan dengan cara yang sangat mudah dan menguntungkan. Selain investasi, cicil emas juga diharapkan mampu menjadi wadah untuk masyarakat untuk lebih selektif menyelamatkan dana yang dimiliki agar tidak terbuang dengan sia-sia. Khusus kepada nasabah pembiayaan, mereka hanya mengetahui pembiayaan syariah secara garis besar saja, yaitu menggunakan prinsip bagi hasil (mudharabah). Sebenarnya pembiayaan syariah bukan hanya menggunakan prinsip bagi hasil saja. Tetapi banyak prinsip-prinsip syariah lain digunakan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI).

Cicil emas adalah pembiayaan kepemilikan emas dengan menggunakan pembiayaan murabahah, yang artinya pembiayaan penyediaan barang berdasarkan sistem jual beli, bank sebagai penjual menyediakan kebutuhan nasabah dengan harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati. Produk cicil emas adalah produk yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Indonesia sejak 25 Maret 2013 yang merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat yang didasarkan pada penerapan prinsip syariah. Memiliki emas dengan cara mencicil, membayar sejumlah uang muka yang besarnya antara 20% hingga 45% dari nilai emas yang dikehendaki,

kemudian lama waktu yang di berikan oleh BSI cicil emas adalah 2 tahun dan maksimal 5 tahun.¹²

Produk cicil emas termasuk salah satu produk yang diminati oleh nasabah pada BSI KCP Pare Supratman. Hal ini bisa dilihat dari tabel perkembangan produk cicil emas pada tahun 2019-2022 di bawah ini:¹³

Tabel 1.1
Produk cicil emas BSI KCP Pare Supratman

Tahun	Cicil emas	
	Jumlah Nasabah	Pecahan Emas (gram)
2019	244	4880
2020	263	5260
2021	294	5880
2022	350	7000

Sumber : BSI KCP Pare Supratman

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa produk cicil emas pada Bank Syariah KCP Pare Supratman dari Tahun 2019-2022 mengalami peningkatan jumlah nasabah. Peningkatan penjualan produk cicil emas ini sangat berkaitan erat dengan penerapan pembiayaan yang digunakan oleh Bank Syariah Syariah KCP Pare Supratman. Jadi, untuk meningkatkan produk cicil emas, maka diperlukan penerapan pembiayaan yang tepat agar mencapai target dan tujuan yang sudah ditetapkan. Karena kegiatan pembiayaan juga tidak mudah, mengingat adanya persaingan yang dihadapi di pasar.

¹² Rahmad Hendi Zaelani ,” Keuangan dan Perbankan Syariah”, *Jurnal ekonomi, Profitabilitas*1, Nomor 1, (2022).

¹³ Rizky Madya, *Wawancara*, 13 April 2023.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari setiap penjualan yang dilakukan. Laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi atau jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain-lain dan kerugian dari penghasilan operasi. Profitabilitas dapat diartikan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun hutang jangka panjang. Jadi dapat dikatakan bahwa profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba berdasarkan besarnya penjualan, total aktiva, modal jangka panjang.

Penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas adalah pembiayaan produk cicil emas dengan pembiayaan murabahah saling menguntungkan. Pembiayaan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.

Profitabilitas dari pembiayaan murabahah yaitu pihak bank akan mendapatkan keuntungan karena pembiayaan murabahah (jual beli) pihak bank mendapatkan *margin*. *Margin* adalah keuntungan yang diinginkan oleh Bank dan disepakati oleh para pihak dan nilainya tidak berubah selama masa kontrak perjanjian yang disepakati.

Dengan adanya produk Cicil Emas di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman yang menggunakan pembiayaan murabahah, masyarakat sangat mudah memperoleh emas sehingga dapat menguntungkan masyarakat menengah kebawah. Namun dibalik keuntungan yang didapat kedua pihak (pihak bank dan masyarakat), pihak bank juga harus mengukur beberapa kendala terlebih dahulu. Sebuah organisasi ataupun perusahaan menyadari bahwa pengelolaan kendala merupakan hal yang paling penting bagi organisasi sehingga perlu memiliki suatu sistem manajerial yang mampu meminimalisir bahkan menghilangkan segala kemungkinan resiko yang dihadapi dalam kegiatan usahanya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengetahui dan mempelajari tentang upaya Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman dalam menerapkan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas dan meningkatkan profitabilitas.¹⁴ Oleh karena itu peneliti mengambil judul **“Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Pembiayaan Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman”**

¹⁴ Rizky Madya, *Wawancara*, , pada 14 Desember 2022.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka di ambil suatu rumusan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman?
2. Bagaimana kendala penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman?
3. Bagaimana dampak dari penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman.
2. Untuk mengetahui kendala penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman.
3. Untuk mengetahui dampak dari penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan tentang perbankan syariah maupun lembaga syariah lainnya. Selain itu penelitian ini dapat di manfaatkan sebagai pengetahuan serta sumber bagi semua pihak yang berkeinginan memahami dan mendalami ilmu ekonomi syariah.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis merupakan manfaat yang diharapkan dapat diterapkan dalam kegiatan sehari-hari.

a. Bagi Perbankan Syariah

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan referensi dalam penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas. Sehingga perbankan dapat menentukan penerapan yang efektif dan efisien dalam memberikan pelayanan pembiayaan produk cicil emas. Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran dan informasi upaya mengenalkan produk perbankan syariah kepada masyarakat dan mendukung perkembangan ekonomi syariah salah satunya melalui lembaga keuangan syariah yaitu perbankan syariah.

b. Bagi pembaca/masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan masyarakat mengenai produk perbankan syariah. Dan diharapkan pula dapat

menjadi pertimbangan masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan khususnya perbankan syariah.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian ini antara lain:

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Teguh Nuhdrikha Rysad¹⁵ dengan judul “Mekanisme pembiayaan cicil emas (*Pawning*) PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Jambi Jl. Gatot Subroto No. 29 a Sungai Asam”. Laporan magang, Universitas Islam Negri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Hasil penelitian ini adalah ika mekanisme pembiayaan cicilan emas (*pawning*) menggunakan pembiayaan yang digunakan dalam produk BSM Cicil Emas adalah pembiayaan *murabahah* (jual beli) dimana bank sebagai pihak penjual yang menalangi pembelian emas terlebih dahulu dan nasabah sebagai pembeli membayar dengan cara menyicil selama kurun waktu 2-5 tahun dengan ketentuan margin yang sudah disepakati bersama. BSM dalam hal ini berpedoman kepada fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Adapun pengikatan agunan atau emas menggunakan pembiayaan rahn (gadai) dimana bank menanggihkan emas selama kurun waktu yang telah disepakati sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn. Persamaan dari penelitian ini sama sama menganalisis

¹⁵ Teguh Nuhdrikha Rysad, “Mekanisme pembiayaan cicil emas (*Pawning*) PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Jambi Jl. Gatot Subroto No. 29 a Sungai Asam”, *Skripsi* Universitas Islam Negri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019.

mekanisme pembiayaan produk cicil emas, sedangkan perbedaanya penulis menganalisis pembiayaan *murabahah* untuk meningkatkan Profitabilitas bank.

Kedua, penelitian yang diteliti oleh Catur Susminah, dengan judul ”Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas Ib Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.¹⁶ Hasil penelitian ini adalah menjelaskan bahwa BSM menggunakan STP (*segmentation, targeting, positioning*) dan *Marketing mix* yang meliputi strategi produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik, dan proses pada produk pembiayaan cicil emas.. Setelah melakukan penerapan strategi pemasaran, BSM diharapkan lebih mengaktifkan tahap-tahap strategi pemasaran disemua *line* dengan melihat kondisi kekuatan dan kelemahan serta perubahan lingkungan, sehingga dapat mengetahui apakah strategi yang diterapkan tepat sasaran atau tidak. Dan lebih meningkatkan pengembangan kemampuan karyawan dalam meyakinkan masyarakat agar mempercayai industry perbankan syariah, sehingga perbankan syariah menjadi lebih baik karena bank merupakan bisnis jasa. Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan pembiayaan produk cicil emas, sedangkan perbedaanya penulis tidak meneliti strategi pemasaran tetapi menerapkan pembiayaan *murabahah* untuk meningkatkan profitabilitas bank.

¹⁶ Catur Susminah, ”Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas Ib Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto”, *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto, 2017.

Ketiga, Penelitian yang diteliti oleh Tiara Agustin, dengan judul “Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS) Indo Global Mandiri*, Vol 2, No. 1.¹⁷ Hasil penelitian ini adalah bahwa pembiayaan cicil emas adalah pembiayaan yang diperuntukan bagi nasabah yang ingin memiliki emas. Dalam bentuk logam mulia (emas batangan) dengan cara mencicil, dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*. Adapun prosedur pembiayaan cicil emas adalah sebagai berikut: permohonan nasabah, pembuatan NAP, persetujuan pembiayaan, pembiayaan, dan pengadaan emas. Prosedur sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 04/DSN- MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama sama meneliti pembiayaan produk cicilan emas, jenis penelitiannya menggunakan kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data yang digunakan primer dan sekunder dengan pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian ini membahas prosedur pembiayaan sedangkan peneliti meneliti penerapan pembiayaan *murabahah* untuk meningkatkan profitabilitas bank.

Keempat, Penelitian yang diteliti oleh Ai Siti Nurjadidah dkk, dengan judul “Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Dan Rahn Pada Produk Cicil

¹⁷ Tiara Agustin, “Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS) Indo Global Mandiri*, Vol 2, No. 1, 2022.

Emas Di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Subang”, *Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan*, Vol. 4, No.2.¹⁸ Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengimplentasian sistem produk cicil emas di BSM KCP Subang sudah sesuai dengan syari'at ajaran islam. Permasalahan yang terjadi adalah kurangnya promosi atau sosialisasi yang diadakan oleh pihak BSM mengenai produk cicil emas ini. Persamaannya dengan peneliti adalah sama sama menerapkan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas, sama sama menggunakan metode deskriptif dengan jenis data kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan pengamatan, wawancara, dan studi dokumentasi. Adapun sumber primernya adalah para pegawai BSM KCP Subang, dan dokumen BSM KCP Subang yang berhubungan dengan pembayaran Cicil Emas. Data sekundernya berupa buku-buku tentang ekonomi syari'ah, internet, dan data lainnya yang mendukung skripsi ini. Sedangkan perbedaannya penelitian ini juga menerapkan pembiayaan rahn, sedangkan peneliti penulis hanya menggunakan pembiayaan *murabahah* untuk meningkatkan profitabilitas.

Kelima, Penelitian yang diteliti ole Putri Dwi Kurniasari, dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta”, Laporan magang, Program Studi

¹⁸ Ai Siti Nurjadidah dkk, “Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Dan Rahn Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Subang”, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan*, Vol. 4, No.2, 2020.

Perbankan dan Keuangan, Universitas Islam Indonesia.¹⁹ Hasil penelitian ini adalah Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KC Yogyakarta meliputi, *segmentasi, targeting, positioning dan marketing mix*. Dimana *marketing mix* menerapkan beberapa strategi yaitu strategi harga, strategi produk, tempat/saluran distribusi dan promosi. Produk Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa keunggulan yaitu, tarif lebih kompetitif, lebih ringan dari produk cicil emas bank lain, emas di asuransikan, layanan professional, dan likuid (dapat diuangkan dengan cara digadai atau diuang). Persamaannya menggunakan pembiayaan produk cicil emas, sama sama meneliti pembiayaan produk cicilan emas, jenis penelitiannya menggunakan kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sedangkan perbedaannya adalah penulis meneliti produk cicil emas dalam meningkatkan profitabilitas bank.

Keenam, Penelitian yang diteliti oleh Cut Nurvajri Tr, dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam Banda Aceh”, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh.²⁰ Hasil penelitian menunjukkan bahwa BSM menggunakan STP (*segmentation, targeting, positioning*) dan *Marketing mix* yang meliputi strategi produk, harga, tempat,

¹⁹ Putri Dwi Kurniasari, “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta”, *Skripsi*, Program Studi Perbankan dan Keuangan, Universitas Islam Indonesia, 2020.

²⁰ Cut Nurvajri Tr, dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam Banda Aceh”, *Skripsi*, Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh, 2019.

promosi, orang, bukti fisik, dan proses pada produk pembiayaan cicil emas. Setelah melakukan penerapan strategi pemasaran, BSM diharapkan lebih mengaktifkan tahap-tahap strategi pemasaran di semua *line* dengan melihat kondisi kekuatan dan kelemahan serta perubahan lingkungan sehingga dapat mengetahui apakah strategi yang diterapkan tepat sasaran atau tidak. Dan lebih meningkatkan pengembangan kemampuan karyawan dalam meyakinkan masyarakat agar mempercayai industri perbankan syariah, sehingga perbankan syariah menjadi lebih baik karena bank merupakan bisnis jasa. Persamaan dengan penulis sama sama pembiayaan cicil emas, metode Penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif. Perbedaanya penulis meneliti produk cicil emas dalam meningkatkan profitabilitas bank.

Ketujuh, Penelitian yang diteliti oleh Dewi Sinta Sumanti,²¹ dengan judul “Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya”, Tugas Akhir, Diploma Tiga Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Metro. Dari penelitian ini dihasilkan temuan bahwa prosedur pembiayaan cicil emas yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya meliputi beberapa tahapan yaitu, permohonan nasabah, pembuatan NAP, persetujuan pembiayaan, pembiayaan, Pengadaan Emas, dan penyimpanan agunan. Nasabah dapat melunasi pembiayaan cicil emas dengan cara mengangsur selama kurun waktu 2-5 tahun. Pembiayaan

²¹ Dewi Sinta, “Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya”, *Tugas Akhir*, Diploma Tiga Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Metro, 2018.

yang digunakan pada pembiayaan cicil emas adalah pembiayaan *murabahah* (jual beli) dimana bank sebagai pihak penjual yang menalangi pembelian emas terlebih dahulu dan nasabah sebagai pembeli. Persamaanya adalah sama sama mengkaji prosedur pembiayaan produk cicil emas, perbedaannya peneliti ini menggunakan jenis jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan atau (*field research*) yaitu penelitian yang menyangkut pengolahan data atau permasalahan dalam lapangan atau sebenarnya. Sedangkan penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif.

Kedelapan, Penelitian yang diteliti oleh Putri Nur Mulyantari, dengan judul “Tinjauan Bauran Pemasaran Pembiayaan Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri KCP Setiabudhi Bandung”, Tugas Akhir, Program Studi Perbankan dan Keuangan STIE Ekuitas, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (Stie) Ekuitas.²² Dari penelitian ini dihasilkan Strategi pemasaran atau bauran pemasaran terhadap produk Cicil Emas pada Bank Syariah Mandiri Setiabudhi Bandung melakukan bauran pemasaran dengan cara 7P yaitu *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), *Physical Evidence* (bukti fisik). Adapun keuntungan yang diperoleh Bank Syariah Mandiri yaitu menambahnya jumlah nasabah yang masuk ke Bank Syariah Mandiri, pendapatan laba bank pun bertambah, dan mendapatkan kepercayaan dari nasabahnya. Persamaannya adalah sama sama

²² Putri Nur Mulyantari, “Tinjauan Bauran Pemasaran Pembiayaan Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri KCP Setiabudhi Bandung”, *Skripsi*, Program Studi Perbankan dan Keuangan STIE Ekuitas, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (Stie) Ekuitas, 2020.

mengkaji prosedur pembiayaan produk cicil emas, perbedaannya peneliti ini menggunakan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan atau (*field research*) yaitu penelitian yang menyangkut pengolahan data atau permasalahan dalam lapangan atau sebenarnya. Sedangkan penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif.

Kesembilan, Penelitian yang diteliti oleh Gusto Cens Idris, dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Dan Fluktuasi Harga Emas Pada Produk Gadai Emas Terhadap Profitabilitas Bank Syariah Mandiri KC Bengkulu Tahun 2014-2016”, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu.²³ Hasil penelitian dengan menggunakan uji F pembiayaan produk gadai emas dan fluktuasi harga emas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikan $0,00 < 0,05$. Sedangkan secara parsial pengaruhnya berbeda, pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikan $0,00 < 0,05$ sedangkan fluktuasi harga emas tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan nilai signifikan $0,171 > 0,05$. Persamaan dari peneliti ini sama sama mengkaji profitabilitas bank atau profitabilitas. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data

²³ Gusto Cens Idris, “Pengaruh Pembiayaan Dan Fluktuasi Harga Emas Pada Produk Gadai Emas Terhadap Profitabilitas Bank Syariah Mandiri KC Bengkulu Tahun 2014-2016”, *Skripsi*, Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu, 2017.

sekunder.

Kesepuluh, Penelitian yang diteliti oleh Nila Husni Kamalia, dengan judul "Analisis Penerapan Pembiayaan *Murabahah* Dan Mitigasi Risiko Pada Produk Cicil Emas (Studi Bank Syariah Mandiri KC Banyuwangi Rogojampi)", Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember.²⁴ Hasil penelitian ini adalah penerapan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas di Bank Syariah Mandiri KC Banyuwangi Rogojampi telah sesuai dengan teori bahwa produk cicil emas BSM menggunakan pembiayaan *murabahah*. Yang mana di Bank Syariah Mandiri akan melakukan pembiayaan cicil emas apabila ada nasabah memesan emas. Dalam praktinya bank membelikan emas ke rekanan kemudian akan dijual kembali kepada nasabah dengan harga jual ditambah margin yang sudah ditentukan. Persamaan penelitian ini sama sama menganalisis penerapan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas, menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaanya penulis tidak menganalisis mitigasi risiko pada produk cicil emas.

Kesebelas, Penelitian yang diteliti oleh Nova Roiyani, dengan judul "Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Cicil Emas BSM Ib Di Bank Syariah Mandiri KC Majenang Cilacap", Tugas Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri

²⁴ Nila Husni Kamalia, "Analisis Penerapan Pembiayaan *Murabahah* Dan Mitigasi Risiko Pada Produk Cicil Emas (Studi Bank Syariah Mandiri KC Banyuwangi Rogojampi)", *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember, 2021.

Purwokerto.²⁵ hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa implementasi pembiayaan *murabahah* pada produk pembiayaan cicil emas BSM iB di Bank Syariah Mandiri KC Majenang Cilacap yaitu bank selaku penjual membeli emas kepada supplier. Setelah emas tersebut dimiliki oleh bank, emas tersebut akan dijual kepada nasabah dengan harga penjualan yang sudah termasuk keuntungan (*margin*) yang berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Persamaan dari penelitian ini adalah sama sama menganalisis pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas. perbedaannya peneliti ini menggunakan jenis jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan atau (*field research*) yaitu penelitian yang menyangkut pengolahan data atau permasalahan dalam lapangan atau sebenarnya. Sedangkan penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif.

Keduabelas, Penelitian yang diteliti oleh Rika Septi Mega safira, dengan judul “Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Cicil Emas Di BSI KCP Selatpanjang”, Laporan Akhir, Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.²⁶ Hasil dari penelitian ini adalah pelaksanaan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Selatpanjang pada Produk Cicil Emas sudah terlaksana dan pembiayaan pada *murabahah* sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku,

²⁵ Nova Roiyani, “Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Cicil Emas BSM Ib Di Bank Syariah Mandiri KC Majenang Cilacap”, *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2018.

²⁶ Rika Septi Mega safira, “Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Cicil Emas Di BSI KCP Selatpanjang”, *Skripsi*, Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2022.

Pelaksanaan dalam mengajukan Pembiayaan *Murabahah* Pada produk Cicil Emas yaitu : menjelaskan berbagai syarat dan fitur yang digunakan dalam produk cicil emas pada BSI KCP Selatpanjang seperti : Persyaratan para calon nasabah, para tim pemasaran dalam produk Cicil Emas juga akan menyampaikan ketersediaan dan harga emas dengan pilihan jangka waktu yang ditentukan. Persamaan dari penelitian ini adalah sama sama menanalisisi pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas. Perbedaan nya adalah penulis meneliti pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas.

Ketigabelas, Penelitian yang diteliti oleh Eva Fauziyah, dengan judul “Analisis Mekanisme Dan Penerapan Pembiayaan Pada Produk Cicil Emas Terhadap Minat Nasabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank Syariah Mandiri KCP Unit 2 Tulang Bawang)”, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.²⁷ Hasil penelitian ini adalah strategi promosi yang tidak efektif dan efesien sehingga semua masalah yang di timbulkan berdampak pada kepuasan dan minat nasabah terhadap produk cicil emas di Bank Syariah Mandiri KCP Unit 2 Tulang Bawang. Dalam syarat-syarat dan ketentuan mekanisme dan penerapan pembiayaan produk cicil emas terbilang tidak memberatkan nasabah seperti:

²⁷ Eva Fauziyah, “Analisis Mekanisme Dan Penerapan Pembiayaan Pada Produk Cicil Emas Terhadap Minat Nasabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank Syariah Mandiri KCP Unit 2 Tulang Bawang)”, *Skripsi* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.

Biaya-Biaya Administrasi (Biaya Admin Pencairan, Biaya Materai, Biaya Asuransi Jiwa, Biaya Ongkos Kirim). Persamaan dari penelitian ini adalah sama sama menanalisis pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas. Sedangkan perbedaannya peneliti ini menggunakan jenis jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan atau (*field research*) yaitu penelitian yang menyangkut pengolahan data atau permasalahan dalam lapangan atau sebenarnya. Sedangkan penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif.

Keempatbelas, Penelitian yang diteliti oleh Aulia Rahmawati, dengan judul ”Sistem Dan Prosedur Cicil Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk. Cabang Bogor”, Tugas akhir, Program Vokasional Program Studi Perbankan & Keuangan Diploma Tiga Institut Bisnis Dan Informatika Kesatuan.²⁸ Hasil penelitian ini adalah Cicil Emas adalah fasilitas Investasi yang di sediakan oleh mandiri syariah untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian atau kepemilikan emas berupa logam mulia dengan cara di cicil atau diangsur. Persamaan dari penelitian ini adalah menganalisis prosedur cicil emas, sedangkan perbedaannya adalah penulis menganalisis pembiayaan *murabahah* dan meningkatkan profitabilitas bank.

²⁸ Aulia Rahmawati, ”Sistem Dan Prosedur Cicil Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk. Cabang Bogor”, *Tugas akhir*, Program Vokasional Program Studi Perbankan & Keuangan Diploma Tiga Institut Bisnis Dan Informatika Kesatuan, 2020.

Kelimabelas, Penelitian yang diteliti oleh Riki Erpendi,²⁹ dengan judul “Implementasi Strategi Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Produk Gadai Emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Jombang, Ploso”. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa digital marketing yang digunakan dirasa belum maksimal akibat adanya kendala-kendala yang dihadapi. Selain itu proses pengalihan sistem menjadi tantangan terbaru khususnya di era digitalisasi saat ini. Persamaan dari penelitian ini adalah Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dengan melakukan wawancara, observasi, kepustakaan dan dokumentasi. Sedangkan perbedaan adalah tujuan utama dari penelitian tersebut adalah untuk menganalisis digital marketing pemasaran produk gadai emas, sedangkan penulis menganalisis penerapan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas.

Penelitian-penelitian di atas membahas tema penerapan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas namun berbeda dengan penelitian yang akan peneliti lakukan. Karena fokus penelitian sebelumnya hanya pada implementasi pembiayaan *murabahah* dan pemasaran produk cicil emas, sedangkan penelitian sekarang peneliti fokus pada penerapan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas, kendala yang ada pada penerapan

²⁹ Riki Erpendi, “Implementasi Strategi Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Produk Gadai Emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Jombang, Ploso” *Skripsi*, Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, 2022.

pembiayaan murabahah, serta dampak dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas. Sehingga penelitian ini masih sangat urgent dan aktual untuk dilakukan penelitian.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan pendekatan penelitian

Jenis penelitian yang penulis pakai adalah penelitian lapangan (*fieldresearch*). Tujuan dipilihnya jenis penelitian ini adalah agar peneliti mendapatkan informasi yang mendalam dengan melibatkan sumber objek penelitian dan juga komponen yang ada didalamnya. Selain itu, dalam ketersediaan sumber data sekunder yang terbatas, secara tidak langsung mengindikasikan bahwa untuk memperoleh data yang relevan dengan menggunakan jenis penelitian ini. Pada penelitian ini, peneliti harus terjun langsung ke lokasi atau sumber objek penelitian. Peneliti akan menggali informasi dengan menggunakan teknik pengumpulan data, seperti: wawancara, observasi, dan dokumentasi pada subjek peneliti tersebut.³⁰

Peneliti ini menggunakan pendekatan kualitatif. Alasan menggunakan pendekatan ini ialah peneliti menginginkan keleluasaan dalam menggali data yang diinginkan sehingga kebenaran mengenai suatu peristiwa yang diteliti tampak dengan jelas. Pendekatan ini dipilih karena dirasa lebih *flexibel* dan data yang diperoleh akan terkesan lebih alami

³⁰ Putra, Nusa. Metode Penelitian Kualitatif Manajemen. Jakarta: PT. Rajawali, 2013.

dengan respon dari narasumber itu sendiri. Peneliti tertarik dengan fenomena yang ada di lapangan tentang Penerapan pembiayaan Murabahah pada produk cicil emas.

2. Lokasi/Tempat Penelitian

Lokasi penelitian yang akan diteliti yaitu Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman Jl. WR. Supratman No. 11, Kec. Pare, Kab. Kediri. Penelitian ini dilakukan di BSI KCP Pare Supratman karena masyarakat Pare masih belum memahami mengenai produk cicil emas dan cara melakukan pembiayaannya. Mereka menganggap pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman rumit.

3. Data dan sumber data

Data utama dalam penelitian kualitatif berupa kata kata dan tindakan. Data primer dalam penelitian ini didapatkan dari hasil observasi dan wawancara dengan narasumber terkait dengan penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas, kendala yang di terjadi serta dampak dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank.

Selain menggunakan data primer, peneliti juga menggunakan data sekunder. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan berupa profil BSI KCP Pare Supratman, visi-misi dan struktur organisasi BSI KCP Pare

Supratman. Selain itu penggunaan buku dan jurnal terkait pembiayaan murabahah, produk cicil emas, dan cara meningkatkan profitabilitas bank sebagai landasan teori dalam penelitian ini sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian berdasarkan teori yang telah ada dan memungkinkan untuk berkembang setelah penelitian. Sumber-sumber penelitian terdahulu yaitu jurnal dan skripsi yang relevan untuk menunjukkan kebaruan dari penelitian ini.

Sumber data dari penelitian ini adalah pegawai BSI KCP Pare Supratman *officer* bagian cicil emas bapak Rizky Madya, Rizky Dj, dan staff bagian *funding* Ibu Nia Dian. Sumber data yang akurat kiranya akan menjadi salah satu penilaian penting untuk penelitian ini.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan secara langsung yang dilakukan oleh peneliti dengan sengaja dan sistematis untuk memperoleh data yang selanjutnya akan diproses untuk kebutuhan penelitian penulis. Dengan observasi langsung peneliti bisa mengamati atau melihat langsung masalah atau objek yang akan diteliti sehingga bisa

memperoleh data yang sesuai dengan keadaan lapangan, dan hasil pengamatan data kualitatif diperlukan deskripsi terhadap fenomena yang diamati, sehingga untuk menyusun hasil pengamatannya lebih terperinci, dan terstruktur sesuai dengan data yang ada di lapangan.

b. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab antara pewawancara dan narasumber yang bertujuan untuk memperoleh informasi akurat dengan orang yang tepat dan sesuai dengan topik yang akan dibahas. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Rizki Madya selaku Officer dari Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman. Peneliti memilih narasumber tersebut agar dapat memperoleh informasi langsung yang bersifat akurat terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah mengambil penerapan pembiayaan *murabahah* dalam pembiayaan produk cicilan emas untuk meningkatkan profitabilitas Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang dilakukan melalui catatan peristiwa yang telah berlalu yang berbentuk dokumen tertulis maupun gambar. Dokumen yang dijadikan rujukan peneliti adalah

dokumen-dokumen yang ada keterkaitannya dengan cicilan emas Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman.

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah mendapatkan data untuk menganalisisnya dilakukan beberapa langkah yaitu³¹

a. Data *reduction* (reduksi data)

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan fokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan.

b. Data *display* (penyajian data)

Setelah mereduksi data maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah data teks yang bersifat naratif. Dengan mendispersikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Pada penelitian ini akan

³¹ Imam Gunawan, "Metode Penelitian Kulaitatif Teori Dan Praktek" (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), 249.

menyajikan data dengan teks naratif mengenai penerapan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BSI KCP Pare Supratman untuk meningkatkan profitabilitas bank.

c. *Conclusion drawing/verification*

Langkah ketiga yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.³²

6. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Penelitian ini menggunakan metode deduktif dengan pembahasan dimulai dari teori-teori terkait dilanjutkan dengan data-data serta fakta yang

³² Ibid., 252.

diperoleh di lapangan atau lokasi penelitian. Teori yang dikemukakan oleh penulis selanjutnya akan disandingkan dengan hasil temuan fakta dilapangan untuk ditarik kesimpulan dengan analisa data bertujuan untuk menyusun data dalam cara yang bermakna sehingga mudah dipahami.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian kualitatif digunakan untuk mengetahui tingkat kepercayaan dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti.

Dalam penelitian ini menggunakan pengujian validitas data menggunakan metode kredibilitas (credibility). Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian ini dilakukan dengan metode triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu.³³

G. Sistematika Pembahasan

Pada pembahasan dalam penelitian ini bertujuan agar skripsi sesuai dengan bidang yang dikaji serta memudahkan pembahasan. Dalam penulisan skripsi ini terbagi menjadi lima bab yang akan dibagi lagi menjadi sub bab

³³ Gunawan, 268.

yang saling berkaitan satu sama lain. Berikut pembahasan dalam penelitian ini:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi gambaran umum mengenai pola pemikiran bagi keseluruhan isi skripsi yang mana meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan. Metode penelitian sendiri berisi pendekatan dan jenis penelitian, kehadiran peneliti, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, dan Teknik pengecekan keabsahan data. Pada bab ini dijadikan sebagai gambaran besar untuk memberi gambaran mengenai pola pemikiran isi skripsi.

BAB II PEMBIAYAAN MURABAHAH, PRODUK CICIL EMAS, DAN PROFITABILITAS

Pada bab ini berisi tentang landasan teori yang digunakan peneliti sebagai acuan atau pondasi untuk menganalisis dan menyesuaikan antara masalah dan teori yang diambil. Isi dari bab ini adalah teori mekanisme pembiayaan murabahah yang dapat dijadikan pedoman untuk pembahasan di bab-bab lainnya jadi bisa dijadikan sebagai alat bantu dalam penelitian. Teori diambil dari penerapan pembiayaan murabahah sesuai rukun dan syarat murabahah, produk cicil emas, dan profitabilitas.

BAB III PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK CICIL EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA BSI KCP PARE SUPRATMAN

Pada bab ketiga berisi mengenai data-data yang diperoleh di lapangan selama melakukan penelitian. Data yang dikumpulkan berupa data inti sesuai dengan rumusan masalah dan data pendukung lainnya sebagai pengantar. Pada bab ini akan disajikan data meliputi gambaran umum mengenai BSI KCP Pare Supratman, struktur organisasi, visi misi, produk-produk BSI, menjelaskan penerapan pembiayaan murabahah, kendala dan dampak dari pembiayaan cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank.

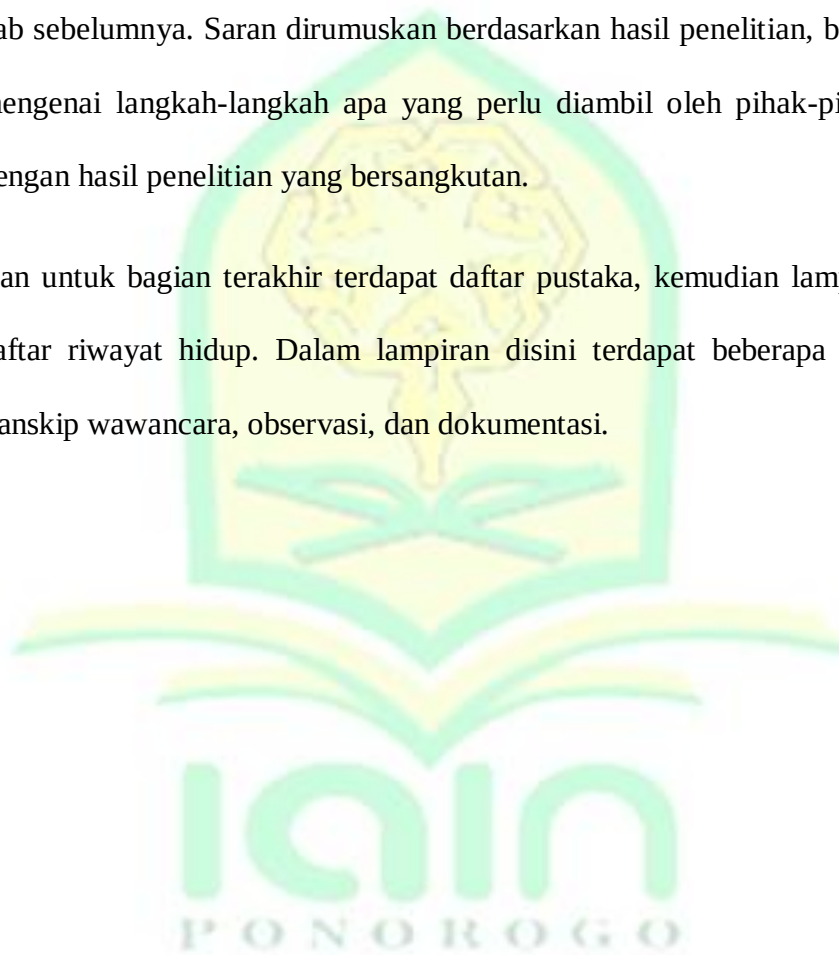
BAB IV ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK CICIL EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA BSI KCP PARE SUPRATMAN

Pada bagian bab ini peneliti menumpulkan serta menyelidiki data maupun informasi yang didapat penulis yang telah diperoleh selama penelitian di BSI KCP Pare Supratman. Dalam bab ini dipaparkan data penerapan pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank, penerapan pembiayaan *murabahah* sesuai ketentuan syariah, kendala-kendala dan dampak yang ada pada pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman.

BAB V PENUTUP

Bagian ini berisi kesimpulan dan saran. Pada kesimpulan menyajikan secara ringkas hasil penelitian berdasarkan rumusan masalah yang ada. Kesimpulan memaparkan hasil analisis data yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya. Saran dirumuskan berdasarkan hasil penelitian, berisi uraian mengenai langkah-langkah apa yang perlu diambil oleh pihak-pihak terkait dengan hasil penelitian yang bersangkutan.

Dan untuk bagian terakhir terdapat daftar pustaka, kemudian lampiran, serta daftar riwayat hidup. Dalam lampiran disini terdapat beberapa data, yaitu transkrip wawancara, observasi, dan dokumentasi.



BAB II

PEMBIAYAAN MURABAHAH, PRODUK CICIL EMAS, DAN PROFITABILITAS BANK

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas yaitu pembiayaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti koperasi syariah kepada anggota.

Berdasarkan peraturan UU No. 7 Tahun 1992 dalam UU No. 10 Tahun 1998 Pasal 1 angka 12: “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan uang atau tagihan yang dipermasalahkan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembangkan uang atau tagihan tersebut, setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.¹

Dari pengertian yang ada mengenai pembiayaan maka dapat dilihat bahwa pemberian pembiayaan melibatkan dua pihak yang berkepentingan langsung yaitu pihak pembeli pembiayaan serta pihak penerima pembiayaan dan dalam prakteknya pembiayaan bank itu merupakan pemberian pinjaman kepada nasabahnya dalam jumlah tertentu dan setelah jangka waktu tertentu

¹ Muhammad Nizar, “Implementasi Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Profitabilitas”, An-Nisbah Jurnal Ekonomi, Volume 02, Nomor 01, (2015), 12.

nasabah harus mengembalikan uang dan tagihan dengan imbalan atau bagi hasil.

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan, yaitu:

- a. Aman, yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, koperasi terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dilakukan layak.
- b. Lancar, yakni keyakinan bahwa dana koperasi dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya maka pengembangan koperasi akan semakin baik.
- c. Menguntungkan, yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan semakin tepat dengan memproyeksi usaha kemungkinan gagal dapat diminimalisir.²

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Dari pengertian mengenai pembiayaan dikatakan bahwa pembiayaan diberikan atas dasar kepercayaan dengan demikian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini benar-benar diyakini dikembalikan oleh

² Ibid., 26

penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disetujui bersama. Berdasarkan hal tersebut Suyatno menjelaskan unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah³

- a. Kepercayaan, merupakan suatu keyakinan si pemberi pembiayaan bahwa prestasi yang diberikannya prestasi yang baik dalam bentuk uang, barang atau jasa yang benar-benar diterimanya kembali dimasa tertentu yang akan datang.
- b. Waktu, merupakan suatu masa yang memisahkan prestasi dengan pengembaliannya yang akan diterima pada masa yang akan datang.
- c. *Degree of risk*, merupakan suatu tingkat risiko yang timbul sebagai akibat adanya jangka waktu yang diterima dikemudian hari. Semakin lama pembiayaan yang diberikan semakin tinggi pula tingkat risikonya. Dengan adanya unsur risiko inilah maka timbul jaminan dalam pemberian pembiayaan.
- d. Prestasi, yaitu obyek pembiayaan yang tidak saja diberikan dalam bentuk uang tetapi juga berbentuk barang atau jasa. Namun dalam ekonomi modern sekarang ini didasarkan kepada uang, maka transaksi pembiayaan yang menyangkut uang sering disampaikan dalam praktek pembiayaan.

³ Ibid.

3. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank atau koperasi syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah atau koperasi syariah terkait dengan *stake holder*, yaitu:⁴

- a. Pemilik Dari sumber pendapatan, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.
- b. Pegawai Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelola.
- c. Masyarakat
 - 1) Pemilik dana Sebagai pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.
 - 2) Debitur yang bersangkutan Para debitur, dengan penyedia dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).
 - 3) Masyarakat umumnya konsumen Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.
- d. Pemerintah Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negeri, disamping itu akan diperoleh pajak

⁴ Muhammad Nizar, "Implementasi Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Profitabilitas", *An-Nisbah Jurnal Ekonomi*, Volume 02, Nomor 01, (2015), 27.

(berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank syariah dan juga perusahaan-perusahaan).

- e. Bank atau koperasi Bagi bank atau koperasi yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

4. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan bank syariah atau koperasi syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

- a. Meningkatkan daya guna

Para penabung menyimpan uangnya di koperasi dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentasenya tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh koperasi guna suatu usaha peningkatan produktifitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari koperasi untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi maupun memulai usaha baru. Pada dasarnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian dana yang mengendap di bank atau koperasi (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah diam dan disalurkan untuk

usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

- 1) Produsen dengan bentuk pembiayaan bank atau koperasi dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.
- 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari sesuatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kerta maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitasnya apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasi pada dasarnya di arahkan pada usaha-usaha di antaranya pengembangan inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, penemuan kebutuhankebutuhan pokok rakyat.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya.

g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Bank atau koperasi sebagai lembaga kredit atau pembiaya tidak saja bergerak di dalam negeri tetapi juga diluar negeri.

5. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan dipergunakan dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan. Seorang petugas pembiayaan pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon debitur.⁵ Di dalam lembaga perbankan terdapat beberapa prinsip pembiayaan yaitu dengan analisis 5C, adapun prinsip analisis 5C tersebut yaitu

a. *Character* (kepribadian atau watak)

Keadaan watak dan sifat dari calon anggota, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Manfaat dari soal penilaian

⁵ Ibid., 29

karakter ini untuk mengetahui sejauh mana tingkan kejujuran dan integritas serta *i'tikat* baik, yaitu kemampuan untuk memenuhi kewajibankewajiban. *Character* merupakan faktor dominan, sebab sebagai calon debitur tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, tetapi kalau tidak mempunyai *i'tikat* baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi koperasi dikemudian hari.

b. *Capacity* (kemampuan atau kesanggupan)

Capacity adalah suatu penilaian mengenai kemampuan calon debitur dalam mengembangkan dan mengendalikan usaha serta kesanggupan dalam menggunakan fasilitas pembiayaan yang diberikan, pengucuran capacity dari calon debitur ini dapat dilakukan misalnya melalui:

- 1) Penilaian *past performance* dari nasabah yang bersangkutan, apakah usahanya menunjukkan perkembangan yang sangat maju dari waktu ke waktu atau banyak mengalami kegagalan.
- 2) Penilaian posisi neraca dan laporan perhitungan rugi laba untuk beberapa priode terakhir untuk menilai besarnya *solvabilitas*, *likuiditas* dan *reniabilitas* usahanya serta tingkat resiko usahanya.

c. *Capital* (modal atau kekayaan)

Capital adalah jumlah dana atau modal usaha dari calon debitur yang telah tersedia atau yang telah ada sebelum mendapat fasilitas pembiayaan. Dalam prakter sehari-hari kemampuan *capital* ini antara lain dapat diwujudkan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financing*

sampai jumlah tertentu dan sebaiknya besarnya *self financing* ini tidak harus berupa uang tunai, dapat juga dalam bentuk barang-barang modal seperti tanah, bangunan, mesin dan lain-lain.⁶

d. *Collateral* (jaminan)

Collateral adalah barang-barang jaminan yang disertai oleh peminjam atau debitur atas pembiayaan yang diterima. Adapun manfaat dari *Collateral* ini antara lain adalah sebagai alat pengamanan apabila usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut gagal atau sebab-sebab lain dimana debitur tidak mampu untuk melunasi pembiayaannya dari hasil usaha yang normal.

e. *Condition of Economic* (keadaan ekonomi)

Yang dimaksud dengan *Condition of Economic* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian. Pada suatu saat atau kurung waktu tertentu yang mungkin akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang akan memperoleh pembiayaan, jadi kondisi ekonomi yang diperhatikan sehubungan dengan permohonan pembiayaan, tidak saja kondisi pada sektor usaha calon nasabah, tetapi juga ekonomi secara umum dimana perusahaan calon nasabah itu berada

⁶ Ibid.

B. *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah pembiayaan yang dipergunakan dalam perjanjian jual beli barang dengan menyatakan harga pokok barang dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak.⁷ *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli yang bersifat amanah. Bentuk jual beli ini berlandaskan pada sabda Rasulullah SAW dari Syuaib ar Rummy r.a: “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: pertama, menjual dengan pembayaran tangguh (*murabahah*), kedua, *mugarradhah* (nama lain dari *mudharabah*) dan ketiga, mencampuri tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah, bukan untuk diperjualbelikan” secara umum *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.⁸

Al *Murabahah* adalah kontrak jual beli atas barang tertentu. Dalam transaksi jual beli, penjual harus jelas menyebutkan dengan jenis barang yang diperjualbelikan dan tidak termasuk barang haram. Demikian juga harga pembelian dan keuntungan yang diambil dan cara pembayarannya harus disebut dengan jelas. Rukun dan syarat *murabahah* adalah sama dengan rukun dan

⁷ Muhamad, *Audit dan Pengawasan Syariah pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2011), 65.

⁸ Heri sudarsono, *Bank Dan lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisa, 2013), 71

syarat dalam fiqih, sedangkan syarat-syarat lain seperti barang, harga, dan cara pembayarannya adalah sesuai dengan kebijakan bank yang bersangkutan. Selama pembiayaan belum berakhir maka harga jual beli tidak boleh berubah. Apabila terjadi perubahan maka pembiayaan tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama, bisa secara lunas ataupun secara angsuran. *Murabahah* dengan pembayaran secara angsuran ini disebut bai' bit tsaman ajil.⁹

Murabahah merupakan¹⁰ model transaksi penjualan barang dengan mendapatkan keuntungan/margin yang telah disepakati. Dan pada saat pembiayaan, penjual memberitahukan harga barang jual dengan keuntungan yang diperoleh. Adapun dalam penjualan *murabahah* terdiri dari dua jenis yaitu:

- a. Bank syariah sudah menyediakan barang yang dijual tanpa ada perjanjian sebelumnya dari pelanggan.
- b. Bank syariah membeli barang, apabila barang dipesan oleh seseorang pelanggan. Pada kasus ini bank hanya membeli barang ketika mendapatkan pesanan dari pelanggan kemudian menjual kembali kepada pelanggan (pemesan) dengan memberitahukan harga pokok beserta keuntungan yang didapatkan dengan pembayaran secara berangsur sesuai dengan kesepakatan.

⁹ Cut Nurvajri TR, "Strategi Pemasaran Produk cicil emas dibank syariah mandiri KCP Darussalam Banda Aceh", *Skripsi* (UIN AR-RANIRY Banda Aceh, 2019), 42.

¹⁰ Juanda, *Fiqih Muamalah Prinsip-Prinsip Bermuamalah Secara Syar'i* (Jawa Tengah: Desa Pustaka Indonesia, 2019), 75.

Murabahah dalam fiqih muamalah, sebelum membahas jual beli terlebih dahulu membahas tentang pembiayaan, karena sah tidaknya suatu transaksi itu bergantung dengan pembiayaan. Pembiayaan dalam istilah adalah ikatan/pengikat. Pembiayaan sama halnya dengan perjanjian untuk menguatkan suatu janji yang akan dilakukan

Secara teknis, praktek transaksi *murabahah* di perbankan Shari'ah dilakukan dengan cara nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan tujuan untuk membeli barang dan selanjutnya bank membeli atau memberi kuasa untuk membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank. Pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar biaya pengadaan barang ditambah sejumlah keuntungan/*mark up* dan dengan cara yang disepakati antara nasabah dan bank. Segera setelah negosiasi disepakati, bank segera menyerahkan barang (asset *Murabahah*) kepada nasabah. Sifat transaksi pembiayaan ini adalah jual beli, di mana bank berposisi sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.¹¹

Transaksi *murabahah* atau disebut dengan jual beli antara bank dengan nasabah (penerima) menimbulkan piutang bank syariah kepada nasabah penerima fasilitas sebesar harga dari produsen ditambah dengan keuntungan serta biaya perolehan. Dalam fatwa DSN menjelaskan tentang transaksi jual

¹¹ Amin Wahyudi, "Harga *Murabahah* Persepektif Fikih dan Keuangan Islam", *Jurnal Kajian Hukum dan sosial*, Vol 8, No 1, (2011).

beli bahwa pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya, karena bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian itu harus sah.¹² maksud dari fatwa tersebut menjelaskan bahwa suatu barang apabila belum sampai kepada nasabah/pembeli, pembeli tidak diperbolehkan menjual barang tersebut. Bahkan bank membeli barang pesanan nasabah atas nama bank sendiri. Adapun mekanisme pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:¹³

- a. Nasabah mengajukan permohonan kepada bank untuk pembelian barang
- b. Bank dan nasabah melakukan negosiasi harga barang, persyaratan, dan cara pembayaran
- c. Bank dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan pembiayaan *murabahah*
- d. Bank membeli barang dari penjual/supplier sesuai dengan spesifikasi yang diminta nasabah
- e. Bank dan nasabah melakukan pembiayaan jual beli atas barang yang dimaksud
- f. Suplier mengantarkan barang dan dokumen
- g. Nasabah menerima barang dan dokumen

¹² Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*

¹³ Andrianto&M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah Implementasi Teori&Praktik*, (Surabaya: CV Qiara Media, 2019), 338.

- h. Nasabah melakukan pembayaran sebesar harga pokok dan margin kepada bank secara mengangsur.

2. Dasar Hukum *Murabahah*

Landasan Hukum *Murabahah* terdapat dalam Al-Qur'an dan alSunnah, Dasar hukum diperbolehkannya jual beli *murabahah* berdasarkan ayat-ayat jual beli, tersebut adalah¹⁴

لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-nisa : 29)

Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah Murabahah* dalam Bank Syariah.¹⁵

¹⁴ Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Lampung: STAIN Jurai Siwo Metro Lampung, 2014), 56.

¹⁵ Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), 145.

- a. Bank dan nasabah harus melakukan pembiayaan *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan pembiayaan tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus yang telah disepakati.

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Jual beli *Murabahah* dalam perspektif ekonomi Islam memiliki beberapa rukun dan syarat yang harus dipenuhi, terdiri dari:¹⁶

- a. Pihak yang berpembiayaan (*Al-'aqidain*)
 - 1) Penjual (Bank)
 - 2) Pembeli (Nasabah)
 - 3) Pemasok (*Supplier*)
- b. Obyek yang dipembiayaankan (*Mahallul 'Aqad*)
 - 1) Adanya wujud barang yang diperjualbelikan
 - 2) Harga barang
- c. Tujuan Pembiayaan (*Maudhu'ul Aqad*)
 - 1) Pembiayaan (*Sighat al-'Aqad*)
 - 2) Serah (ijab)
 - 3) Terima (qabul)

Kecakapan hukum haruslah dipenuhi oleh para pihak dalam pembiayaan *Murabahah*. Sebab para pihak yang berpembiayaan akan melakukan suatu perbuatan hukum yang melahirkan adanya hak dan kewajiban. Terkait obyek pembiayaan dalam hukum positif atau BW disebut dengan "sebab yang halal". Maka dalam prinsip umum obyek pembiayaan haruslah terbebas dari unsur

¹⁶ Mulya, *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. (Jakarta: Ilmu, 2016), 22.

yang dilarang secara syariah maupun hukum positif yaitu unsur *maghrib* (*maysir, gharar, dan riba*).¹⁷

Tujuan pokok suatu pembiayaan merupakan suatu hal yang esensial karena akan menentukan sah atau tidaknya suatu pembiayaan. Kaidah utama dalam hukum Islam sebagaimana diterapkan Imam Suyuti dalam kitab *Al Asybah wa an Nazhir* bahwa "segala sesuatu dipertimbangkan menurut tujuannya (*al ummuru bi maqasidaha*)". Dalam kaitannya dengan jual-beli dengan pembiayaan murabahah ini maka tujuan pembiayaan adalah pemindahan hak milik kebendaan dari pihak Bank (*bai'*) kepada Nasabah (*musytari'*).

Sighat *al-'aqad* adalah berupa ijab dan kabul. Syarat dalam ijab dan kabul ini meliputi:

- a. *Jala'ul ma'na* yaitu tujuan yang terkandung dalam pernyataan itu jelas, sehingga dapat dipahami jenis pembiayaan yang dikehendaki.
- b. *Tawafuq* yaitu adanya kesesuaian antara ijab dan kabul.
- c. *Jazmul iradataini* yaitu antara ijab dan kabul menunjukkan kehendak para pihak secara pasti, tidak ragu, dan tidak terpaksa.

Maka kesepakatan lahir setelah adanya persesuaian antara *offer* dan *acceptance* dinyatakan dengan penandatanganan pembiayaan. Jika rukun dan

¹⁷ Ibid., 25

syarat yang telah dijelaskan di atas dapat terpenuhi, maka bank dan nasabah dapat memilih mekanisme pembayaran berdasarkan jenis-jenis jual beli murabahah sebagai berikut:

- a. Murabahah dengan tunai, yaitu jual beli barang dimana bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli.
- b. Murabahah dengan cicilan (bitsaman ajil), yaitu jual beli barang dimana harga jual dicantumkan dalam pembiayaan jual beli.

Secara konsep terdapat perbedaan yang jelas antara pembiayaan berbasis Murabahah yang diterapkan oleh bank syariah dan kredit yang dijalankan oleh bank konvensional. Beberapa hal tersebut diantaranya:

- a. Bank Syariah
 - 1) Menjual barang pada nasabah
 - 2) Hutang nasabah sebesar harga jual tetap selama jangka waktu Murabahah
 - 3) Ada analisa supplier
 - 4) Margin berdasarkan manfaat atau value added bisnis tersebut
- b. Bank Konvensional
 - 1) Memberi kredit (uang) pada nasabah
 - 2) Hutang nasabah sebesar kredit dan bunga (berubah-ubah)
 - 3) Tak ada analisa supplier
 - 4) Bunga berdasarkan rate pasar yang berlaku

Mekanisme pembiayaan *murabahah* mempunyai beberapa ciri atau elemen dasar. Yang paling utama dan membedakan pembiayaan *Murabahah* dengan kredit konvensional adalah adanya wujud barang sebagai *underlying asset of transaction* dimana barang harus tetap dalam tanggungan bank selama transaksi antara bank dan nasabah belum selesai.¹⁸

4. Jaminan dalam Murabahah

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang
- c. Obyek Pembiayaan yang dibiayai oleh Bank dalam kontrak ini bersifat boleh dijadikan obyek agunan. Jika Obyek Pembiayaan belum memenuhi syarat agunan; seperti belum memiliki sertifikat atau belum dapat diikat sempurna secara notariil, maka Nasabah dapat memberikan agunan sementara. Saat Obyek Pembiayaan telah memenuhi syarat agunan dan dapat diikat sempurna, maka Nasabah bisa melakukan tukar jaminan

5. Utang dalam Murabahah

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang

¹⁸ Mulya, *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, (Jakarta: Ilmu, 2016) 22.

tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

6. Penundaan Pembayaran dalam Murabahah¹⁹

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

7. Penetapan Margin Murabahah

- a. Margin jual Murabahah merupakan tingkat keuntungan yang diharapkan (*expected yield*) oleh Bank.
- b. Margin (*mark up price*) ditentukan berdasarkan kesepakatan antara Bank dan Nasabah.

¹⁹ Ibid., 53

- c. Margin dinyatakan dalam bentuk nominal atau persentase tertentu dari Harga Pokok Bank.
- d. Perhitungan Margin dapat mengacu pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan mempertimbangkan ekspektasi biaya dana, risk premium dan tingkat keuntungan.
- e. Margin tidak boleh bertambah sepanjang masa pembiayaan setelah kontrak disepakati dan ditandatangani kedua belah pihak.
- f. Bank dapat memberikan potongan margin Murabahah sepanjang tidak menjadi kewajiban Bank yang tertuang dalam perjanjian

8. Penetapan Uang Muka Murabahah²⁰

- a. Dalam pembiayaan Pembiayaan Murabahah, Bank dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- b. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- c. Besar jumlah uang muka merupakan merupakan bagian dari Harga Jual Bank kepada Nasabah sehingga jika Nasabah memenuhi pembiayaan maka Nasabah hanya tinggal memenuhi kewajiban Harga Jual tersebut.
- d. Jika nasabah membatalkan pembiayaan Murabahah, Nasabah harus memberikan ganti rugi kepada Bank dari uang muka tersebut senilai kerugian aktual yang terjadi.

²⁰ Ibid.

- e. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, Bank dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- f. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, Bank harus mengembalikan sisa kelebihan uang muka tersebut kepada nasabah.

9. Mekanisme Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah

Bank Syariah di Indonesia pada umumnya dalam memberikan pembiayaan murabahah, menentukan syarat-syarat yang dibutuhkan dan prosedur yang harus ditempuh hampir sama dengan syarat dan prosedur kredit sebagaimana lazimnya yang ditetapkan oleh bank konvensional. Syarat dan ketentuan umum pembiayaan murabahah yaitu:²¹

- a. Umum, tidak hanya diperuntukan kaum muslim saja.
- b. Harus cakap hukum, sesuai dengan KUH Perdata.
- c. Memenuhi Bank Indonesia dan pemerintah sesuai yang diatur dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
- d. Jaminan (*dhoman*), biasanya cukup dengan barang yang dijadikan objek perjanjian namun karena besarnya pembiayaan lebih besar dari harga pokok barang (karena ada *mark up*) maka pihak bank menggunakan uang muka

²¹ Ibid, 30.

sendiri senilai kelebihan jumlah pembiayaan yang tidak tertutup oleh harga pokok barang.²²

C. Cicil Emas

1. Pengertian Emas

Emas telah lama dikenal sebagai alat tukar, tetapi masih banyak orang yang belum benar-benar menyadari bahwa emas memiliki daya beli yang sangat terjaga, dibanding dengan uang kertas. Maka dari itu dapat dikatakan emas adalah investasi jangka panjang. Yang mana harga emas tidak akan hancur dan kehilangan nilainya karena emas memiliki harga yang melekat dan tinggi²³.

Emas adalah logam yang berat dengan warna kuning khas. Dalam bentuk bubuk warnanya coklat kemerahan dan logam ini melebur pada suhu 1064,8 C²⁴.

Adapun beberapa bentuk fisik emas sebagai berikut:²⁵

a. Perhiasan

Emas dan perak secara fisik dimiliki dalam bentuk perhiasan. Namun, perlu diketahui tidak semua perhiasan emas dan perak bernilai investasi tinggi. Bila perhiasan emas kadarnya di bawah 24 karat. Maka nilai gadai dan jualnya pun tidak maksimal. Seperti contohnya, nilai jual perhiasan emas berkarat 22 sekitar 20% lebih murah dari pada yang 24 karat.

²² Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2019), 60.

²³ Ella Syafputri, *Investasi Emas, Dinar, & Dirham* (Jakarta: Penebar Plus, 2012), 29.

²⁴ Yimi Diantoro, *Emas Investasi & Pengelolannya* (Jakarta: Kompas Gramedia, 2010), 59.

²⁵ Ella Syafputri, 51.

Maka harga 18 karat akan lebih murah lagi. Oleh karena itu pihak bank atau pegadaian agak sulit untuk menerimanya, dan biasanya pemilik emas berkarat rendah akan menjual kembali ke toko yang sama pada saat ia membeli. Disisi lain, perhiasan emas memberikan keuntungan bagi pemiliknya dalam hal estetika sebab perhiasan emas kerap menjadi aksesoris untuk mempercantik pemakainya.

b. Emas batangan

Emas batangan berbentuk hampir mirip dengan chip dilengkapi dengan kertas kecil berupa sertifikat dari PT Antam. Sementara untuk emas berbobot 250 gram ke atas, PT Antam menyediakan besaran 1 kilogram dan 12,5 kilogram yang disebut dengan “*cast*”.

c. Koin

Bentuk lain dari perhiasan dan batangan adalah berbentuk koin. Koin emas dan perak memiliki harga jual yang lumayan tinggi daripada perhiasan emas, karena harga jualnya tidak terpotong oleh ongkos cetak seperti perhiasan emas. Untuk bentuk koin juga bermacam-macam yaitu bentuk dinar, dirham, dan koin ONH.

2. Produk Cicil Emas

Emas dikenal sebagai salah satu investasi yang mampu memproteksi kekayaan, khususnya jangka panjang. Karena itu, mencicil emas merupakan salah satu jalan yang bisa ditempuh untuk mewujudkan rencana dan impian di masa datang. Cicil emas di BSI bisa membantu mewujudkan impian untuk

memiliki emas dengan lebih mudah. Beli emas di BSI dengan cara mencicil bisa dilakukan dengan angsuran tetap dan ringan tanpa risau dengan harga emas kemudian. Fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan pembiayaan *murabahah*.²⁶

Untuk mengajukan cicilan emas BSI, terdapat biaya-biaya yang harus dipersiapkan di antaranya biaya administrasi, meterai dan asuransi. Adapun tarif dan biaya beli emas di BSI adalah sebagai berikut:

- a. Biaya administrasi 0-1 persen
- b. Margin 11-14 persen
- c. Price/margin disesuaikan dengan target segment

Berikut syarat pengajuan cicil emas di BSI selengkapnya:

- a. WNI cakap umur Pegawai dengan usia minimal 21 tahun sampai dengan usia maksimal 55 tahun.
- b. Pensiunan berusia maksimal 70 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo. Profesional dan wiraswasta berusia maksimal 60 tahun.
- c. Menyerahkan Kartu Identitas (KTP).

²⁶ Syiviana Rahma Dewi, "Strategi Promosi Produk Cicil Emas Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Teluk Kuantan", *Skripsi* (UIN SUSKA RIAU, 2019), 31.

3. Dasar Hukum Cicil Emas

Fatwa DSN No. 77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai.

Pertama : Hukum

Jual beli emas secara tidak tunai, baik melalui jual beli biasa atau jual beli *murabahah*, hukumnya boleh (mubah, *ja'iz*) selama emas tidak menjadi alat tukar yang resmi (uang).

Kedua : Batasan dan Ketentuan

1. Harga jual (*tsaman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perpanjangan waktu setelah jatuh tempo.
2. Emas yang dibeli dengan pembayaran tidak tunai boleh dijadikan jaminan (*Rahn*). Emas yang dijadikan jaminan sebagaimana dimaksud dalam angka 2 tidak boleh dijual belikan atau dijadikan obyek pembiayaan lain yang.²⁷

4. Manfaat Cicil Emas

Setelah mengetahui definisi ataupun pengertian cicil emas, kita harus mengetahui manfaat-manfaat dari cicil emas, cicil emas mempunyai beberapa manfaat, dan manfaat dari cicil emas adalah sebagai berikut:²⁸

²⁷ inda Styawati, "Analisis Hukum Islam Terhadap Produk BSM cicil mas dibank syariah mandiri KCP Wiyung" *Skripsi* (UIN Sunan Ampel Surabaya 2019), 47.

²⁸ Cut Nurvajri TR, "Strategi Pemasaran Produk cicil emas dibank syariah mandiri KCP Darussalam Banda Aceh", *Skripsi* (UIN AR-RANIRY Banda Aceh, 2019), 38.

- a. Aman karena emas milik nasabah diasuransikan
- b. Likuid, emas yang dimiliki nasabah dapat dijual dan digadaikan
- c. Berfungsi sebagai tabungan
- d. Membantu nasabah yang ingin memiliki emas

D. Profitabilitas Bank Syariah

1. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari setiap penjualan yang dilakukan. Laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi atau jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain-lain dan kerugian dari penghasilan operasi. Profitabilitas dapat diartikan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun hutang jangka panjang. Profitabilitas Menurut pandangan islam profitabilitas atau laba muncul dari proses perputaran modal dalam aksi-aksi usaha. Dalam bahasa Arab, laba berarti pertumbuhan dalam dagang.

Jadi dapat dikatakan bahwa profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba berdasarkan besarnya penjualan, total aktiva, modal jangka panjang.

2. Ukuran Profitabilitas

Rasio profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal bagi investor

jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas. Disebutkan juga, rasio profitabilitas adalah merupakan hasil dari kebijaksanaan yang diambil oleh manajemen, yang mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang dapat diperoleh oleh perusahaan.

Dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva maupun modal. Rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, antara lain.

a. *Profit Margin*

Profit margin merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dengan penjualan yang dicapai. Semakin besar profit margin semakin baik kondisi operasi perusahaan.

b. *Return On Equity (ROE)*, sering disebut dengan *rentabilitas* modal sendiri.

Rasio ini merupakan perbandingan antara laba bersih setelah pajak dengan modal sendiri. Hasil rasio ini dijadikan gambaran besarnya kembalian atas modal yang ditanamkan atau kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi pemegang saham preferent dan saham biasa. Selain itu juga dijadikan dasar bagi kreditur dalam memberikan pinjaman terhadap perusahaan dan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak investor dalam menanamkan modalnya. Semakin besar nilai ROE suatu perusahaan semakin baik, karena perusahaan cukup modal untuk menjalankan aktivitasnya.

3. Jenis-Jenis Laba Menurut Islam

a. *Ar-Ribh At-Tijari* (Laba Dagang)

Pertambahan pada harta yang telah dikhususkan untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis. Laba ini dapat dikatakan laba hakiki, karena laba ini muncul karena adanya proses jual beli.

b. *Al-Ghallah* (Laba Yang Timbul Dengan Sendirinya atau Laba Insidentil Atau Laba Minor)

Pertambahan yang terdapat pada barang dagangan sebelum penjualan, seperti wool atau susu dari hewan yang akan dijual, atau juga buah kurma yang dibeli untuk dagangan.

c. *Al-Fa'dah* (Laba yang Berasal dari Modal Pokok)

Pertambahan pada barang milik (asal modal pokok) yang ditandai dengan perbedaan antara harga, waktu pembelian dan harga penjualan, yaitu sesuatu yang baru dan berkembang dari barang-barang milik, seperti susu yang telah diolah yang berasal dari hewan ternak.

4. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi. Dengan demikian, bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tatacara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana.

Secara prinsipil bagi hasil dapat diartikan sebagai prinsip muamalat berdasarkan shari'ah dalam melakukan usaha bank seperti dalam hal:

- a. Menetapkan imbalan yang akan diberikan masyarakat sehubungan dengan penggunaan atau pemanfaatan dana masyarakat yang dipercayakan.
 - b. Menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik dalam bentuk investasi maupun modal kerja.
 - c. Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan lain yang dilakukan oleh bank dengan prinsip bagi hasil. Prinsip bagi hasil merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan, dimana bank Islam berdasarkan kaidah *mudharabah* dengan menjadikan bank sebagai mitra bagi nasabah ataupun bagi pengusaha yang meminjam dana.
- Secara umum prinsip bagi hasil dalam perbankan shari'ah dapat dilakukan dalam empat aqad utama yaitu: *al-mushayrah*, *al-mudharabah*, *al-muzaaro'ah*, dan *al-mushaqah*.



BAB III
PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK CICIL
EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA BSI KCP
PARE SUPRATMAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BSI KCP Pare Supratman

Perbankan Syariah di Indonesia memiliki sejarah yang panjang. Awalnya pada tahun 1983 ada rencana besar tentang Bank Syariah di Indonesia. Saat itu pemerintah mulai melakukan pengurangan syarat terhadap perbankan di Indonesia.¹ Perkembangan perbankan syariah di Indonesia merupakan suatu perwujudan dari kebutuhan masyarakat yang menghendaki suatu sistem perbankan yang mampu menyediakan jasa keuangan yang sehat, juga memenuhi prinsip-prinsip syariah. Perkembangan sistem keuangan berdasarkan prinsip syariah sebenarnya telah dimulai sebelum pemerintah secara formal meletakkan dasar-dasar hukum operasionalnya. Namun demikian, agar fungsi perbankan dapat berjalan optimal maka diperlukan landasan hukum yang berlaku.²

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri

¹ Bagus Romadhon and Sutantri, "Korelasi Merger Tiga Bank Syariah Dan Kesadaran Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah," *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Islam* 3, no. 1 (2021): 86–98.

² Basaria Nainggolan, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Depok: Rajawali Press, 2016). 8

perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Komposisi pemegang saham BSI diantaranya PT Bank Mandiri (Persero) Tbk 50,83%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk 24,85%, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 17,25%. Sisanya adalah pemegang saham yang masing-masing dibawah 5%.

Merger Bank Syariah Indonesia telah mendapat persetujuan dari OJK dengan mengeluarkan surat resmi Nomor : SR3/PB.1/2021 dan Keputusan Dewan Komisiner Nomor 4/KDK.03/2021 tentang pemberian izin penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI syariah Tbk, serta izin perubahan nama dengan menggunakan izin usaha PT Bank BRI Syariah Tbk, menjadi izin usaha dengan nama baru yaitu PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai bank hasil penggabungan telah dinyatakan akan efektif pada Februari 2021.³ Pada 1 Februari 2021 yang

³ Murniati Rahmatullah, Aburrahman Konoras, and Hendrik Pondaag, "Merger Bank Syariah Indonesia Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 41/POJK.03/2019," *LEX PRIVATUM: Jurnal Elektronik Bagian Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Unsrat* 10, no. 2 (2022): 1–13

bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI).

Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Hal ini ternyata menimbulkan kontra oleh beberapa pihak yang berspekulasi bahwa penggabungan tiga BUMN tersebut dapat menimbulkan praktik monopoli dan juga menimbulkan kekhawatiran oleh beberapa pihak bahwasannya hasil merger tersebut juga dapat berpengaruh pada nasib akses modal bagi pelaku usaha kecil atau mikro.

Bank hasil merger ini yakni BSI diperkirakan akan memiliki aset sebesar Rp 214,6 Triliun. Selain dari itu BSI juga telah terdaftar di Bursa Efek dengan menggunakan kode bank BRIS dikarenakan dari ketiga bank tersebut BRIS telah lebih dahulu terdaftar di Bursa Efek. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap

alam.

Berbagai kemajuan Perbankan Syariah dari tahun ke tahun ini tentu menjadikan Bank Syariah Indonesia (BSI) menjadi garda terdepan dalam perbankan nasional. Dengan adanya merger tiga Bank Syariah dengan entitas terbesar di Indonesia ini akan mendorong Perbankan Syariah lebih memiliki daya saing dengan era digital ini. Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang. Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan Negeri.

2. Visi dan Misi

Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia⁴

Visi:

Top 10 Global Islamic Banking

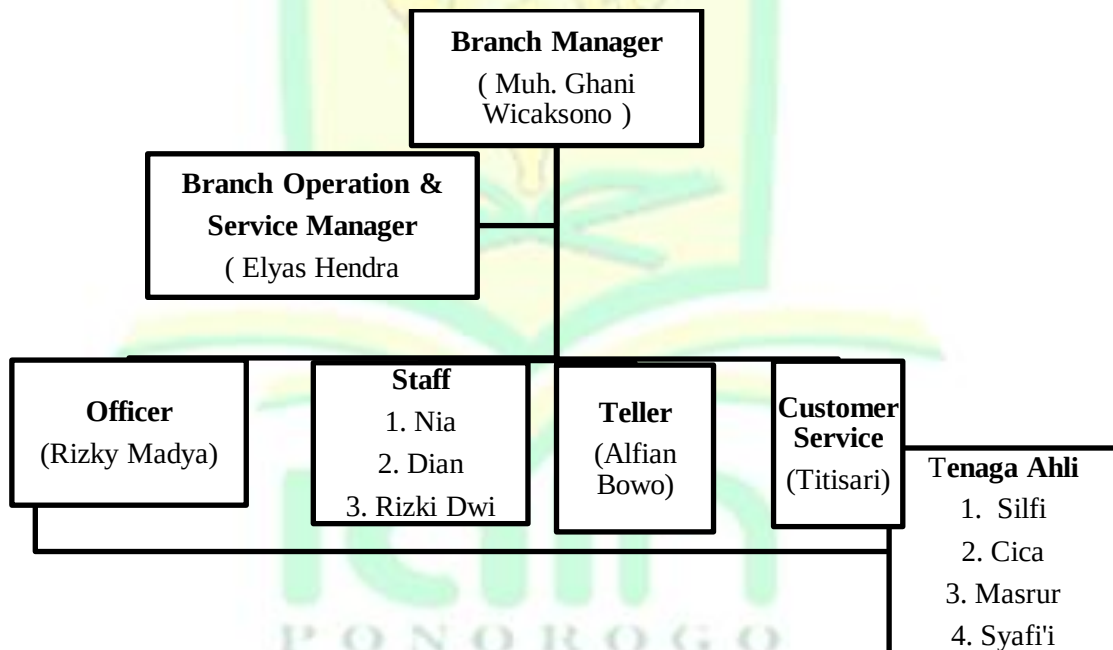
⁴“Bank Syariah Indonesia”, dalam https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html, (diakses pada tanggal 19 Desember 2022, jam 09.54).

Misi:

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

3. Susunan personalia BSI KCP Pare Supratman

Dalam melaksanakan kegiatan kelebagaanya, BSI KCP Pare Supratman memiliki susunan personalia sebagai berikut:⁵



⁵ Nia Dian, wawancara, 10 Oktober 2022

Berdasarkan susunan personalia BSI KCP Pare Supratman tersebut masing masing posisi memiliki tugas dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) perusahaan. Berikut tugas masing-masing personalia BSI KCP Pare Supratman:⁶

a. *Branch Manager* memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

- 1) Mengelola dan mengawasi seluruh aktivitas yang terjadi di bank berdasarkan syariah secara efektif dan efisien.
- 2) Mengkoordinasi dan mengawasi seluruh aktivitas operasional.
- 3) Memimpin operasional pemasaran produk-produk *Commercial Banking & Consumer Banking*.
- 4) Menyusun Rencana Bisnis Bank dan melakukan sosialisasi rencana bisnis bank.
- 5) Menerima prosedur operasional dan lembar kerja pelaporan.
- 6) Melakukan observasi langsung atas kinerja bawahan.
- 7) Memberikan *feedback* baik positif maupun negatif untuk meningkatkan kinerja bawahan.
- 8) Melakukan penilaian kinerja secara efektif.

⁶ Nia, Wawancara, Oktober 2022.

b. BOSM (*Branch Office and Service Manager*), memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

- 1) Memonitor pencapaian Rencana Bisnis Bank oleh groupnya.
- 2) Mengevaluasi dan menyusun laporan pencapaian rencana bisnis bank secara periodik setiap bulan.
- 3) Mengembangkan prosedur atau cara khusus untuk mencapai rencana bisnis bank jika belum tercapai.
- 4) Memonitor pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko.

c. *Mikro Banking Manager*, memiliki tugas dan wewenang antara lain meliputi:⁷

- 1) Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pembiayaan outlet.
- 2) Sebagai supervisi terhadap pegawai di outlet.
- 3) Melakukan *monitoring* terhadap nasabah pembiayaan mikro.

d. CBRM (*Consumer Banking Relation Manager*), memiliki tugas dan wewenang diantaranya sebagai berikut:

- 1) Mengenal nasabah secara individu.
- 2) Menjaga relasi atau hubungan baik dengan nasabah.
- 3) Membedakan konsumen, dengan mengetahui bahwa konsumen tersebut berbeda secara SDM.

⁷ Ibid.

- 4) Memastikan tersedianya data dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar.
 - 5) Melaksanakan kerja sama dengan pihak ketiga seperti *developer*, perusahaan, SKPD pemerintah daerah serta instansi lainnya.
- e. *Business Banking Relationship Manager* yang memiliki tugas diantaranya sebagaiberikut:
- 1) Memasarkan produk dan mencari peluang pasar segmen *Business Banking* kepada calon nasabah baru dalam rangka pencapaian target ekspansi pembiayaan, dana dan *fee based*.
 - 2) Membina dan mengembangkan relationship dengan nasabah untuk memantau dan mempertahankan kualitas pembiayaan dari debitur yang menjadi kelolaannya untuk mencapai pertumbuhan portofolio pembiayaan yang sehat dan tingkat *profitabilitas* yang tinggi dengan analisa pembiayaan yang *comprehensive* dan akurat sesuai ketentuan yang berlaku.
- f. *Teller*, memiliki tugas diantaranya:
- 1) Melakukan transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan ketentuan.
 - 2) Mengelola saldo kas Teller sesuai limit yang ditentukan.
 - 3) Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.

g. *Customer Service*, memiliki tugas dan wewenang antara lain:

- 1) Memberikan informasi produk dan jasa kepada nasabah.
- 2) Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro, dan deposito, serta menanggapi atau merespond keluhan nasabah dan *stock opname* kartu ATM.

h. *General Support Staff*, memiliki tugas dan wewenang diantaranya sebagai berikut:

- 1) Menyusun laporan atas realisasi biaya-biaya yang berhubungan dengan personalia maupun fasilitas kantor serta terkait *stock* fasilitas kantor.
- 2) Mengelola dan membuat laporan penggunaan kas kecil harian sesuai dengan wewenang yang berlaku.
- 3) Mengelola pengadaan, pendistribusian serta pemeliharaan sarana prasarana.

Sebagaimana tersebutkan diatas berikut merupakan sebagian dari gambaran kecil tugas dan wewenang pekerjaan yang diemban. Meski tidak menyeluruh namun berikut merupakan gambaran kecil dari setiap tugas. Gambaran tersebut sebagaimana tugas dan tanggung jawab yang ada di bank syariah.

4. Konsep Operasional Perbankan Syariah

a. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana di Bank Syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional syi'ariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip Wadi'ah dan *Mudharabah*.⁸

1) Prinsip wadi'ah

Prinsip wadi'ah yang diterapkan adalah wadi'ah yad dhamanah yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadiah dhamanah* berbeda dengan *wadia'ah amanah*. Dalam *wadia'ah amanah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sementara itu, dalam hal *wadi'ah yad dhamanah*, pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

2) Prinsip Mudharabah

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpanan atau depositan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *murabahah* atau *ijarah* seperti yang telah dijelaskan

⁸ Muhammad Nizar, "Implementasi Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Profitabilitas", *An-Nisbah Jurnal Ekonomi*, Volume 02, Nomor 01, (2015), 38.

terdahulu. Dapat pula dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *mudharabah* kedua. Hasil usaha ini akan dibagihasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan *mudharabah* kedua, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi.

b. Penyaluran dana

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu: 1) Pembiayaan dengan prinsip jual-beli, 2) Pembiayaan dengan prinsip sewa, 3) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, 4) Pembiayaan dengan akad pelengkap

1) Prinsip jual Beli (Ba'i)

Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

- a) Pembiayaan murabahah
- b) Pembiayaan Salam
- c) Pembiayaan Istishna'

2) Prinsip Sewa (jarah)

Transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual-beli objek transaksinya adalah barang pada ijarah objek transaksinya adalah jasa.

3) Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

a) Pembiayaan musyarakah

Musyarakah adalah bentuk pembiayaan dengan skema bagi hasil (syirkah), dimana Bank menempatkan dana sebagai modal untuk usaha nasabah, dan selanjutnya Bank dan Nasabah akan melakukan bagi hasil atas usaha sesuai nisbah yang disepakati pada jangka waktu tertentu.

b) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih, yang mana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan.

B. Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman

Untuk melakukan penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman terdapat beberapa prosedur yang telah dijelaskan bapak Rizky Madya sebagai berikut:⁹

Penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas sangatlah mudah dan cepat nasabah bisa langsung datang ke BSI dan biasanya bertanya ke satpam langsung di arahkan menuju ruangan emas dan gadai, nah disitu nanti saya akan menjelaskan apa saja yang dibutuhkan nasabah, biasanya saya menjelaskan terlebih dahulu terkait pembiayaan yang digunakan dalam pembiayaan cicil emas, karna banyak masyarakat yang belum mengetahui secara luas pembiayaan yang ada di bank syariah.

Penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman menerapkan pembiayaan yang mudah yang dapat di pahami nasabah karna ketika datang ke BSI KCP Pare Supratman langsung diarahkan oleh satpam dan dilayani dengan sepenuh hati. Di BSI KCP Pare Supratman juga melakukan proses pembiayaan dengan menggunakan pembiayaan murabahah sesuai dengan rukun dan syarat murabahah. Hal ini berdasarkan wawancara dengan bapak Rizky Madya sebagai berikut:¹⁰

BSI KCP Pare Supratman melakukan prosedur pembiayaan cicil emas ini juga sesuai dengan rukun dan syarat murabahah yang pertama harus ada

⁹ Rizky Madya, wawancara, 14 Desember 2022

¹⁰ Ibid.

pihak yang berpembiayaan meliputi penjual (pihak bank sendiri), pembeli (nasabah) dan pemasok atau *supplier* dari PT Antam persero Surabaya. Kemudian yang kedua harus ada obyek yang akan dipembayaiakan, adanya wujud barang yang diperjualbelikan dan harga barang yang akan disepakati, yang ketiga adanya tujuan pembiayaan, tujuan pokok suatu pembiayaan adalah hal yang penting karena menentukan sah atau tidaknya suatu pembiayaan, dan yang keempat pembiayaan meliputi ijab (serah) dan qabul (terima).

Prosedur pembiayaan di BSI KCP Pare Supratman berdasarkan rukun dan syarat pembiayaan murabahah yang sudah detail di jelaskan pak Rizky mengenai syarat pembiayaan murabahah. Peneliti juga menanyakan terkait berapa persen *margin* pembiayaan murabahah untuk pembiayaan cicil yang ada di BSI KCP Pare Supratman, bapak Rizky Madya menjawab sebagai berikut:

Untuk margin yang kami terapkan di BSI KCP pare Supratman adalah 13% sesuai dengan prosedur pembiayaan pada pembiayaan murabahah, margin tersebut kami sampaikan kepada nasabah di awal perjanjian dan harus di setujui kedua belah pihak.

Margin untuk pembiayaan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas sudah di tetapkan bank sebesar 13% kemudian pihak bank menawarkan kepada nasabah sesuai yang telah ditetapkan. Nasabah dan pihak bank melakukan proses perjanjian atau kesepakatan yang harus disetujui kedua belah pihak. Kemudian peneliti menanyakan bagaimana sistem pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman, bapak Rizky Madya menjawab sebagai berikut:¹¹

Sistem pembiayaan produk cicil emas merupakan fitur pembiayaan yang dikatakan mudah nasabah bisa mengajukan pembiayaan jika ingin

¹¹ Ibid.,

memiliki kepemilikan/pembelian emas yang berupa latakan (batangan) dengan minimal 10 grm atau perhiasan antam dengan cara mencicil. Jenis pembiayaan cicil emas menggunakan pembiayaan murabahah (jual beli). Dalam proses kepemilikannya BSI KCP Pare Supratman menalangi uang untuk pembelian emas terlebih dahulu kemudian emas tersebut dijadikan jaminan yang disimpan di BSI KCP Pare Supratman. Emas akan diberikan kepada nasabah ketika pembiayaan sudah lunas. Jenis emas yang dapat dibiayai pembiayaan cicil emas tersebut adalah emas latakan (batangan) 24 karat, koin dinar 22 karat dan perhiasan emas antam 16 karat sampai 24 karat yang dikeluarkan dan bersertifikat PT Antam.

Penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas dari paparan diatas dilihat sangat mudah proses pemilikannya. Nasabah mengajukan pembiayaan dengan mendatangi secara langsung di BSI KCP Pare Supratman. Nasabah bisa mengajukan pembiayaan produk cicil emas dengan minimal 10 gram emas latakan (batangan) yang dikeluarkan dan bersertifikat PT Antam, prosedur pelunasan dengan cara dicicil dengan perjanjian pembiayaan murabahah (jual beli). Untuk proses kepemilikannya BSI KCP Pare Supratman menalangi uang untuk pembelian emas di *supplier* kemudian emas tersebut akan dijadikan jaminan yang disimpan di BSI kemudian akan diberikan kepada nasabah ketika proses pembiayaan telah selesai.

Kemudian peneliti bertanya tentang bagaimana mekanisme pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman, jawaban dari Bapak Rizky Madya adalah sebagai berikut:

Mekanisme pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman yaitu nasabah datang ke BSI KCP Pare Supratman dengan membawa persyaratan KTP dan NPWP untuk nominal pembiayaan diatas 50 juta,

mempunyai rekening BSI jika belum melakukan pembukaan rekening BSI, dan mengisi form yang disediakan pihak BSI. Untuk pembiayaan yang diberikan maksimal 150.000.000 untuk satu orang, kemudian pada saat pembiayaan nasabah mempersiapkan uang 20% dari harga perolehan emas digunakan untuk pembayaran uang muka di bayar secara tunai dari uang pribadi nasabah. Uang tersebut masuk ke rekening bank dulu dan boleh mengambil jangka waktu pembiayaan minimal 1 tahun sampai paling lama 5 tahun. Selama jangka waktu pembiayaan belum selesai atau lunas maka jaminan berupa fisik emas belum diserahkan ke nasabah dan masih disimpan di BSI KCP Pare Supratman.

Dari penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas BSI KCP Pare Supratman juga mempunyai target penjualan emas untuk meningkatkan profitabilitas bank, hal ini berdasarkan dari hasil wawancara dengan ibu Nia Dian sebagai berikut:¹²

Target penjualan emas di BSI adalah sekitar 500 gram emas yang harus di jual pertahunnya. Kami karyawan di BSI KCP Pare Supratman bergerak dalam memaksimalkan target an yang ada dengan melakukan promosi melalui brosur, sepanduk, koran, media sosial dan edukasi kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan cicil emas ini. Semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan semakin meningkat pula profitabilitasBSI itu sendiri.

Berdasarkan beberapa informasi diatas dapat disimpulkan bahwa penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank mengacu prosedur pembiayaan pada rukun dan syarat pembiayaan murabahah meliputi penjual (pihak bank sendiri), pembeli (nasabah) dan pemasok atau *supplier* dari PT Antam persero Surabaya, Kemudian yang kedua harus ada obyek yang akan dipembiayaankan, adanya wujud barang yang

¹² Nia Dian, *Wawancara*, 14 Februari 2023.

diperjualbelikan dan harga barang yang akan disepakati, yang ketiga adanya tujuan pembiayaan, tujuan pokok suatu pembiayaan adalah hal yang penting karena menentukan sah atau tidaknya suatu pembiayaan, dan yang keempat pembiayaan meliputi ijab (serah) dan qabul (terima). Besaran margin pada produk cicil emas ini sudah ditentukan pihak bank sebesar 13%.

Dalam proses kepemilikannya BSI KCP Pare Supratman menalangi uang untuk pembelian emas terlebih dahulu kemudian emas tersebut dijadikan jaminan yang disimpan di BSI KCP Pare Supratman. Emas akan diberikan kepada nasabah ketika pembiayaan sudah lunas. Kemudian pada saat pembiayaan nasabah mempersiapkan uang 20% dari harga perolehan emas digunakan untuk pembayaran uang muka di bayar secara tunai dari uang pribadi nasabah. Jangka waktu pembiayaan minimal 1 tahun sampai paling lama 5 tahun. Semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan semakin meningkat pula profitabilitas BSI itu sendiri.

C. Kendala Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman

Untuk mengetahui kendala penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman dapat diketahui peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah dilakukan, sebagai berikut:

Hasil wawancara yang diperoleh dari Rizky Madya sesuai dengan rumusan masalah. Peneliti menanyakan apakah dalam pembiayaan produk cicil emas ini pernah mengalami kendala, bapak Rizky Madya menjawab:

Sampai saya sejauh ini tidak ada kendala di penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas, karna prosedur pembiayaan dan persyaratannya sangat mudah melakukan pembiayaan.

Hasil wawancara yang diperoleh dari Rizky Madya¹³ kemudian peneliti menanyakan bagaimana kendala penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan produk cicil emas, bapak Rizky Madya menjawab

Kendala yang terjadi selama saya berada di PSO bagian emas dan gadai adalah masyarakat belum memiliki maset akan pentingnya berinvestasi logam mulia kurang pengetahuan masyarakat terkait cicil emas. Masyarakat selalu berargumen “daripada beli cicil mening beli secara tunai” sedangkan pak Rizky Madya kembali mamaparkan bahwa dengan melakukan pembelian emas secara cicil maka uang yang kita pakai masih tersisa untuk digunakan keperluan yang lainnya.

Kendala tersebut dipertegas mbak nia selaku *marketing* bagian *funding* terkait kuranya pemahaman masyarakat terkait pembiayaan cicil emas, sebagiamna yang disampaikan mbak nia sebagai berikut:

Kendala dalam pembiayaan ini sebenarnya pada minat masyarakat terhadap produk cicil emas masih sedikit, jika dilihat dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas ini terbilang sangat mudah dan cepat. Ya itu tadi masyarakat masih belum mempunyai wawasan terkait cicil emas

¹³ Rizky Madya, Wawancara, 12 Desember 2022

Peneliti menanyakan kendala yang terjadi selain kurang minatnya nasabah terhadap produk cicil emas, jawaban dari pak Rizky Madya mungkin ada sedikit kendala pada nasabah yang macet dalam pembiayaan untuk lebih jelasnya silahkan bertanya kepada mas Rizki DJ yang selalu menangani nasabah macet dalam pembiayaan.

Kemudian peneliti menanyakan kepada pak Rizki DJ adakah nasabah cicil emas yang mengalami macet dalam melakukan pembiayaan, jawaban dari pak Rizki DJ sebagai berikut:¹⁴

Kalau pembiayaan cicil emas menggunakan pembiayaan murabahah nasabah yang mengalami macet itu ada tapi tidak banyak. Cara BSI KCP Pare Supratman mengatasi hal tersebut dengan cara menghubungi ulang nasabah memberi peringatan dan biasanya nasabah langsung membayar cicilan.

Setelah itu, peneliti ingin mengetahui tentang bagaimana kebijakan BSI KCP Pare Supratman terkait nasabah yang telat bayar terhadap angsuran. Jawaban yang diberikan oleh bapak Rizki DJ adalah: “pihak BSI KCP Pare Supratman akan melakukan *reminder* kepada nasabah terhadap nasabahnya yang telat membayar cicilannya tersebut”.

Apabila nasabah cicil emas telat membayar angsurannya maka tidak ada denda, akan tetapi nasabah tersebut mendapat peringatan dari pihak BSI KCP Pare Supratman agar mereka tidak melakukan hal yang sama untuk kedepannya.

¹⁴ Rizki DJ, wawancara, 10 Oktober 2022

Setelah itu, peneliti ingin mengetahui tentang bagaimana kebijakan BSI KCP Pare Supratman terkait nasabah yang telat bayar terhadap angsuran. Jawaban yang diberikan oleh ibu Nia Dian adalah:¹⁵

Di pembiayaan cicil emas ini kan ada istilahnya uang muka satu kali angsuran bayarnya, nah dana yang ini yang diblokir untuk sewaktu-waktu kalo misalkan nasabah tidak bayar, jadi itu yang bisa menutupi dengan catatan yang itu tu akan di tutupi juga. Misalkan ini aku jatuh temponya hari ini tapi karena hari ini hari Sabtu atau Minggu jadi pakai duit itu aja dulu, jadi hari Senin wajib lagi untuk setor dana yang blokiran tadi.

Ibu Nia Dian mengatakan bahwa apabila nasabah telat membayar angsurannya maka tidak ada denda tetapi uang muka di awal akan digunakan untuk menutupi jika nasabah telat bayar. Kemudian uang muka di awal tadi wajib disetorkan kembali ke bank setelah jatuh tempo.

Setelah itu, peneliti ingin mengetahui tentang bagaimana kebijakan BSI KCP Pare Supratman terkait harga emas yang *fluktuatif*. Jawaban yang diberikan oleh bapak Rizky Madya adalah:¹⁶

Harga emas fluktuatif yang dimana harga emas cenderung meningkat di setiap tahunnya. Perubahan harga emas sering mengakibatkan investor emas mengalami kesulitan dalam menghitung nilai investasi di masa mendatang.

Setelah itu, peneliti ingin mengetahui tentang bagaimana kebijakan BSI KCP Pare Supratman untuk mengatasi harga emas yang *fluktuatif*. Jawaban yang diberikan oleh bapak Rizky Madya adalah:¹⁷

¹⁵ Nia Dian, Wawancara, 14 April 2023.

¹⁶ Rizky Madya, Wawancara, 13 April 2023.

Sebelum melakukan akad atau kesepakatan antara bank dan nasabah, officer gadai harus terlebih dahulu menjelaskan kepada nasabah tentang harga emas sebelum melakukan akad. Setelah nasabah mengetahui harga emas pada saat itu dan nasabah setuju kemudian selanjutnya melakukan akad.

Kemudian peneliti bertanya terkait pandangan BSI KCP Pare Supratman tentang emas palsu, jawaban dari pak Rizky Madya sebagai berikut:¹⁸

Emas palsu merupakan kendala yang harus dihindari, sebab pada dasarnya kita tidak mengerti dan mengenali dengan baik kandungan yang terdapat di dalam emas yang kita miliki, baik itu bobot maupun juga kadarnya.

Kemudian peneliti bertanya terkait cara menghindari emas palsu, jawaban dari pak Rizky Madya sebagai berikut:

Officer gadai harus telit, Setelah *officer* gadai menerima emas dari PT. Antam, *officer* gadai harus memeriksa dan mengamati emas tersebut untuk menghindari dan memastikan bahwa emas tersebut memang benar-benar asli.

Setelah itu, peneliti ingin mengetahui tentang keluhan nasabah dalam melakukan cicilan emas di BSI KCP Pare Supratman. Jawaban yang diberikan oleh bapak Rizki DJ adalah: ¹⁹

Resiko yang harus dihadapi oleh nasabah adalah risiko kehilangan yang cukup tinggi. Terutama yang menjadikan emas dalam bentuk perhiasan sehari-hari yang digunakan. Risiko ini muncul dari kejadian perampokan yang mungkin terjadi terutama bila perhiasan yang digunakan cukup banyak atau mencolok. Investasi melalui cicil emas dalam bentuk batangan dengan jumlah yang cukup banyak juga rawan dengan risiko.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Rizki DJ, *Wawancara*, 17 April 2023.

Setelah itu, peneliti ingin mengetahui tentang keluhan nasabah dalam melakukan cicilan emas di BSI KCP Pare Supratman. Jawaban yang diberikan oleh bapak Rizky Madya adalah:²⁰

Emas merupakan investasi jangka panjang. Investasi emas bukanlah alternatif yang cocok bagi investor yang menginginkan keuntungan dalam waktu yang cepat. Fluktuasi emas yang cukup besar tidak bisa menjamin nasabah akan mendapatkan keuntungan besar dalam waktu singkat. Dalam artian bahwa keuntungan dari selisih harga beli dan harga jual yang tinggi tidak bisa dilakukan dalam waktu singkat.

Setelah itu, peneliti ingin mengetahui tentang cara mengatasi keluhan nasabah dalam melakukan cicilan emas di BSI KCP Pare Supratman. Jawaban yang diberikan oleh bapak Rizky Madya adalah:²¹

Jika nasabah membutuhkan uang mendadak, maka dapat menjualnya kembali pada sebuah toko atau tempat dimana membelinya agar mendapatkan harga yang tinggi. Jika tidak, maka dapat menggadaikannya.

Berdasarkan beberapa informasi diatas dapat disimpulkan bahwa kendala penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank adalah, *pertama*: pembiayaan nasabah yang macet cara BSI KCP Pare Supratman mengatasi hal tersebut dengan cara menghubungi ulang nasabah dengan memberi peringatan pada sebelum waktu jatuh tempo pembayaran agar nasabah juga bisa mempersiapkan uangnya dan biasanya nasabah langsung untuk membayar cicilan. *Kedua* *Kedua*: harganya fluktuatif, meski kecenderungan harga emas selalu meningkat. Disebut

²⁰ Rizky Madya, Wawancara, 10 April 2023.

²¹ Ibid.

memiliki kecenderungan peningkatan harga karena emas terkadang mengalami penurunan harga jual meski tak jarang mengalami kenaikan. Perubahan emas yang sering berpotensi mempersulit investor emas untuk dapat menghitung nilai investasi di masa mendatang. *Ketiga:* emas palsu merupakan kendala yang harus dihindari, sebab pada dasarnya kita tidak mengerti dan mengenali dengan baik kandungan yang terdapat di dalam emas yang kita miliki, baik itu bobot maupun juga kadarnya.

Kendala nasabah meliputi: *pertama*, yang harus dihadapi oleh nasabah adalah risiko kehilangan yang cukup tinggi. Terutama yang menjadikan emas dalam bentuk perhiasan sehari-hari yang digunakan. Risiko ini muncul dari kejadian perampokan yang mungkin terjadi terutama bila perhiasan yang digunakan cukup banyak atau mencolok. Investasi melalui cicil emas dalam bentuk batangan dengan jumlah yang cukup banyak juga rawan dengan risiko. *Kedua*, merupakan investasi jangka panjang. Investasi emas bukanlah alternatif yang cocok bagi investor yang menginginkan keuntungan dalam waktu yang cepat. Fluktuasi emas yang cukup besar tidak bisa menjamin nasabah akan mendapatkan keuntungan besar dalam waktu singkat.

D. Dampak Dari Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada Bsi Kcp Pare Supratman

Hasil wawancara yang telah peneliti dapatkan dari bapak Rizky madya, Dampak dari pembiayaan murabahah pada pembiayaan cicil emas untuk

meningkatkan profitabilitas bank dilihat dari sisi dampak penerapan pembiayaan murabahah, dampak dari produk cicil emas dan dampak penerapan pembiayaan murabahah untuk meningkatkan profitabilitas bank. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Rizky Madya.

Sebenarnya jika di tanyakan tentang dampak pasti ada hal atau kegiatan yang telah dilakukan. Seperti dampak dari penerapan pembiayaan murabahah. Dampak dari pembiayaan murabahah sendiri juga belum bisa diambil karna pembiayaan murabahah ini kan sifatnya perjanjian dan harus ada obyek yang mengikat suatu perjanjian. Kemudian di kaitkan dengan dampak penerapan pembiayaan murabahah pada pembiayaan produk cicil emas, nah jika sudah ada obyek yang seperti ini bisa di tarik garis merah dampak yang terjadi. Dampak yang terjadi adalah BSI KCP Pare Supratman menerapkan pembiayaan pembiayaan murabahah dengan prosedur syarat dan rukun murabahah yang benar, kemudian memudahkan nasabah dalam melakukan pembiayaan pada produk cicil emas tersebut. Kemudian dampak yang di peroleh bank adalah semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman semakin meningkat profitabilitas bank di BSI KCP Pare Supratman.

Dampak yang terjadi pada penerapan pembiayaan murabahah pembiayaan produk cicil emas adalah ketika telah melaksanakan penerapan pembiayaan sesuai dengan syarat dan rukun murabahah maka pembiayaan tersebut berjalan dengan baik dan memudahkan nasabah dalam melakukan pembiayaan. Menurut bapak Rizky Madya dampak penerapan pembiayaan murabahah itu ada dua dampak untuk masyarakat atau nasabah dan juga dampak yang di peroleh bank sendiri yaitu BSI KCP Pare Supratman. Kemudian peneliti bertanya mengapa BSI KCP pare Supratman mengalami peningkatan profitabilitas bank.

Dampak pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank yaitu pembiayaan murabahah (jual beli) pada produk cicil emas akan mendapatkan *margin* atau keuntungan dengan demikian pendapatan yang diperoleh bank syariah juga akan meningkat. Ketika penyaluran dana pembiayaan murabahah berjalan dengan lancar, artinya semakin banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas semakin bertambah juga tingkat profitabilitas yang diperoleh BSI KCP Pare Supratman.

Jawaban dari pak Rizky Madya diperkuat dengan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan ibu Nia Dian yang mengatakan semakin banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan di BSI KCP Pare Supratman semakin meningkat juga profitabilitas BSI KCP Pare Supratman seperti yang dipaparkan ibu Nia ini:²²

Dampak dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitasnya memang benar dan terjadi secara cepat. Dari dasarnya pembiayaan murabahah sendiri adalah jenis pembiayaan jual beli yang dimana pembiayaan tersebut terdapat margin bagi hasil yang dapat meningkatkan profitabilitas bank, jadi semakin banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas ini maka meningkat pula pendapatan yang didapatkan pihak bank.

Dampak dari pembiayaan murabahah pada produk cicil emas sangat mempengaruhi profitabilitas bank, karena pada dasarnya pembiayaan murabahah adalah jenis pembiayaan jual beli yang di dalam pembiayaan tersebut akan muncul keuntungan/margin yang di peroleh pihak bank. Maka semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas menggunakan pembiayaan murabahah semakin meningkat pula profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman.

²² Nia Dian, Wawancara 10 Oktober 2022

Kemudian pak Rizki DJ menyampaikan juga terkait dampak penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank seperti yang dipaparkan sebagai berikut:²³

Dampak nya banyak sekali, hal yang memunculkan peran meningkatkan profitabilitas bank itu sendiri juga berdasarkan penerapan pembiayaan murabahah yang di lakukan, kemudian promosi produk cicil emas kepada kalayak umum memberi pemahaman sosialisasi terkait keunggulan produk tersebut dan tatacara atau prosedur pembiayaan nya yang mudah itu juga dapat menarik perhatian masyarakat untuk melakukan pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman, kemudian semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas semakin meningkat pula profitabilitas bank di BSI KCP Pare supratman.

Penjelasan dari bapak Rizki DJ menjelaskan bahwa meningkatnya keuntungan yang didapatkan pihak bank juga berdasarkan penerapan pembiayaan murabahah yang baik, kemudian di dorong dengan sistem promosi produk kepada masyarakat umum untuk menjelaskan keunggulan produk agar masyarakat juga tertarik dengan produk bank syariah hal tersebut juga dapat meningkatkan keuntungan yang didapattкан pihak bank syariah indonesia.

Berdasarkan beberapa informasi diatas dapat disimpulkan bahwa dampak penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank adalah pembiayaan murabahah pada produk cicil berdampak pada meningkatnya profitabilitas bank artinya pembiayaan murabahah (jual beli) pada produk cicil emas akan mendapatkan *margin* atau keuntungan dengan

²³ Rizki DJ, *Wawancara* 10 Oktober 2022

demikian pendapatan yang diperoleh bank syariah juga akan meningkat. jadi semakin banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas ini maka meningkat pula pendapatan yang di dapat bank.



BAB IV
ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PRODUK
CICIL EMAS UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA BSI
KCP PARE SUPRATMAN

B. Analisis Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Pembiayaan Produk
Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas pada BSI KCP Pare
Supratman

Pembiayaan pembiayaan produk cicil emas cicil emas di BSI Kantor Cabang Pembantu Pare Supratman menggunakan pembiayaan murabahah, murabahah adalah salah satu pembiayaan muamalah dalam bentuk jual beli. Secara etimologis, Murabahah berasal dari kata dasar *ribh* yang berarti "keuntungan, laba, tambahan (*margin*)". Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi Murabahah yaitu "jual beli dengan harga perolehan ditambah keuntungan". Secara umum rukun dan syarat sah pembiayaan diatur dalam pasal 22 KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah) yang meliputi: subyek pembiayaan (*al 'aqidain*), obyek pembiayaan (*mahallul 'aqad*), tujuan pembiayaan (*maudhu'ul aqad*), dan *sighatul* pembiayaan (kesepakatan atau ijab dan kabul).

Mekanisme pembiayaan Murabahah memiliki sebagian karakteristik ataupun elemen bawah. Yang sangat utama serta membedakan pembiayaan Murabahah dengan kredit konvensional merupakan terdapatnya bentuk benda selaku underlying asset of transaction dimana benda wajib dalam tanggungan bank sepanjang transaksi antara bank serta nasabah belum berakhir.

Dalam penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas BSI KCP Pare Supratman mengikuti penerapan yang sudah ditetapkan, penerapan pembiayaan murabahah pada pembiayaan yang dilakukan pada BSI KCP Pare Supratman sudah sesuai dengan teori tentang prosedur pembiayaan murabahah yang tercantum pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, yaitu seperti yang sudah dijelaskan oleh bapak Rizky Madya¹

Dalam ini BSI KCP Pare Supratman menalangi dana buat membeli emas terlebih dulu saat sebelum cicilan dari nasabah terlunasi dalam jangka waktu yang telah ditetapkan ialah “Nasabah membayar harga benda yang sudah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang sudah disepakati”. Dari wawancara yang dilakukan peneliti dengan bapak Rizky Madya sebagai *officer* gadai & cicil emas. pembiayaan Cicil Emas di BSI KCP Pare Supratman, dalam melakukan pembiayaan pembiayaan murabahah, pihak BSI menarangkan seluruh proses pembiayaan secara rinci kepada nasabah, dari mulai harga pokok, margin, jangka waktu pembayaran sampai bila terjalin wanprestasi. Hanya saja penentuan margin bukan atas dasar kesepakatan yang terjalin antara nasabah serta penjual tetapi telah jadi ketetapan pihak Bank terlebih dulu yang setelah itu ditawarkan kepada nasabah.

Cicil emas merupakan salah satu produk yang diminati oleh warga sebab tidak hanya prosedur serta persyaratan yang gampang, cicil emas dikeluarkan oleh Bank Syariah Indonesia bertujuan buat membagikan bimbingan kepada warga

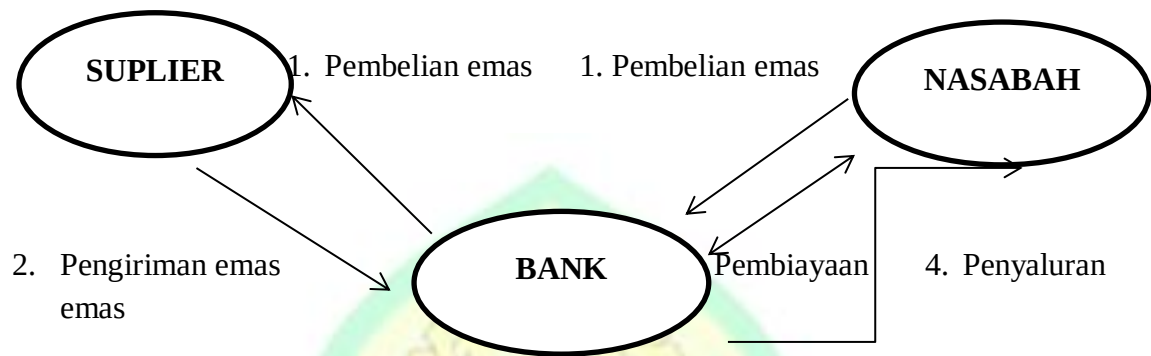
¹ Rizky Madya, *Wawancara*, 20 Oktober 2022

tentang berartinya investasi yang nyaman ialah dengan emas. Sebab cicil emas bisa membagikan khasiat ialah biayanya lebih murah, gampang dicairkan serta bisa dijadikan selaku investasi jangka panjang. Dengan terdapatnya sarana ini, bank bisa mendapatkan keuntungan dari pembiayaan jual beli yang dicoba, sebab salah satu guna bank syariah merupakan menyalurkan dananya kepada nasabah ataupun diucap dengan pembiayaan. Serta dalam perihal ini Bank Syariah Indonesia menyalurkan dananya dengan pembiayaan cicil emas yang memakai pembiayaan murabahah. Dalam aplikasi di BSI KCP Pare Supratman pembiayaan cicil emas ini dicoba apabila terdapat pesanan oleh nasabah, jadi bank tidak menstok emas namun bank hendak membelikan emas kepada *suplier* sehabis terdapat pemesanan dari nasabah.

Menurut analisis peneliti hal ini sesuai dengan teori dalam buku standar produk perbankan syariah murabahah bahwa bank tidak memiliki barang diinginkan oleh nasabah, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan oleh nasabah terhadap pihak lainnnya.² Dalam hal ini bank bertindak sebagai pembeli terhadap *suplier* dan bertindak sebagai penjual terhadap nasabah. Bank akan menjual kembali kepada nasabah dengan harga beli ditambah dengan margin yang telah disepakati.

² Mulya, *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. (Jakarta: Ilmu, 2016), 25.

Adapun skema pembiayaan cicil emas sebagai berikut:



gambar. alur penerapan cicil emas

Penjelasan:

1. Nasabah mendatangi BSI KCP Pare Supatman untuk melakukan pemesanan emas batangan (lantakan). Kemudian nasabah harus memenuhi persyaratan dengan mengisi formulir pengajuan pembiayaan cicil emas dan melakukan pembayaran seperti, biaya administrasi, biaya materai dan lain sebagainya
2. Langkah selanjutnya Setelah adanya kesepakatan antara BSI KCP Pare Supratman dengan nasabah, bank langsung mengkonfirmasi kesediaan emas di *supplier* untuk melakukan pemesanan emas.
3. Setelah adanya kesepakatan antara bank dengan *supplier*, proses selanjutnya penyerahan emas dari *supplier* kepada BSI KCP Pare Supratman.

4. Setelah emas sudah menjadi BSI KCP Pare Supratman. Maka dibuatlah pembiayaan jual beli *murabahah* kepada nasabah.
5. Kemudian nasabah membayar angsurannya setiap bulannya sebesar pembiayaan yang telah disepakati.
6. Langkah yang terakhir adalah penyerahan emas batangan (latakan) dari penjual yaitu bank syariah kepada pembeli yaitu nasabah. Dengan syarat harus melunasi seluruh angsurannya sebagaimana yang sudah disepakati diawal.

Pembayaran cicil emas di BSI KCP Pare Supratman dilakukan dengan metode mencicil cocok dengan konvensi kedua belah pihak(pihak bank serta nasabah), jangka waktu buat pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman ini minimum dicoba sepanjang 1 tahun serta optimal 5 tahun, diperbolehkan melaksanakan pembayaran dipercepat dengan ketentuan jangka waktu wajib menggapai 90 hari, serta apabila nasabah tidak bisa melaksanakan pembayaran kewajibannya sepanjang waktu yang ditetapkan hingga BSI KCP Pare Supratman hendak membagikan pesan peringatan, bila telah diberikan pesan peringatan namun nasabah belum sanggup membayar angsurannya. Hingga pihak bank hendak melaksanakan penjualan agunan dengan suka rela. Jaminan(agunan) dalam pembiayaan cicil emas ini merupakan emas itu sendiri sebab tidak hanya jadi objek emas pula dijadikan selaku jaminan.

Menurut analisis peneliti hal ini juga sesuai pedoman produk *murabahah* yang sudah ada bahwa apabila nasabah mengalami wanprestasi, maka akta

pengakuan hutang dengan kuasa menjual barang jaminan menjadi kuasa bank³. Pada pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman emas dijadikan sebagai barang jaminan sebelum nasabah melunasi angsurannya. Untuk segmen yang pada produk cicil emas BSI KCP Pare Supratman ini dapat dilakukan oleh semua golongan baik golongan yang memiliki penghasilan tetap atau golongan yang tidak memiliki penghasilan tetap yang terpenting nasabah dapat melunasi angsurannya yang sudah ditentukan. BSI KCP Pare Supratman akan melakukan hasil pencairan pembiayaan yang dikreditkan dalam rekening nasabah kemudian akan ditransfer kepada rekening *supplier*, dan selanjutnya bukti pembelian emas akan disimpan oleh bank sampai nasabah melunasi angsurannya.

C. Analisis Kendala Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas pada BSI KCP Pare Supratman

Menurut teori kendala yang dikembangkan oleh Dr. Eliyahu M. Goldratt. bahwa kinerja setiap perusahaan dibatasi oleh kendala-kendalanya yang kemudian mengembangkan pendekatan kendala untuk mendukung tujuan pada suatu perusahaan. Teori ini merupakan teknik strategik yang bertujuan untuk membantu perusahaan secara efektif dalam meningkatkan faktor keberhasilan untuk mendukung tujuan perusahaan.

Cara mengatasi kendala masyarakat yang kurang minat terhadap cicil emas adalah dengan harus lebih banyak melakukan sosialisasi kepada nasabah dengan

³ Mulya E, *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*, (Jakarta: Dep. Perbankan Syariah, 2016), 93.

tujuan untuk memberikan dan membuka pemahaman kepada mereka bahwa cicil emas ini sangat menguntungkan untuk mereka di masa mendatang. Emas juga kebal terhadap inflasi serta biaya penyimpanan yang mudah dan murah. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang cicil emas tersebutlah yang membuat mereka tidak tertarik untuk melakukan cicil emas.

Pembiayaan cicil emas tidaklah selalu berjalan sesuai dengan yang diharapkan, terdapat beberapa kendala yang ditemukan. Kendala tersebut terbagi menjadi kendala internal dan eksternal. Kendala internal adalah kendala yang berasal dari dalam bank, sedangkan kendala eksternal adalah berasal dari luar bank.

a. Kendala cicil emas bagi bank

Dalam berinvestasi emas tidaklah selalu berjalan lancar, terkadang terdapat beberapa kendala yang ditemukan. kendala tersebut adalah sebagai berikut: *pertama*, ada nasabah yang macet dalam melakukan pembiayaan produk cicil emas, kemacetan pembiayaan tersebut membuat jalan nya proses pembiayaan terganggu.

Kedua: harganya fluktuatif, meski kecenderungan harga emas selalu meningkat. Disebut memiliki kecenderungan peningkatan harga karena emas terkadang mengalami penurunan harga jual meski tak jarang mengalami kenaikan. Perubahan emas yang sering berpotensi mempersulit investor emas untuk dapat menghitung nilai investasi di masa mendatang. *Ketiga*: emas palsu merupakan kendala yang harus dihindari, sebab pada dasarnya kita tidak

mengerti dan mengenali dengan baik kandungan yang terdapat di dalam emas yang kita miliki, baik itu bobot maupun juga kadarnya.

ada nasabah yang macet dalam melakukan pembiayaan produk cicil emas, kemacetan pembiayaan tersebut membuat jalan nya proses pembiayaan terganggu.

b. Kendala cicil emas bagi nasabah

Risiko yang *pertama*, yang harus dihadapi oleh nasabah adalah risiko kehilangan yang cukup tinggi. Terutama yang menjadikan emas dalam bentuk perhiasan sehari-hari yang digunakan. Risiko ini muncul dari kejadian perampokan yang mungkin terjadi terutama bila perhiasan yang digunakan cukup banyak atau mencolok. Investasi melalui cicil emas dalam bentuk batangan dengan jumlah yang cukup banyak juga rawan dengan risiko. *Kedua*, merupakan investasi jangka panjang. Investasi emas bukanlah alternatif yang cocok bagi investor yang menginginkan keuntungan dalam waktu yang cepat. Fluktuasi emas yang cukup besar tidak bisa menjamin nasabah akan mendapatkan keuntungan besar dalam waktu singkat. Dalam artian bahwa keuntungan dari selisih harga beli dan harga jual yang tinggi tidak bisa dilakukan dalam waktu singkat.

Adapun cara mengatasi kendala cicil emas agar terhindar dari sesuatu yang bersifat merugikan bagi bank adalah: *pertama*, meyakinkan nasabah. Bagi seluruh staf karyawan harus lebih dapat meyakinkan dan memberi pemahaman kepada nasabah tentang cicil emas tersebut sehingga dari semua

kalangan mampu memahami dan tertarik untuk melakukan cicil emas. *Kedua*, teliti. Setelah *officer* gadai menerima emas dari PT. Antam, *officer* gadai harus memeriksa dan mengamati emas tersebut untuk menghindari dan memastikan bahwa emas tersebut memang benar-benar asli. *Ketiga*, Sebelum melakukan akad atau kesepakatan antara bank dan nasabah, *officer* gadai harus terlebih dahulu menjelaskan kepada nasabah tentang harga emas sebelum melakukan akad. Setelah nasabah mengetahui harga emas pada saat itu dan nasabah setuju kemudian selanjutnya melakukan akad.

Cara mengatasi kendala cicil emas bagi nasabah yaitu: *pertama*, untuk menghindari risiko kehilangan dan untuk melindungi aset mereka biasanya menggunakan fasilitas dari bank untuk menyimpan berkas maupun barang milik nasabah yang dirasa memiliki nilai yang cukup tinggi. *Kedua*, jika membutuhkan uang mendadak, maka dapat menjualnya kembali pada sebuah toko atau tempat dimana membelinya agar mendapatkan harga yang tinggi. Jika tidak, maka dapat menggadaikannya

Menurut analisis peneliti hal ini sesuai dengan teori standar wanprestasi pada buku standar produk murabahah Wanprestasi adalah kegagalan Nasabah dalam memenuhi kewajiban atau segala hal yang ditentukan dan bersama dalam kontrak sehingga menimbulkan kerugian bagi Bank baik dalam berupa penyusutan nilai modal maupun pengurang dan nilai bagi hasil untuk Bank. Jika wanprestasi

terjadi akibat kelalaian nasabah yang mengakibatkan kerugian pihak Bank, maka Bank berhak mendapatkan ganti rugi (*ta'widh*)

Cara untuk mengatasi hal tersebut yaitu dengan melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang pentingnya produk cicil emas, mudahnya pembiayaan produk cicil emas dengan cara mencicil, kemudian pihak BSI KCP Pare Supratman juga harus selalu mengingatkan kepada nasabah ketika jangka waktu mendekati tempo pembayaran cicilan agar nasabah juga mempersiapkan uang untuk pembiayaan

D. Analisis Dampak Dari Penerapan Pembiayaan Murabahah Dalam Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BSI KCP Pare Supratman

Sesuai dengan karakteristik dari sumber dananya, BSI KCP Pare Supratman memberikan pembiayaan jangka pendek dan menengah, meskipun beberapa pembiayaan dapat diberikan dengan jangka waktu yang lebih panjang. Tingkat penghasilan dari setiap jenis pembiayaan juga bervariasi, tergantung pada prinsip pembiayaan yang digunakan dan sektor usaha yang dibiayai. Pada pembiayaan cicil emas dengan menggunakan pembiayaan murabahah ini nasabah melakukan pembiayaan dengan cara mencicil dengan jangka waktu minimal 1 tahun dan maksimal 5 tahun.

Tabel 1.1
Produk cicil emas BSI KCP Pare Supratman

Tahun	Cicil emas	
	Jumlah Nasabah	Pecahan Emas (gram)
2019	244	4880
2020	263	5260
2021	294	5880
2022	350	7000

Sumber: BSI KCP Pare Supratman

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa produk cicil emas pada Bank Syariah KCP Pare Supratman dari Tahun 2019-2022 mengalami peningkatan jumlah nasabah. Peningkatan penjualan produk cicil emas ini sangat berkaitan erat dengan penerapan pembiayaan yang digunakan oleh Bank Syariah KCP Pare Supratman. Jadi, untuk meningkatkan produk cicil emas, maka diperlukan penerapan pembiayaan yang tepat agar mencapai target dan tujuan yang sudah ditetapkan. Karena kegiatan pembiayaan juga tidak mudah, mengingat adanya persaingan yang dihadapi di pasar.

Dampak dari penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas adalah pembiayaan produk cicil emas dengan pembiayaan murabahah saling menguntungkan. Pembiayaan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang

merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.

Penerapan ketentuan terkait *margin* sesuai dengan teori keuntungan pada pembiayaan murabahah pada buku standar produk murabahah dampak dari pembiayaan murabahah yaitu pihak bank mendapatkan keuntungan karena pembiayaan murabahah (jual beli) pihak bank mendapatkan *margin*. *Margin* adalah keuntungan yang diinginkan oleh Bank dan disepakati oleh para pihak dan nilainya tidak berubah selama masa kontrak perjanjian yang disepakati.

Menurut analisis peneliti dampak dari penerepan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas, *pertama*: penerapan pembiayaan murabahah yang dapat mempermudah jalannya pembiayaan pada produk cicil emas karena sesuai dengan syarat dan rukun murabahah. Nasabah mengetahui secara jelas dasar dasar dari pembiayaan yang di ambil. Jika prosedur prmbiayaan mudah dipahami nasabah akan lebih tertarik melakukan pembiayaan di BSI KCP Pare Supratman. *Kedua*: dampak dari penerapan pembiayaan murabahah dalam produk cicil emas ini semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman semakin meningkat juga profitabilitas di BSI KCP Pare Supratman.

Pembiayaan Murabahah akan meningkatkan profitabilitas perbankan syariah dan sebaliknya jika pembiayaan Murabahah mengalami penurunan maka tingkat profitabilitas perbankan syariah akan menurun. Pembiayaan Murabahah

merupakan pembiayaan dengan porsi terbesar yang disalurkan dari pada jenis pembiayaan yang lain. akad Murabahah dalam sistem kerjanya tidak perlu adanya pengawasan dalam kegiatan usaha nasabah sehingga lebih dapat memberikan kemudahan. Dengan kepastian imbal hasil pembiayaan Murabahah yang disalurkan kepada nasabah maka terbukti berpengaruh positif terhadap profitabilitas perbankan syariah. Pengelolaan yang mudah menjadikan suatu pembiayaan yang lebih dimaksimalkan oleh perbankan dari pada pembiayaan lainnya. Hasil ini menunjukkan bahwa pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah belum tentu mendapat pengembalian sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara nasabah dengan pihak perbankan syariah.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank di BSI KCP Pare Supratman sesuai dengan rukun dan syarat pembiayaan muarabah meliputi yang pertama harus ada pihak yang berpembiayaan meliputi penjual (pihak bank sendiri), pembeli (nasabah) dan pemasok atau *supplier* dari PT Antam persero Surabaya. Kemudian yang kedua harus ada obyek yang akan dipembiayakannya, adanya wujud barang yang diperjualbelikan dan harga barang yang akan disepakati, yang ketiga adanya tujuan pembiayaan, tujuan pokok suatu pembiayaan adalah hal yang penting karena menentukan sah atau tidaknya suatu pembiayaan, dan yang keempat pembiayaan meliputi ijab (serah) dan qabul (terima).
2. Kendala dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas di BSI KCP Pare Supratman. Kendala terbagi menjadi dua yaitu kendala internal dan eksternal, kendala internal adalah kendala yang ada di bank sendiri meliputi: *pertama*, ada nasabah yang macet dalam melakukan pembiayaan produk cicil emas, kemacetan pembiayaan tersebut membuat jalannya proses pembiayaan terganggu.

Kedua: harganya fluktuatif, meski kecenderungan harga emas selalu meningkat. Disebut memiliki kecenderungan peningkatan harga karena emas terkadang mengalami penurunan harga jual meski tak jarang mengalami

kenaikan. Perubahan emas yang sering berpotensi mempersulit investor emas untuk dapat menghitung nilai investasi di masa mendatang. *Ketiga*: emas palsu merupakan kendala yang harus dihindari, sebab pada dasarnya kita tidak mengerti dan mengenali dengan baik kandungan yang terdapat di dalam emas yang kita miliki, baik itu bobot maupun juga kadarnya.

Kendala nasabah meliputi: *pertama*, yang harus dihadapi oleh nasabah adalah risiko kehilangan yang cukup tinggi. Terutama yang menjadikan emas dalam bentuk perhiasan sehari-hari yang digunakan. Risiko ini muncul dari kejadian perampokan yang mungkin terjadi terutama bila perhiasan yang digunakan cukup banyak atau mencolok. Investasi melalui cicil emas dalam bentuk batangan dengan jumlah yang cukup banyak juga rawan dengan risiko. *Kedua*, merupakan investasi jangka panjang. Investasi emas bukanlah alternatif yang cocok bagi investor yang menginginkan keuntungan dalam waktu yang cepat. Fluktuasi emas yang cukup besar tidak bisa menjamin nasabah akan mendapatkan keuntungan besar dalam waktu singkat.

3. Dampak dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas di BSI KCP Pare Supratman. Dampak yang di paparkan meliputi dampak untuk masyarakat dan dampak untuk bank itu sendiri, dampak yang diperoleh masyarakat adalah ketika penerapan pembiayaan muarabahah pada pembiayaan produk cicil emas dilakukan sesuai prosedur syarat dan rukun pembiayaan murabahah maka nasabah dapat melakukannya dengan mudan dan sesuai dengan pedoman, kemudian dampak

yang diperoleh bank yaitu semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman maka profitabilitas di BSI KCP Pare Supratman akan meningkat.



B. Saran

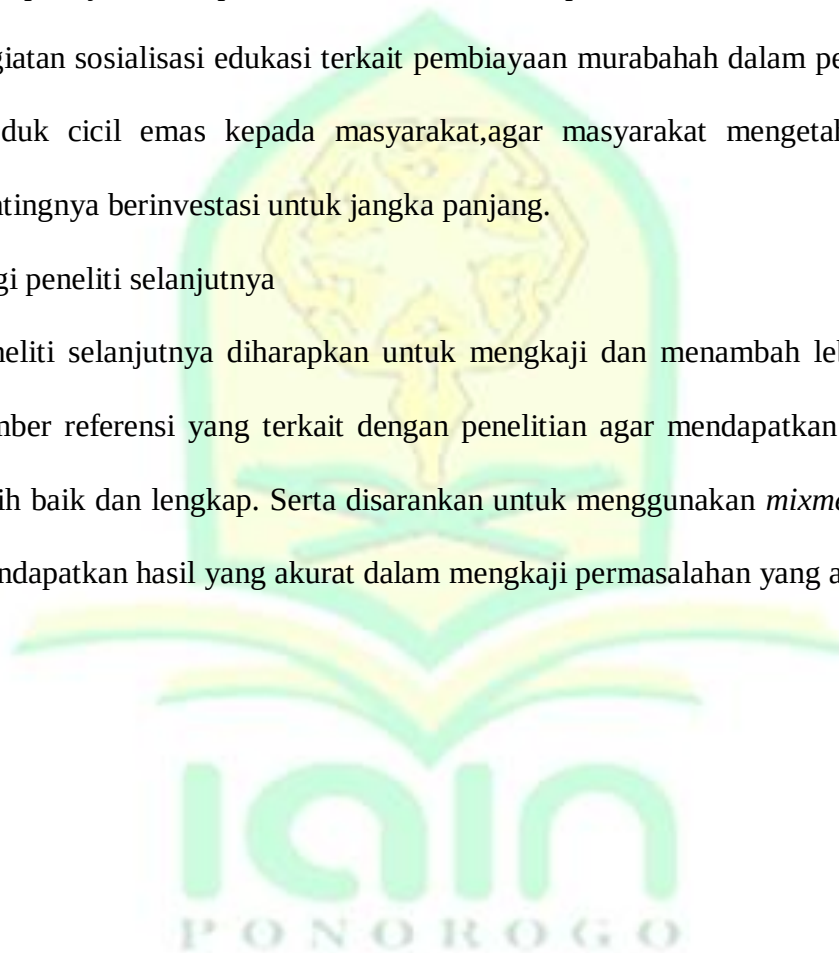
Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi pihak BSI KCP Pare Supratman

Kedepannya diharapkan BSI KCP Pare Supratman lebih memaksimalkan kegiatan sosialisasi edukasi terkait pembiayaan murabahah dalam pembiayaan produk cicil emas kepada masyarakat, agar masyarakat mengetahui betapa pentingnya berinvestasi untuk jangka panjang.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji dan menambah lebih banyak sumber referensi yang terkait dengan penelitian agar mendapatkan hasil yang lebih baik dan lengkap. Serta disarankan untuk menggunakan *mixmethode* agar mendapatkan hasil yang akurat dalam mengkaji permasalahan yang ada.



DAFTAR PUSTAKA

- Agustin,Tiara. “Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang”, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS) Indo Global Mandiri*, Vol 2, No. 1, 2022.
- Andrianto&M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah Implementasi Teori&Praktik*. Surabaya: CV Qiara Media, 2019.
- Bagus Romadhon and Sutantri, “Korelasi Merger Tiga Bank Syariah Dan Kesadaran Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah,” *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Islam* 3, no. 1 2021.
- Bank Syariah Indonesia”, accessed Desember 19, 2022, https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html.
- Cens Idris, Gusto “Pengaruh Pembiayaan Dan Fluktuasi Harga Emas Pada Produk Gadai Emas Terhadap Profitabilitas Bank Syariah Mandiri KC Bengkulu Tahun 2014-2016”, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu Bengkulu, 2017.
- Danupranata, Gita *Manajemen Perbankan Syariah* Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Dendawijaya,Lukman *Manajemen Perbankan* Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.
- Diantoro, Yimi *Emas Investasi& Pengelolaha.nnya*. Jakarta: Kompas Gramedia, 2010.
- Dwi Kurniasari, Putri “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta”, Skripsi, Program Studi Perbankan dan Keuangan, Universitas Islam Indonesia, 2020.
- Erpendi,Riki. “Implementasi Strategi Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Produk Gadai Emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Jombang, Ploso” Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, 2022.
- Fauziyah, Eva “Analisis Mekanisme Dan Penerapan Pembiayaan Pada Produk Cicil Emas Terhadap Minat Nasabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada

Bank Syariah Mandiri KCP Unit 2 Tulang Bawang)”, *Skripsi* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.

Fatwa DSN MUI No. 03/DSN-MUI/IV/2000.

Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*

Gunawan, Imam. ”Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktek” Jakarta: Bumi Aksara, 2015.

Hendi Zaelani, Rahmad. ” Keuangan dan Perbankan Syariah”, *jurnal ekonomi*

Husni Kamalia, Nila. ”Analisis Penerapan Pembiayaan *Murabahah* Dan Mitigasi Risiko Pada Produk Cicil Emas (Studi Bank Syariah Mandiri KC Banyuwangi Rogojampi)”, *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember, 2021.

Juanda. *Fiqih Muamalah Prinsip-Prinsip Bermuamalah Secara Syar’i* Jawa Tengah: Desa Pustaka Indonesia, 2019.

Karim, Adiwarman, *Bank Islam Analisis Fiqih dan keuangan* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.

Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.

Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan Jakarta*: Rajawali Pers, 2016.

Muhamad. *Audit dan Pengawasan Syariah pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2011.

Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.

Muljono, Djoko. *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Andi Offset, 2015.

Mulya. *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. Jakarta: Ilmu, 2016.

Mustofa, Imam. *Fiqih Mu’amalah Kontemporer*, Lampung: STAIN Jurai Siwo Metro Lampung, 2014.

- Nainggolan,Basaria *Perbankan Syariah Di Indonesia* Depok: Rajawali Press, 2016.
- Nur Mulyantari, Putri.“Tinjauan Bauran Pemasaran Pembiayaan Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri KCP Setiabudhi Bandung”, Skripsi, Program Studi Perbankan dan Keuangan STIE Ekuitas, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (Stie) Ekuitas, 2020.
- Nuhdikha Rysad, Teguh. “Mekanisme pembiayaan cicil emas (Pawning) PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Jambi Jl. Gatot Subroto No. 29 a Sungai Asam”, Skripsi Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019.
- Nurvajri Tr, Cut. “Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam Banda Aceh”, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh, 2019.
- Pandia,Frianto. *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank Jakarta*: Rineka Cipta, 2012.
- Putra, Nusa. *Metode Penelitian Kualitatif Manajemen*. Jakarta: PT. Rajawali, 2013.
- Prabowo, Bagya Agung *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UII Press,2019.
- Prasetyo,Luhur. “Analisis Rentabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia”, Jurnal Penelitian Islam, Vol 6, No 1, (2011).
- “QS. Ali Imran ayat 139,”
- Rahmawati, Aulia”Sistem Dan Prosedur Cicil Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri Tbk. Cabang Bogor”, Tugas akhir, Program Vokasional Program Studi Perbankan & Keuangan Diploma Tiga Institut Bisnis Dan Informatika Kesatuan, 2020.
- Rahmatullah, Murniati Aburrahman. Konoras, and Hendrik Pondaag, “Merger Bank Syariah Indonesia Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 41/POJK.03/2019,” LEX PRIVATUM: *Jurnal Elektronik* Bagian Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Unsrat 10, no. 2 2022.
- Roiyani,Nova. “Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Cicil Emas BSM Ib Di Bank Syariah Mandiri KC Majenang Cilacap”, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2018.

- Siti Nurjadidah, Ai. "Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Dan Rahn Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Subang", *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan*, Vol. 4, No.2, 2020.
- Sinta,Dewi. "Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bandar Jaya", Tugas Akhir, Diploma Tiga Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Metro, 2018.
- Safira, Rika Septi Mega. "Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Cicil Emas Di BSI KCP Selatpanjang", Skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2022.
- Soemitra,Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta:Kencana, 2009.
- Sudarsono, Heri *Bank Dan lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisa, 2013.
- Susminah,Catur. "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas Ib Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto", Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto, 2017.
- Syafputri,Ella *Investasi Emas, Dinar, & Dirham* Jakarta: Penebar Plus, 2012.
- Syiviana Rahma Dewi, "Strategi Promosi Produk Cicil Emas Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Teluk Kuantan". Skripsi UIN SUSKA RIAU, 2019.
- Styawati,inda "Analisis Hukum Islam Terhadap Produk BSM cicil mas dibank syariah mandiri KCP Wiyung" Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya 2019.
- Syahrudin. "Pengaruh Funding Terhadap Kepuasan Nasabah", *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 6 No. 2, 2015.
- Syafi'i Antonio,Muhammad. *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.
- Wahyudi, Amin. "Harga *Murabahah* Persepektif Fikih dan Keuangan Islam", *Jurnal Kajian Hukum dan sosial*, Vol 8, No 1, (2011).
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.

Rizky Madya, *Wawancara*, , pada 14 Desember 2022.

Rizky Madya, *Wawancara*, , pada 14 Desember 2022.

Nia Dian, *Wawancara*, 10 Oktober 2022

Nia Dian, *Wawancara*, 10 Oktober 2022

Rizky Madya, *Wawancara*, 14 Desember 2022

Nia Dian, *Wawancara*, 14 Oktober 2022

Rizky Madya, *Wawancara*, 12 Desember 2022

Rizki DJ, *Wawancara*, 10 Oktober 2022

Nia Dian, *Wawancara* 10 Oktober 2022

Rizki DJ, *Wawancarara* 10 Oktober 2022

Rizky Madya, *Wawancara*, 20 Oktober 2022

Website

Bank Syariah Indonesia”. dalam https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html, (diakses pada tanggal 19 Desember 2022).



LAMPIRAN

Lampiran 1. Draft Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Rizky Madya
Identitas Informan : Officer Gadai dan Emas
Tanggal : 14 Desember 2022

No.	Pertanyaan Peneliti	Jawaban Informan
1.	Bagaimana karakteristik produk cicil emas?	Tujuan produk cicil emas pada intinya untuk investasi atau untuk tabungan. Yang dijual BSI adalah logam mulia antam galeri 24,emas, koin. Logam mulia adalah suatu emas yang murni tujuannya bukan untuk fashion tetapi untuk investasi berbentuk persegi panjang, emas asli benar benar murni dengan kadar 24 karat dan kadarnya 999% tidak ada campuran.
2.	Apa keunggulan dari produk cicil emas?	Harga emas yang sangat signifikan kenaikannya kemudian nilai juga diakui secara internasional, keunggulan yang kedua sangat mudah diuangkan bisa untuk mengcover perencanaan masa depan.
3.	Bagaimana penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas?	Penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas sangatlah mudah dan cepat nasabah bisa langsung datang ke BSI dan biasanya bertanya ke satpam langsung di arahkan menuju ruangan emas dan gadai, nah disitu nanti saya akan menjelaskan apa saja yang dibutuhkan nasabah, biasanya saya menjelaskan terlebih dahulu terkait pembiayaan yang digunakan dalam pembiayaan cicil emas, karna banyak masyarakat yang belum mengetahui secara luas pembiayaan yang ada di bank syariah.
4.	Bagaimana prosedur penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas?	BSI KCP Pare Supratman melakukan prosedur pembiayaan cicil emas ini juga sesuai dengan rukun dan syarat murabahah yang pertama harus ada pihak yang berpembiayaan meliputi penjual (pihak bank sendiri), pembeli (nasabah)

		dan pemasok atau <i>supplier</i> dari PT Antam persero Surabaya. Kemudian yang kedua harus ada obyek yang akan dipembiayaankan, adanya wujud barang yang diperjualbelikan dan harga barang yang akan disepakati, yang ketiga adanya tujuan pembiayaan, tujuan pokok suatu pembiayaan adalah hal yang penting karena menentukan sah atau tidaknya suatu pembiayaan, dan yang keempat pembiayaan meliputi ijab (serah) dan qabul (terima).
5.	Berapa margin pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman?	Untuk margin yang kami terapkan di BSI KCP Pare Supratman adalah 13% sesuai dengan prosedur pembiayaan pada pembiayaan murabahah, margin tersebut kami sampaikan kepada nasabah di awal perjanjian dan harus di setujui kedua belah pihak.
6.	Apa saja yang harus dipersiapkan untuk melakukan pembiayaan produk cicil emas?	Mekanisme pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman yaitu nasabah datang ke BSI KCP Pare Supratman dengan membawa persyaratan KTP dan NPWP untuk nominal pembiayaan diatas 50 juta, mempunyai rekening BSI jika belum melakukan pembukaan rekening BSI, dan mengisi form yang disediakan pihak BSI.
7.	Berapa jangka waktu pembiayaan produk cicil emas?	saat pembiayaan nasabah mempersiapkan uang 20% dari harga perolehan emas digunakan untuk pembayaran uang muka di bayar secara tunai dari uang pribadi nasabah. Uang tersebut masuk ke rekening bank dulu dan boleh mengambil jangka waktu pembiayaan minimal 1 tahun sampai paling lama 5 tahun. Selama jangka waktu pembiayaan belum selesai atau lunas maka jaminan berupa fisik emas belum diserahkan ke nasabah dan masih disimpan di BSI KCP Pare Supratman.
8.	Kendala apa yang terjadi ketika melakukan penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan produk cicil	Kendala yang terjadi selama saya berada di PSO bagian emas dan gadai adalah masyarakat belum memiliki maset akan pentingnya berinvestasi logam mulia kurang pengetahuan masyarakat terkait cicil emas. Masyarakat

	emas	selalu berargumen “daripada beli cicil mening beli secara tunai” sedangkan pak Rizky Madya kembali mamaparkan bahwa dengan melakukan pembelian emas secara cicil maka uang yang kita pakai masih tersisa untuk digunakan keperluan yang lainnya.
9.	Bagaimana cara BSI menarik minat nasabah untuk pembiayaan produk cicil emas	BSI KCP Pare supratman akan melakukan promosi melalui berbagai cara seperti promosi dengan sebanduk, brosur, media sosial sampai kita biasanya sosialisasi ke acara PKK , dan kita juga melakukan open both di berbagai acara. Kemudian kami juga membeberkan penjelasan yang singkat padat dan jelas agar nasabah mengerti dan paham terkait pembiayaan cicil emas ini, kemudian kami juga memberikan hadiah menarik dan diskon khusus kepada nasabah untuk menarik minat nasabah dalam melakukan pembiayaan cicil emas.
10.	Bagaimana dampak penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas ?	Dampak yang terjadi adalah BSI KCP Pare Supratman menerapkan pembiayaan pembiayaan murabahah dengan prosedur syarat dan rukun murabahah yang benar, kemudian memudahkan nasabah dalam melakukan pembiayaan pada produk cicil emas tersebut. Kemudian dampak yang di peroleh bank adalah semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman semakin meningkat profitabilitas bank di BSI KCP Pare Supratman.
11.	Mengapa BSI KCP pare Supratman mengalami peningkatan profitabilitas bank?	Dampak pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitas bank yaitu pembiayaan murabahah (jual beli) pada produk cicil emas akan mendapatkan <i>margin</i> atau keuntungan dengan demikian pendapatan yang diperoleh bank syariah juga akan meningkat. Ketika penyaluran dana pembiayaan pembiayaan murabahah berjalan dengan lancar, artinya semakin banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas semakin

		bertambah juga tingkat profitabilitas yang diperoleh BSI KCP Pare Supratman.
--	--	--

Nama Informan : Nia Dian
 Identitas Informan : Account Officer Funding
 Tanggal : 14 Februari 2023

No	Pertanyaan Peneliti	Jawaban Informan
1.	Bagaimana penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas di BSI?	BSI KCP Pare Supratman melakukan prosedur pembiayaan cicil emas ini juga sesuai dengan rukun dan syarat murabahah
2.	Apakah di BSI ada target penjualan emas?	Ada sekitar 500 gram emas yang harus di jual pertahunnya. Kami karyawan di BSI KCP Pare Supratman bergerak dalam memaksimalkan target an yang ada dengan melakukan promosi melalui brosur, sepanduk, koran, media sosial dan edukasi kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan cicil emas ini. Semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan semakin meningkat pula profitabilitasBSI itu sendiri.
3.	Kendala apa yang terjadi ketika penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas?	Sampai saya sejauh ini tidak ada kendala di penerapan pembiayaan murabahah dalam pembiayaan cicil emas, karna prosedur pembiayaan dan persyaratannya sangat mudah melakukan pembiayaan.
4.	Apa dampak dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas?	Dampak dari penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitassitu memang benar dan terjadi secara cepat. Dari dasarnya pembiayaan murabahah sendiri adalah jenis pembiayaan jual beli yang dimana pembiayaan tersebut terdapat margin bagi hasil yang dapat meningkatkan profitabilitas bank, jadi semakin banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas ini maka meningkat pula pendapatan yang didapatkan pihak bank.

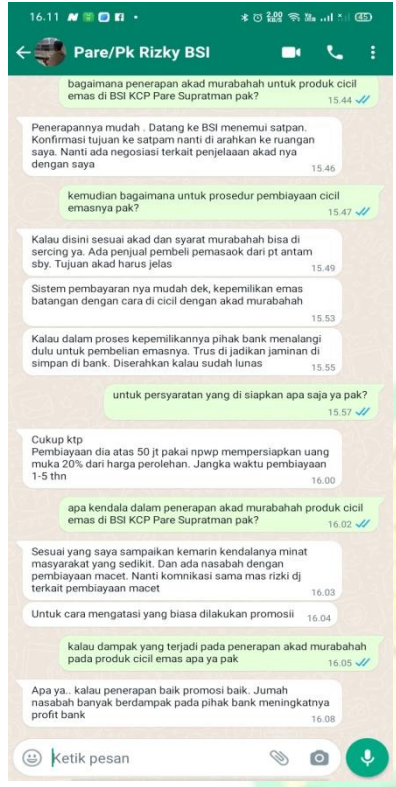
--	--	--

Nama Informan : Rizki DJ
 Identitas Informan : Account Officer
 Tanggal : 24 Februari 2023

No	Pertanyaan Peneliti	Jawaban Informan
1.	Kendala apa yang terjadi ketika penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas?	Kalau pembiayaan cicil emas menggunakan pembiayaan murabahah nasabah yang mengalami macet itu ada tapi tidak banyak. Cara BSI KCP Pare Supratman mengatasi hal tersebut dengan cara menghubungi ulang nasabah memberi peringatan dan biasanya nasabah langsung membayar cicilan.
2.	Bagaimana dampak penerapan pembiayaan murabahah pada produk cicil emas untuk meningkatkan profitabilitasbank	Dampak nya banyak sekali, hal yang memunculkan peran meningkatkan profitabilitasbank itu sendiri juga berdasarkan penerapan pembiayaan murabahah yang di lakukan, kemudian promosi produk cicil emas kepada kalayak umum memberi pemahaman sosialisasi terkait keunggulan produk tersebut dan tatacara atau prosedur pembiayaan nya yang mudah itu juga dapat menarik perhatian masyarakat untuk melakukan pembiayaan cicil emas di BSI KCP Pare Supratman, kemudian semakin banyak nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas semakin meningkat pula profitabilitasbank di BSI KCP Pare supratman.

Lampiran 2. Draft Dokumentasi

Dokumentasi	Keterangan
-------------	------------

 bagaimana penerapan akad murabahah untuk produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman pak? Penerapannya mudah. Datang ke BSI menemui satpam. Konfirmasi tujuan ke satpam nanti di arahkan ke ruangan saya. Nanti ada negosiasi terkait penjelasan akad nya dengan saya kemudian bagaimana untuk prosedur pembiayaan cicil emasnya pak? Kalau disini sesuai akad dan syarat murabahah bisa di sercing ya. Ada penjual pembeli pemasak dari pt antam sbt. Tujuan akad harus jelas Sistem pembayaran nya mudah dek, kepemilikan emas batangan dengan cara di cicil dengan akad murabahah Kalau dalam proses kepemilikannya pihak bank menalangi dulu untuk pembelian emasnya. Trus di jadikan jaminan di simpan di bank. Diserahkan kalau sudah lunas untuk persyaratan yang di siapkan apa saja ya pak? Cukup ktp. Pembiayaan dia atas 50 jt pakai npwp mempersiapkan uang muka 20% dari harga perolehan. Jangka waktu pembiayaan 1-5 thn apa kendala dalam penerapan akad murabahah produk cicil emas di BSI KCP Pare Supratman pak? Sesuai yang saya sampaikan kemarin kendalanya minat masyarakat yang sedikit. Dan ada nasabah dengan pembiayaan macet. Nanti komikasi sama mas rizki dj terkait pembiayaan macet Untuk cara mengatasi yang biasa dilakukan promosi kalau dampak yang terjadi pada penerapan akad murabahah pada produk cicil emas apa ya pak Apa ya.. kalau penerapan baik promosi baik. Jumlah nasabah banyak berdampak pada pihak bank meningkatnya profit bank	Tahap wawancara pengumpulan data via online dengan bapak Rizky Madya, Ibu Nia Dian, dan Bapak Rizki DJ
 Assalamualaikum pak Rizki Mohon maaf mengganggu waktunya. Saya Dina Candra Wigan dari IAIN Purwokerto. um melakukan wawancara jika bapak ada selangang waktu. kemarin sudah wawancara dengan pak Rizky madya terimakasih pak 🙏 Walaikum salam Wawancara via apa mb? jika bapak berkenan via telepon ku juga boleh pak. via chat juga boleh 🙏 Chat apa yk dek. Mau tanya terkait apa kendala apa yang terjadi ketika melakukan penerapan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Volume Dana Pada BSI KCP Pare Supratman pak? Kalau kendala pembiayaan cicil emas menggunakan akad murabahah nasabah yang menganggotai masrizki ada lagi tidak banyak. Cara mengatasinya dengan menghubungi ulang nasabah memberi pengingat untuk membayar kemudian bagaimana dampak penerapan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Volume Dana Pada BSI KCP Pare Supratman pak? Dampak nya banyak sekali, kalau penerapan akad murabahah dilakukan dengan baik kemudian di dukung dengan promosi produk cicil emas dengan gencar dampak yang terjadi adalah peningkatan keuntungan yang di dapatkan BSI KCP Pare supratman baik pak Rizki terimakasih atas informasinya semoga semua yang bapak sampaikan bermanfaat dan bapak senantiasa dilindungi Allah SWT. terimakasih bapak nanti kalau ada yang ingin saya sampaikan dan membutuhkan informasi dari penerangan mohon bimbingannya ya bapak 🙏 	Kegiatan promosi produk cicil emas kepada masyarakat



Kegiatan sosialisasi produk cicil emas di Kecamatan Pare Kediri

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

Simulasi Angsuran Cicil Emas
14 Maret 2023
(Harga Antam Surabaya dan Denpasar)

Investasi Emas Tanpa Harap-harap Cemas
Spesial promo untuk Walk In Customer

Berat LM (gram)	Harga Beli Emas*	Uang Muka (20%)	Pembiayaan (80%)	Angsuran Per Bulan				
				12	24	36	48	60
5	5.158.108	1.031.622	4.126.486	369.535	197.151	140.034	111.730	94.950
10	10.225.810	2.045.162	8.180.648	732.594	390.847	277.613	221.502	188.235
25	25.413.850	5.062.770	20.351.080	1.820.689	971.358	689.941	550.491	467.815
50	50.677.025	10.135.405	40.541.620	3.630.584	1.936.958	1.375.792	1.097.718	932.856
100	101.173.240	20.234.648	80.938.592	7.248.215	3.867.004	2.746.674	2.191.519	1.862.385
150	151.850.265	30.370.053	121.480.212	10.878.799	5.803.962	4.122.466	3.289.237	2.795.241

Syarat pengajuan, cukup:
1. KTP
2. NPWP (utk nominal pembiayaan diatas 50 juta)

Contact Person :
SLAMET
081259375982

Bank Syariah Indonesia Terdaftar dan Diawasi Oleh Otoritas Jasa Keuangan

Pamflet untuk promosi di media sosial

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

BSI CICIL EMAS BERKAH

Berat LM (gram)	Harga/gram	Harga Beli Emas	Uang Muka + Adm in	Pembiayaan (80%)	Angsuran Per Bulan				
					12	24	36	48	60
10	1.036.142	10.361.417	2.125.729	8.289.134	726.820	380.591	265.525	208.249	174.087
25	1.031.099	25.777.479	5.270.606	20.421.983	1.808.208	946.848	660.583	518.089	433.100
50	1.029.512	51.475.602	10.513.023	41.180.482	3.610.849	1.890.781	1.319.132	1.034.583	864.867
100	1.028.729	102.872.854	20.998.062	82.298.289	7.216.202	3.778.684	2.636.257	2.067.591	1.728.417

EMAS sebagai Investasi Lindung Nilai
Kelebihan Investasi Emas :
1. Kebal Inflasi
2. Investasi resiko sedang, imbal hasil bagus dan sangat Liquid
3. Nilainya diakui secara universal
4. Harga yang cenderung stabil

Syarat pengajuan, cukup :
1. KTP
2. NPWP (utk nominal pembiayaan diatas 50 juta)

Yukk Membeli Masa Depan dengan Harga Sekarang....
More Info: BSI Kediri Pare Supratman
Jl W. R. Supratman No.11 A, Pare, Kediri

HARGA EMAS HARI INI DAN 10 TAHUN MENDATANG

2010	2020	2030
Rp 44.324.000	Rp 86.498.000	???

10 tahun lagi prediksi harga emas berapa? Simak harga emas hari ini, membandingkan harga emas BSI hari ini.

Perbandingan dan Prediksi harga tiap 10 (sepuluh) tahun terakhir

MADYA 0812 9027 9208
HERLIN 0812 3440 4761

Brosur produk cicil emas

RIWAYAT HIDUP



A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Dina Candra Wigati
2. Tempat, Tanggal Lahir : Ponorogo, 25 Desember 2001
3. Alamat Rumah : RT.01/RW.01 Ds. Grogol,
Kec. Sawoo, Kab. Ponorogo
4. Nomor Handphone :088 801 502 008
5. E-mail : dinacanwig@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

- | | |
|-----------------|-----------------|
| MI Nurul Huda | (2007-2013) |
| MTs N 1 Jetis | (2013-2016) |
| SMKN 1 Ponorogo | (2016-2019) |
| IAIN Ponorogo | (2019-Sekarang) |

C. Pengalaman Organisasi

1. Himpunan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah 2020-2021.
2. Dewan Eksekutif Mahasiswa FEBI 2021-2022
3. Generasi Baru Indonesia angkatan 2021-2022.
4. Generasi Baru Indonesia angkatan 2022-2023.

D. Prestasi

1. Penerbitan karya dengan judul “Kontribusi Pendidikan pada Kemajuan Ekonomi di Era Society 5.0” pada buku *Merajut Ekonomi Kerakyatan* dengan nomor ISBN :978-623-466-155-2

