

ISTINBATH:

Jurnal Kajian Keislaman dan Informasi
Pembinaan Perguruan Tinggi Agama Islam

<https://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/istinbath/index>

E ISSN: XXXX-XXXX P ISSN: 1412-5730

Vol. 16 No.2 Tahun 2024 |01 - 15

ANALISIS AKAD MURABAHAH PADA PRODUK CICIL EMAS TERHADAP MINAT NASABAH DALAM PERSEPEKTIF EKONOMI ISLAM PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP JAKABARING PALEMBANG

Ramanda Putri,¹ Rizka Apriani,² Sintia Bella,³ Latifah Ayu Azizah,⁴ Peny
Cahaya Azwari,⁵

¹²³⁴⁵Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang

Email: ¹putriramanda461@gmail.com, ²riskaapriyani165@gmail.com,

³Sintiabellaa31@gmail.com, ⁴latifahayuazizah04@gmail.com,

⁵penycahayaazwari_uin@radenfatah.ac.id

Keywords:

Bank Syariah
Indonesia,
Cicilan Emas
BSI, Akad
Murabahah,
Investasi Emas,
Prtumbuhan
Ekonomi.

Abstrack:

Banks have a primary function as collectors and distributors of funds, while additional services act as supporters. The presence of Islamic banking, such as Bank Syariah Indonesia (BSI), is expected to increase economic growth, especially in Muslim-majority countries like Indonesia. BSI was officially launched on February 1, 2021 through the merger of several government-owned Islamic banks. Innovative products, such as BSI Gold Installments, are one of the efforts to attract public interest in Islamic banking services. BSI Gold Installments utilize murabahah and rahn contracts, which are in accordance with sharia principles, to allow customers to own gold in stages with light payments. Gold is chosen because of its stability in value and its ability to fight inflation, making it an attractive investment. This study aims to analyze the BSI Gold Installment product in increasing customer financing, especially at BSI KCP Palembang Jakabaring, using a descriptive qualitative method. The results show that service excellence, product innovation, and contract transparency are the main factors in the success of this product in meeting the investment needs of the community. However, challenges remain, including low customer interest due to lack of education and promotion. Therefore, BSI is expected to continue to develop marketing strategies and sharia-based product innovations to increase competitiveness in the banking sector.

ISTINBATH:

Jurnal Kajian Keislaman dan Informasi
Pembinaan Perguruan Tinggi Agama Islam

<https://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/istinbath/index>

E ISSN: XXXX-XXXX P ISSN: [1412-5730](#)

Vol. 16 No.2 Tahun 2024 |01 - 15

Abstrak:

Bank memiliki fungsi utama sebagai penghimpun dan pendistribusi dana, sementara layanan tambahan berperan sebagai pendukung. Kehadiran perbankan syariah, seperti Bank Syariah Indonesia (BSI), diharapkan mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi, khususnya di negara mayoritas Muslim seperti Indonesia. BSI resmi diluncurkan pada 1 Februari 2021 melalui merger beberapa bank syariah milik pemerintah. Produk inovatif, seperti Cicilan Emas BSI, menjadi salah satu upaya untuk menarik minat masyarakat terhadap layanan perbankan syariah. Cicilan Emas BSI memanfaatkan akad murabahah dan rahn, yang sesuai prinsip syariah, untuk memungkinkan nasabah memiliki emas secara bertahap dengan pembayaran ringan. Emas dipilih karena stabilitas nilai dan kemampuannya melawan inflasi, menjadikannya investasi yang menarik. Penelitian ini bertujuan menganalisis produk Cicilan Emas BSI dalam meningkatkan pembiayaan nasabah, khususnya di BSI KCP Palembang Jakabaring, menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasilnya menunjukkan bahwa keunggulan layanan, inovasi produk, dan transparansi akad menjadi faktor utama keberhasilan produk ini dalam memenuhi kebutuhan investasi masyarakat. Namun, tantangan tetap ada, termasuk rendahnya minat nasabah akibat kurangnya edukasi dan promosi. Oleh karena itu, BSI diharapkan terus mengembangkan strategi pemasaran dan inovasi produk berbasis syariah untuk meningkatkan daya saing di sektor perbankan.

Pendahuluan

Saat ini perbankan mempunyai kontribusi yang sangat signifikan terhadap pembangunan suatu negara; hampir setiap sektor yang terlibat dalam kegiatan keuangan bergantung pada layanan perbankan. Secara

sederhana, bank adalah lembaga keuangan yang tugas utamanya adalah mengumpulkan dana dari masyarakat dan menginvestasikannya kembali kepada masyarakat sambil memberikan layanan perbankan tambahan (Kasmir, 2013).

Fungsi utama bank adalah menghimpun dan mendistribusikan uang; memberikan layanan perbankan tambahan hanya berfungsi sebagai pendukung. Masuknya perbankan syariah ke dalam sistem perbankan dalam satu negara diprediksi akan mendorong pertumbuhan ekonomi pada negara tersebut. Berdasarkan perkembangan ekonomi Indonesia, lembaga keuangan syariah bisa bersaing dan memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan ekonomi negara. Salah satu lembaga keuangan yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia adalah Bank Syariah Indonesia. Kini Bank Syariah Indonesia menjadi bank terdepan di sektor perbankan syariah. Pada 1 Februari 2021, Presiden Jokowi resmi mendirikan Bank Syariah Indonesia setelah merger dengan beberapa bank Indonesia, termasuk BSI.

Di era saat ini, perbankan memiliki peranan krusial dalam kemajuan suatu negara; hampir semua sektor keuangan bergantung pada jasa perbankan. Bank adalah lembaga keuangan yang fungsi utamanya menghimpun uang dari masyarakat umum dan mengembalikannya kepada masyarakat sekaligus menyediakan berbagai layanan perbankan lainnya.

Pemerintah memiliki harapan besar terhadap Bank Syariah Indonesia karena dapat menawarkan alternatif bagi mayoritas masyarakat Indonesia yang menganut agama Islam. Jelas bahwa prosedur operasional Bank Syariah Indonesia mematuhi hukum Islam, sehingga memungkinkan warga negara untuk mengakses sistem keuangan. Ini memberikan kesempatan bagi Bank Syariah Indonesia untuk berkembang dalam aspek ini. Namun, prospek ini menghadapi bank syariah pada kesulitan dalam menerima dan menyediakan pembiayaan publik. Rendahnya minat masyarakat terhadap Bank Syariah Indonesia menjadi salah satu masalah di dalamnya. Minat nasabah yang rendah pada Bank Syariah Indonesia membuat perbankan syariah terlihat tertinggal dibandingkan bank konvensional. Pertimbangan internal bank, termasuk kebutuhan untuk berinovasi dalam pengelolaan dan sistem pemasaran berdasarkan kejujuran serta kepercayaan sesuai prinsip syariah, adalah faktor penting yang memengaruhi peningkatan minat nasabah. Karena pelayanan, produk yang ditawarkan, promosi, lokasi, dan keamanan adalah hal penting yang dipertimbangkan nasabah saat memutuskan untuk menggunakan layanan perbankan. Mengembangkan produk baru, seperti pembiayaan berbentuk investasi emas atau cicilan emas BSI, adalah salah satu inovasi dari Bank Syariah Indonesia.

Pada Juni 2024 hingga bulan April 2024, harga produk Gadai Emas dan Cicil Emas mencapai Rp 8,05 triliun. Harga emas akan terus berfluktuasi karena kondisi makroekonomi yang sangat fluktuatif akibat nilai tukar rupiah terhadap dolar AS. Pada akhir satu tahun, harganya sebesar 26,2%. Pada April 2024, Rp 4,48 Triliun turun menjadi Rp 5,12 Triliun atau sekitar 14,34%. Akibat cicil emas, turun biaya BSI meningkat dari Rp237 juta pada tiga bulan

pertama tahun 2023 menjadi Rp270 juta pada tiga bulan pertama tahun 2024 atau sebesar 14%. Oleh karena itu, BSI menawarkan banyak strategi untuk meningkatkan kepercayaan nasabah pada pemilu 2024. Dengan kata lain memberikan layanan emas di lebih dari 1.000 outlet BSI di seluruh Indonesia. BSI sangat mempermudah layanan, dengan menyediakan layanan di BSI Mobile untuk pembayaran.

Menawarkan produk investasi ini diyakini akan membantu klien dalam beberapa hal. Islam mendefinisikan investasi sebagai proses mengalokasikan dana ke industri tertentu dengan tetap berpegang pada standar spesifik sesuai syariah, semuanya dalam jangka waktu tertentu, dan dengan harapan menghasilkan uang di kemudian hari.

Membeli emas adalah pilihan investasi yang aman dan menguntungkan. Harga emas cenderung meningkat setiap tahunnya karena likuiditas dan kemudahan perdagangannya. Meskipun emas memiliki beberapa manfaat, kemampuannya melawan inflasi adalah manfaat utamanya. Harga emas akan meningkat sebanding dengan laju inflasi. Agar menjadi indikasi investasi yang diminati masyarakat luas, Bank Syariah Indonesia melakukan inovasi dengan menghadirkan produk investasi emas atau cicilan emas BSI. Produk kepemilikan emas untuk masyarakat umum, Cicilan Emas BSI memungkinkan pelanggan memperoleh logam mulia atau batangan dan melakukan pembayaran seiring waktu. Oleh karena itu produk instalasi emas BSI (Sudarmansyah, 2022).

Akad murabahah adalah Salah satu jenis akad antara bank dengan nasabahnya adalah ketika bank syariah menyediakan barang (emas) yang dibutuhkan nasabahnya kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan keuntungan (keuntungan) yang telah dibayarkan. Akad murabahah merupakan akad yang digunakan untuk menilai produk cicilan emas BSI. Selain itu tenun ikat agunan menggunakan akad Rahn (Ai Siti Nurjadidah, Jalaludin, 2020). Guna meningkatkan jumlah pembiayaan nasabah, Bank Syariah Indonesia meyakini produk baru cicilan emas BSI dapat menjadi jembatan. Penelitian lebih lanjut dengan judul “Analisis Akad Murabahah Produk Cicilan Emas BSI Terhadap Minat Nasabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Bank Syariah Indonesia KCP Palembang Jakabaring” dianggap signifikan oleh peneliti karena latar belakang informasi yang telah disebutkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami proses pembiayaan produk cicilan emas sebagai sarana peningkatan pembiayaan nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Palembang Jakabaring menjadi tujuan penelitian ini.

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menitikberatkan pada pemahaman objek kajian atau tujuan penelitian. Artikel ini menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu mencari referensi yang relevan. Metode Kualitatif adalah jenis metodologi penelitian yang mengandalkan pengumpulan data deskriptif melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Metode ini berfokus pada

studi kasus yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari penelitian individu atau lebih luas.

Teknik pengumpulan data untuk penelitian ini melibatkan pengumpulan semua data dan penyesuaian dalam cara tertentu, lalu dilakukan analisis dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Deskriptif Kualitatif adalah analisis yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau tidak tertulis yang dilakukan individu maupun tindakan tertulis menggunakan metode yang sudah ditetapkan (Fadli, 2021)

Metode penelitian ini bertujuan untuk menemukan informasi sedetailnya. Semakin mendalam data yang didapatkan semakin bagus juga kualitas dari penelitian ini, metode penelitian kualitatif berfokus pada seberapa lengkap peneliti menggali informasi yang terkait.

Metode kualitatif menekankan pada peneliti sebagai instrumen, makna juga interpretasi, pengumpulan data secara mendalam atas keseluruhan data. Metode penelitian ini lebih kepada konteks dan makna yang terdapat dibalik keseluruhan data yang dibutuhkan.

Hasil dan Pembahasan

Bank syariah merupakan organisasi keuangan yang mengikuti hukum dan peraturan syariah yang sebagian besar berlandaskan hadis dan Al-Qur'an, khususnya dalam hal transaksi, Ide mendasar yang memandu operasional bank Syariah mencakup efisiensi, keadilan, dan kesatuan. Interaksi yang jujur dan tulus dengan kesepakatan eksplisit mengenai input dan output merupakan komponen keadilan. Kebersamaan adalah gagasan untuk menawarkan dukungan dan bimbingan satu sama lain untuk meningkatkan produktivitas bersama. Efisiensi adalah kemampuan untuk bekerja sama secara terkoordinasi untuk memaksimalkan manfaat (Otoritas Jasa Keuangan, 2019).

Di Indonesia, bank dibagi menjadi dua kategori di Indonesia berdasarkan cara mereka menerima pembayaran: bank konvensional dan bank syariah. Sesuai dengan UU Nomor 21 Tahun 2008, bank syariah mencakup segala sesuatu yang sesuai dengan hukum Islam, termasuk operasional bank dan syariah, peraturan bisnis, kegiatan usaha, dan penjelasan tentang tata cara dan metode yang digunakan dalam operasional bisnis. Tiga jenis bank syariah adalah BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah), dan BUS (Bank Umum Syariah).

Namun, bukan hal yang sederhana untuk menjadi bank yang terkemuka di dunia bisnis dan perdagangan. Untuk mencapai keberhasilan itu, selain membutuhkan tim manajemen yang solid, strategi pemasaran juga harus menyajikan informasi jelas serta singkat tentang apa yang dilakukan perusahaan untuk mengambil kesepakatan yang ada di berbagai target pasar (Sofjan Assauri, 2004).

Salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang kini banyak dikenal oleh masyarakat adalah berinvestasi di saham. Emas adalah barang yang stabil dan memiliki tingkat likuiditas yang tinggi, yang berarti mudah untuk diubah jadi uang tunai yang selalu tersedia. Karena itu, berinvestasi dalam emas dianggap sebagai salah satu cara investasi termudah yang bisa dilakukan oleh masyarakat umum; Namun, beberapa kelompok masyarakat tidak mampu membeli emas dalam jumlah besar akibat tingginya harga emas. Oleh karena itu, Bank Syariah Indonesia menawarkan alternatif bagi masyarakat dengan menyediakan produk emas melalui pembelian emas secara non tunai, yang juga dikenal sebagai pembelian cicil emas, yang telah dilakukan oleh 125 nasabah di Bank Syariah Indonesia Kantor cabang pembantu Palembang Jakabaring.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan mengenai cicil emas di Bank Syariah Indonesia (BSI), seperti angsuran yang tetap dan ringan sehingga harganya tidak memengaruhi cicilan tersebut. Emas yang aman disimpan dan diawasi oleh bank ini dapat berfungsi sebagai alat perlindungan nilai terhadap aset. Memulai investasi emas pun sangat mudah emas bisa dibeli dengan harga akad yang berlaku saat ini. Angsuran bisa dilakukan melalui BSI Mobile, dan emas bisa dijual kembali di jaringan cabang BSI dengan harga yang jelas. Keunggulan cicil emas di BSI Salah satu kelebihan membeli emas di BSI adalah proses pembelannya yang dilakukan dengan hati-hati, termasuk pengecekan barang yang dijual. Cicil emas di BSI juga diuntungkan oleh tarif yang rendah dalam jangka waktu panjang. Selain itu, nilai emas bisa dinilai berdasarkan fungsinya untuk memenuhi kebutuhan mendesak (Zaenuri, 2016b).

Secara umum, salah satu cabang kecil dari Bank Syariah Indonesia yang beroperasi di Palembang adalah Bank Syariah Indonesia KCP Palembang Jakabaring. Tepatnya berlokasi di 9/10 Ulu, Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 5. Dalam menjalankan aktivitasnya, Bank Syariah Indonesia KCP Palembang Jakabaring juga tersedia produk yang dapat memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat. Salah satu dari produk yang ditawarkan adalah cicilan emas BSI.

Bank Islam seperti BNI Syariah, BSM, BTN Syariah, Bank Permata Syariah, lembaga Pegadaian, dan lainnya seringkali menyediakan produk cicilan emas iB, yang merupakan cara untuk membeli emas dengan cicilan. Nama produk cicilan emas ini bervariasi di tiap bank. Contohnya, BNI Syariah memiliki pembiayaan emas iB Hasanah, sedangkan Bank Syariah Mandiri menawarkan BSM Cicil Emas iB. Harapannya adalah masyarakat berkeinginan untuk berinvestasi emas melalui pembelian secara cicilan sesuai dengan kemampuan finansial mereka dapat terwujud melalui pembiayaan kepemilikan emas cicilan ini.

Produk cicilan emas BSI sebenarnya adalah layanan yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia untuk memberikan nasabah kemampuan memiliki emas secara bertahap. Masyarakat suka berinvestasi emas karena cara ini memudahkan mereka untuk memiliki. Dengan banyaknya keuntungan yang didapat dari produk cicilan emas BSI, layanan ini sangat bermanfaat bagi konsumen. Sebelum namanya berubah menjadi Bank Syariah Indonesia, Bank Mandiri Syariah (BSM) telah memperkenalkan produk Cicilan Emas pada tahun 2013. Sejak berdirinya Bank Syariah Indonesia pada tahun 2019, produk cicilan emas mengalami perkembangan yang cepat. Penawaran produk cicilan emas BSI bertujuan untuk memberikan konsumen jalan untuk berinvestasi dalam emas. Karena margin

pembiayaan dan perubahan nilai emas seimbang, cicilan emas dapat digunakan sebagai alat investasi. Selain itu, emas adalah aset yang tidak dikenakan pajak pemerintah, menjadikannya sebagai keuntungan bagi para investor (Achmad Febrianto, ME, 2023).

Dalam kontrak pembiayaan jual beli yang disebut dengan Akad Murabahah, proses Cicilan Emas dapat dilakukan sesuai dengan pedoman Fiqih Muamalah dalam transaksi muamalah yang mengacu pada syariah. Salah satu ketentuan hukum dalam kegiatan muamalah menurut Islam adalah adanya akad yang menunjukkan kesepakatan antara pembeli dan penjual dalam sebuah transaksi. Dalam syariat Islam, akad didasarkan pada hubungan antara ijab (ucapan untuk membuat ikatan tertentu) dan qobul (ucapan untuk menerima ikatan tertentu) yang mempengaruhi pokok bahasan akad. Sesuai dengan KBBI, akad berarti janji, kesepakatan, atau kontrak. Akad dalam muamalah bisa hadir dalam berbagai bentuk berdasarkan kebutuhan kita, dengan banyak jenis akad tersedia untuk transaksi muamalah. Akad murabahah adalah salah satu produk dari akad pembiayaan yang termasuk dalam ranah perbankan syariah.

Meskipun keterkaitan antara bank dan uang dalam satu unit bisnis sangat penting, hal itu perlu dilakukan dengan cara yang bisa mengurangi ketidakadilan, ketidakjujuran, dan "kecurangan" antara bank dan para nasabah. Berbeda dengan bank pada umumnya yang dianggap sebagai kreditor atau debitur, bank Islam melihat nasabahnya sebagai pedagang dan partner investasi.

Terkait interaksi antara pedagang dan investor, bank Islam menerapkan berbagai pendekatan dan metode investasi dalam menjalankan operasionalnya. Pembiayaan adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan kontrak hubungan investasi yang dimiliki oleh bank Islam dengan kliennya. Aktivitas tersebut akan melibatkan berbagai pendekatan dan metode, termasuk kontrak musyarakah dan mudharabah, yang penerapannya bergantung pada tujuan serta aktivitasnya. Selain itu, kontrak murabahah juga dikelola oleh bank Islam. Bunga tidak diterapkan berdasarkan sistem perbankan Islam, yang didasarkan pada konsep kemitraan bisnis. Sebagai hasilnya, tidak ada masalah dalam mengenakan bunga kepada klien atau membayar bunga atas simpanan (Muhamad, 2016a).

Pembelian barang dengan biaya pokok ditambah profit yang disetujui di awal perjanjian, serta kesepakatan mengenai metode pembayaran pelunasan, merupakan inti dari perjanjian jual beli murabahah. Dalam transaksi di mana bank berfungsi sebagai penjual dan konsumen sebagai pembeli barang, murabahah dianggap oleh banyak akademisi sebagai salah satu metode yang dapat menghindari praktik ribawi, termasuk penerimaan bunga. Oleh sebab itu, prinsip dan ketentuan murabahah sangat berkaitan dengan prinsip jual beli umumnya (Azmi, 2013).

Akad murabahah merupakan salah satu jenis perjanjian pembiayaan di mana pembeli diinformasikan mengenai harga belinya dan membayar selisih sebagai keuntungan yang telah disetujui. Produk perbankan syariah yang dikenal sebagai murabahah menggunakan akad muamalah yang merupakan transaksi jual beli barang. Harga jual suatu barang ditentukan oleh biaya pembeliannya ditambah margin atau keuntungan yang saling disetujui, dan penjual diwajibkan

untuk memberi tahu pembeli tentang berapa biaya untuk membelinya. Pengertian lainnya dari akad murabahah adalah kegiatan jual beli barang dengan hubungan yang saling menguntungkan dan timbal balik antara pembeli dan penjual. Akad murabahah juga dapat diartikan sebagai transaksi antara bank dengan nasabah dimana bank membantu nasabah dalam memperoleh barang tersebut dengan menawarkan harga yang disepakati kedua belah pihak, dan nasabah mampu membayarnya dengan cara yang sesuai. secara wajar setiap bulannya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. (Apriyana, Maria Ulfah, 2023).

Rukun dari akad murabahah:

- a. Adanya orang yang berakad atau al-muta'qidain (penjual dan pembeli).
- b. Adanya Sighat
- c. Adanya barang yang dibeli dan harga barang.
- d. Harga barang dan keuntungan yang telah ditentukan

Menurut Ulama Hanafiyah, barang dan harga produk merupakan satu-satunya faktor dalam suatu transaksi beli, bukan merupakan komponen dari transaksi beli itu sendiri. Namun menurut Syafii Antonio (Muhammad Syafi'i Antonio, 2014b), akad murabahah harus adanya syarat berikut:

- a. Penjual memberi tahu Nasabah modal biaya.
- b. Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebasdari riba.
- d. Penjual wajib menjelaskan kepada pembeli apakah terdapat cacat pada barang sesuai dengan permintaan pembeli.
- e. Penjual harus menjelaskan setiap aspek yang berkaitan dengan pembelian; misalnya pembelian dilakukan dengan menggunakan utang

Murabahah pada awalnya tidak ada hubungannya dengan pendanaan itu adalah ide jual beli. Namun perbankan syariah kemudian mengadopsi metode jual beli ini dengan memasukkan sejumlah ide tambahan sehingga menjadi metode pembiayaan. Meskipun demikian, sejumlah persyaratan harus dipenuhi agar suatu transaksi dianggap sah sesuai syariah (Muhammad Syafi'i Antonio, 2014a). Cara pembayaran dalam akad pembiayaan murabahah:

1. Pembebanan Biaya

Keempat aliran sepakat bahwa, jika perolehan biaya harus secara langsung ditagih kepada pihak ketiga; namun demikian, hal ini tidak berlaku untuk biaya langsung yang berhubungan dengan sia-sia pengerjaan atau yang perlu ditangani oleh vendor. Mereka juga membahas tentang tuduhan biaya non-jangka panjang yang dibahas pada ketiga, meskipun mazhab Maliki melarangnya jika dilakukan oleh seorang penjual, sedangkan tiga mazhab lainnya membahasnya. Ada juga tujuan dari aliran pemikiran ini, yaitu uang yang disimpan di bank tidak akan sia-sia, begitu pula sebaliknya.

2. Murabahah dengan pesanan

Pesanan juga bisa digunakan untuk perdagangan murabahah; dalam situasi ini, bank biasanya membeli barang setelah adanya transaksi pemesanan dari nasabah, baik yang bersifat mengikat maupun tidak, dan dalam hal ini bank dapat memilih untuk meminta uang muka atau DP dari nasabah. Jika transaksi

dilakukan di luar bank, umumnya pembeli memesan barang yang diinginkannya meski saya tidak yakin tentang spesifikasi, model, dan bentuknya, dan karena barang tersebut belum tersedia, penjual akan mencarikan atau membuat barang itu. Pembeli telah memesan sebelumnya sebelum barang tersebut diserahkan kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

3. Tunai dan Cicilan

Pembayaran murabahah dapat dilakukan dengan dua cara membayar langsung atau melalui cicilan. Harga suatu barang dalam transaksi murabahah juga ditentukan oleh metode pembayarannya. Dalam hal ini, ada tiga metode pembayaran yang berbeda: Murabahah Muajjal, di mana penjual menjual produknya kepada pembeli pada awal transaksi dan pembeli dapat mengembalikan barang tersebut pada akhir transaksi atau dengan cicilan; Murabahah Taqsith, dimana pembeli membayar barang yang dibeli dengan cicilan bulanan atau sesuai dengan keinginan pembeli; dan Murabahah Naqdan, yaitu pembeli mengembalikan barang tersebut secara utuh dan lengkap pada saat pembelian.



Gambar 1. Skema Akad Murabahah (No.04/DSN-MUI/IV/2000, 2019)

Menurut model di atas, pelanggan dan penjual bernegosiasi mengenai produk yang dipesan dan harganya setelah mencapai suatu kesepakatan. Setelah itu, mereka menggunakan Akad Murabahah untuk melaksanakan akad jual beli yang terlibat dalam hal tersebut. Dalam praktiknya, penjual dituntut untuk transparan dan jujur mengenai harga dan keuntungan dari penjualan. Setelah kesepakatan tercapai, penjual akan memesan barang yang diminta oleh pembeli, dan ketika barang tersebut siap, penjual akan mengirim atau menyerahkannya kepada pembeli. Setelah barang diterima oleh pembeli, ia diwajibkan untuk melunasi harga barang yang dipesannya agar memenuhi tanggung jawabnya (Syafi'i Antonio, 2018)

Jauh dari sifat tirani dan praktik riba, ekonomi Islam memiliki keunikan tersendiri karena didasarkan pada prinsip kemanusiaan, keadilan, integritas, dan persatuan. Selain itu, menurut pandangan ekonomi Islam, prinsip pasar seharusnya meliputi nilai-nilai moral, seperti keadilan, kejujuran, keterbukaan, dan persaingan yang sehat. Setiap pelaku pasar memiliki kewajiban untuk menerapkan nilai-nilai moral ini. Dengan demikian, gagasan ini dapat digunakan untuk mendorong kestabilan ekonomi. Kesempurnaan sistem pasar sangat dihargai dalam ajaran Islam. Mekanisme pasar yang ideal adalah fenomena alami yang berasal dari kekuatan massa dan tidak berpihak.

Harga yang adil untuk pembeli dan penjual dapat terwujud dalam pasar yang memiliki persaingan sempurna. Dengan demikian, harga yang adil tidak akan hadir jika ada campur tangan dalam mekanisme pasar. Islam serius memandang pentingnya harga yang adil serta sistem pasar yang ideal. Kita harus mengakui bahwa sistem kapitalis saat ini mendominasi pasar. Konsep ini bertujuan untuk mengurangi peran pemerintah dalam pasar. Masyarakat akan langsung merasakan dampak dari kenaikan harga. Sistem ekonomi Islam sebenarnya berlawanan dengan ini. Nilai-nilai materialisme serta hedonisme yang berpusat pada hal-hal duniawi menjadi dasar bagi kapitalisme. Pandangan sekuler yang memisahkan antara hal-hal dunia dan spiritual dalam kehidupan ini serta akherat menjadi inti dari kapitalisme. Karena itu tidak heran jika sering mengangkat topik keuntungan dan kerugian dalam pemikirannya. Ini mengacu pada pendapat tentang mekanisme harga yang dianut oleh Ibnu Taimiyah. Ibnu Taimiyah merekomendasikan agar pemerintah menetapkan harga. Dengan demikian, demi keadilan, pihak berwenang harus menetapkan dan mengawasi harga. Keadilan akan dirasakan oleh baik pembeli maupun penjual. Oleh karena itu, pengawasan oleh pemerintah atas harga penting untuk menjaga stabilitas harga pasar. Pengendalian harga sangat diperlukan agar masyarakat memiliki integritas dan kemampuan dalam menilai kebutuhan mereka sendiri. Tidak mungkin untuk memisahkan penawaran dari permintaan ketika harga ditentukan. "Semakin tinggi harga, semakin besar jumlah barang yang akan ditawarkan. Sebaliknya juga berlaku," sesuai dengan hukum penawaran. Dengan demikian, mekanisme dalam pasar sehingga dapat hasil yang adil dan wajar dari beragam kepentingan masyarakat yang saling berinteraksi (Zaenuri, 2016a).

Sistem ekonomi Islam jauh dari elemen ketidakadilan dan riba, sangat berbeda karena didasarkan pada prinsip-prinsip kemanusiaan, keadilan, kejujuran, dan persatuan. Selain itu, teori ekonomi Islam berpendapat bahwa nilai-nilai moral seperti keadilan, kejujuran, keterbukaan, dan persaingan yang sehat perlu diintegrasikan ke dalam prinsip-prinsip pasar. Para pelaku pasar memiliki tanggung jawab pribadi untuk menerapkan nilai-nilai moral tersebut. Dengan kata lain, konsep-konsep ini pada dasarnya dapat digunakan untuk mendorong stabilitas ekonomi. akibatnya, cara pasar berfungsi dapat menghasilkan suatu yang masuk akal dan seimbang dari bermacam kepentingan masyarakat yang berinteraksi satu sama lain. Prinsip-prinsip Islam mengatur bagaimana pasar berfungsi dalam sistem ekonomi Islam, menetapkan harga sebagai respons terhadap penawaran dan permintaan. Namun, tidak ada pihak yang akan menderita kerugian dalam pengaturan yang adil (S. Antonio, 2018).

Dengan menggambarkan konsumen sebagai pihak yang rentan untuk ditipu, banyak pelaku pasar menciptakan sistem pasar mereka sendiri. Pemerintah perlu memperkuat pengawasannya terhadap cara kerja pasar untuk memastikan bahwa semua orang diperlakukan secara adil dan tidak ada yang dirugikan. Dengan cara ini, pemerintah akan menjalankan salah satu tanggung jawabnya dan berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan rakyatnya. Mekanisme pasar yang diterapkan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dengan demikian, kita dapat sepenuhnya menerapkan prinsip-prinsip Islam dalam kehidupan sehari-hari.

Potensi Risiko Investasi Emas

Dibandingkan dengan instrumen investasi lainnya, emas biasanya memiliki risiko yang lebih kecil. Ini karena nilai emas cenderung naik seiring berjalannya waktu. Beberapa kemungkinan bahaya yang terkait dengan investasi logam mulia adalah sebagai berikut (Muhamad, 2016b):

a. Likuiditas

Meski tidak semua bank syariah menerima dinar atau dirham yang kami jual, namun sebagian besar dari mereka berkeinginan untuk membeli barang emas atau batangan. Toko emas pun demikian. Oleh karena itu jika kita ingin menguangkannya sebaiknya kita mendatangi agen yang menjual dinar atau dirham di lokasi kita membelinya, atau ke agen yang masih ada jaringannya. Sementara itu, kami harus menawarkan perhiasan tersebut ke toko tempat kami membelinya untuk dijual kembali.

b. Keamanan

Ukurannya yang sederhana memerlukan pertimbangan keamanan, termasuk risiko kebakaran dan pencurian. Untuk menyimpannya, alangkah baiknya kita menyewa safety box yang dari bank.

c. Pasar

Risiko pasar adalah penurunan harga. Berbeda dengan komoditas lainnya, harga Emas berfluktuasi dalam periode pendek (seringkali sekitar enam bulan). Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan tujuan investasi terbaik ketika mencoba menambahkan dana ke portofolio.

Strategi Promosi

Promosi adalah langkah terakhir dalam campuran pemasaran. Tiga unsur yang telah dibahas sebelumnya produk, lokasi, dan harga semuanya termasuk dalam aktivitas ini. Setiap berusaha bank memasarkan seluruh produk dan layanan mereka, baik dengan cara langsung maupun tidak langsung, melalui aktivitas ini. Tidak ada alasan bagi nasabah untuk mengenal tentang bank tanpa adanya promosi. Oleh karena itu, promosi merupakan strategi paling efektif untuk memotivasi dan mempertahankan pelanggan.

Promosi merupakan bermacam tindakan digunakan oleh bisnis untuk menarik perhatian pada nilai jual unik mereka dan mempengaruhi calon pelanggan untuk membelinya. Menurut Schoell, para profesional pemasaran menggunakan promosi sebagai sarana untuk menjangkau calon pelanggan. Di sini, "komunikasi" diartikan sebagai pertukaran pikiran, data, dan emosi audiens.

Tujuan utama pemasaran adalah untuk mengenalkan konsumen terhadap produk yang dijual. Begitu mereka menyadarinya, mereka akan semakin tertarik dan akhirnya memilih untuk membeli barang atau jasa tersebut. Siapa, apa yang dikomunikasikan, untuk siapa, media promosi, dan tujuannya merupakan faktor penting yang harus diperhatikan saat mempromosikan sesuatu. Promosi penjualan (juga dikenal sebagai promosi perdagangan) dan promosi konsumen adalah dua kategori promosi. Meskipun promosi digunakan untuk memberikan insentif pada pelanggan agar bisa tetap menggunakan produk, promosi penjualan digunakan untuk meningkatkan penjualan suatu produk.

Ada dua komponen dalam promosi, khususnya di sektor ritel yaitu Above the Line adalah yang pertama. Promosi di atas garis adalah jenis periklanan yang mengkomunikasikan pesan secara efektif dengan menggunakan alat promosi di media tradisional. Melalui penggunaan media massa termasuk radio, televisi, surat kabar, film, dan distribusi brosur, jenis promosi ini biasanya berbentuk komisi untuk perwakilan penjualan. Di Bawah Garis adalah yang kedua. Promosi dilakukan dengan cara yang tidak konvensional dan tidak langsung. Tujuan dari promosi di bawah garis yang terselubung dan bebas media ini adalah untuk meningkatkan reputasi produk. Promosi ini dapat dilakukan melalui penggunaan tenaga penjualan untuk menawarkan layanan tambahan, mensponsori suatu acara, acara sosial, pameran, sampel gratis, hadiah uang tunai dan banyak lagi (Sofjan Assauri, 2012).

Bauran Promosi

Bauran promosi mengacu pada strategi inovatif yang membujuk pelanggan untuk membeli barang atau jasa. Menurut Kotler dan Armstrong (Kasmir, 2013), bauran promosi adalah media untuk komunikasi pemasaran yang terdiri dari kelima aktivitas berikut:

1) Pemasaran Secara Langsung

Pemasaran langsung merupakan metode ataupun sistem yang memungkinkan individu maupun kelompok terlibat dalam interaksi diam-diam dengan konsumen sasaran untuk menjalankan bisnis. Pemasaran Langsung akan menimbulkan reaksi atau transaksi dengan konsumen yang dianggap sebagai sasaran. Pemasaran langsung juga akan menghasilkan beberapa respons dari konsumen sasaran, di antaranya:

- a) Inquiry, reaksi dari khalayak yang dituju dengan menawarkan data-data penting untuk melakukan observasi dan/atau pengujian guna memecahkan suatu permasalahan.
- b) Dukungan, tanggapan dari pelanggan sasaran berupa dukungan terhadap barang dan jasa yang diberikan. Ini juga bisa menjadi tanda bahwa pelanggan menghargai strategi pemasaran langsung yang kita gunakan.
- c) Pembelian, komentar dari pelanggan yang menyatakan minatnya terhadap barang yang ditawarkan dan kemudian membelinya

Hubungan masyarakat, promosi penjualan, dan personal branding tidak sama dengan pemasaran langsung. Untuk mengurangi biaya promosi dan

meningkatkan pendapatan, kegiatan pemasaran langsung dilakukan tanpa memerlukan perantara.

2) Periklanan

Setiap presentasi yang bukan bersifat pribadi dan promosi ide, barang, atau layanan oleh perusahaan sponsornya disebut iklan. Perusahaan menggunakan iklan untuk mengedukasi, mempengaruhi, dan menarik perhatian konsumen. Tanpa adanya iklan, produsen dan distributor tidak bisa menjual produknya. Di lain sisi, pembeli tidak mendapatkan informasi yang memadai tentang produk. Iklan yang tersampaikan harus dirancang sedemikian rupa agar informasinya tepat dan pesannya mudah dipahami oleh masyarakat umum. Promosi yang melalui iklan bisa dilakukan dengan beragam jenis, seperti:

- a. Pemasangan Baliho ditempatkan di sepanjang jalan yang strategis.
- b. Mencetak brosur untuk sepanjang di setiap lokasi ataupun pusat belanja
- c. Penempatan spanduk pada penempatan yang baik
- d. Melalui media massa (majalah atau bahkan koran)
- e. Melalui media elektronik (radio dan televisi)
- f. dan penggunaan media lain

Ada berbagai alasan untuk menggunakan iklan sebagai sarana promosi, yaitu (Kasmir, 2013b):

- a) Sebagai informasi mengenai semua hal yang berhubungan dengan layanan yang disediakan perusahaan. Misalnya, mengeluarkan produk yang baru, manfaat dan keunggulan sebuah produk atau berita lainnya.
- b) Menginformasikan kepada pelanggan mengenai produk serta keistimewaan layanan perbankan yang disediakan.
- c) Mendapatkan perhatian dan ketertarikan dari para calon pembeli dengan harapan untuk menarik minat mereka.
- d) Mendorong konsumen dari bisnis saingan untuk beralih ke perusahaan kita.
- e) Perilaku yang sedimen. memengaruhi perilaku pelanggan menggunakan periklanan.
- f) Mendukung pertumbuhan pasar

Kesimpulan

Metode penelitian yang mengacu pada pemahaman objek yang menjadi fokus atau tujuan dari penelitian tersebut. Dalam penulisan ini, metode yang diterapkan adalah penelitian kualitatif, dengan cara mencari referensi yang berkaitan. Metode Kualitatif merupakan pendekatan penelitian yang menekankan pengamatan mendalam untuk mengumpulkan data deskriptif melalui wawancara, pengamatan, dan dokumentasi. Pendekatan ini meliputi studi kasus yang bertujuan untuk mengumpulkan makna di balik pengalaman individu atau lebih.

Akad murabahah merupakan satu tipe akad pembiayaan di mana pembeli diinformasikan tentang harga beli dan membayar selisihnya sebagai keuntungan yang telah ditetapkan. Produk bank syariah yang dinamakan murabahah

menggunakan akad muamalah yang berarti akad jual beli. Harga menjual sebuah barang ditentukan dari biaya pembeliannya ditambah dengan margin atau keuntungan yang telah disepakati, dan penjual harus memberitahukan kepada pembeli berapa total biaya untuk membeli barang tersebut. Dalam akad pembiayaan jual beli yang dikenal dengan Akad Murabahah, tata cara Cicilan Emas dapat dilaksanakan dalam transaksi muamalah yang berdasarkan syariah sesuai dengan pedoman Fiqih Muamalah. Syarat hukum kegiatan bagi muamalah dalam Islam adalah adanya akad yang menunjuk pada kesepakatan antara pembeli dan penjual dalam suatu transaksi muamalah. Berdasarkan syariat, akad adalah sebuah hubungan antara ijab (declaration to form a bond) dan qobul (declaration of acceptance of a bond) yang memiliki pengaruh terhadap subjek akad.

Produk cicilan emas BSI pada hakikatnya merupakan produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia bertujuan untuk memberikan nasabah kemampuan untuk memiliki emas secara mencicil. Masyarakat senang berinvestasi emas karena mudah dimiliki dengan mencicil. Karena banyaknya manfaat yang diperoleh dengan menggunakan produk cicilan emas BSI, produk ini sangat menguntungkan konsumen. Bank Mandiri Syariah (BSM) menawarkan produk Cicilan Emas pada tahun 2013. Penawaran produk cicilan emas BSI dimaksudkan untuk memberikan konsumen cara berinvestasi emas. Karena margin pembiayaan dan fluktuasi nilai emas sebanding, cicilan emas dapat dijadikan sebagai instrumen investasi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi pengumpulan seluruh data yang ada dan dianalisis menurut kaidah, dilanjutkan dengan analisis deskriptif dan kualitatif. Analisis Deskriptif Analisis kualitatif adalah jenis analisis yang menghasilkan data deskriptif, seperti pernyataan tertulis atau surat dari orang dan tindakan yang dianalisis dengan menggunakan metode yang telah ditetapkan sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Febrianto, ME. (2023). Benefits of investment in gold through BSI cicil emas financing products for the long tern. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan, Vol. 7 No.*
- Ai Siti Nurjadidah, Jalaludin, and A. D. (2020). implementasi akad murabahah dan rahn pada produk cicil emas di bank syariah mandiri kantor cabang pembantu subang. *EKSISBANK: Ekonomi Syariah Dan*

- Bisnis Perbankan, Vol.4, No.2*, hlm 91-111.
- Antonio, S. (2018). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, Tazkia Cendikia.
- Antonio, Syafi'i. (2018). *Bank Syariah dari teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, Tazkia Cendikia.
- Apriyana, Maria Ulfah. (2023). "Pembiayaan Murabahah Bil-Wakalah Dan Implementasi PSAK 102." *Journal Of Sharia Accounting and Tax, Vol 1*, 62–72.
- Azmi. (2013). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Tingkat Pengambilan Keuntungan Dalam Jual Beli Murabahah*. Banda Aceh: Fakultas Syariah : Perpustakaan Fakultas Syariah IAIN.
- Fadli, M. (2021). No Title. *Jurnal Humanik, Vol.21, No*, 33–54.
- Kasmir. (2013a). *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. (2013b). *Dasar Dasar Perbankan (Rajawali)*. Jakarta.
- Muhamad. (2016a). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muhamad. (2016b). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muhammad Syafi'i Antonio. (2014a). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Muhammad Syafi'i Antonio. (2014b). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- No.04/DSN-MUI/IV/2000, fatwa D.-M. (2019). Tentang Murabahah.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). *BUKU 2 Perbankan Seri Literasi Keuangan Perguruan Tinggi, OJK*. Jakarta: OJK.
- Sofjan Assauri. (2004). No Title. *Manajemen pemasaran (Dasar konsep dan strategi)*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Sofjan Assauri. (2012). *Manajemen Pemasaran (Dasar konsep dan Strategi)*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Sudarmansyah, R. R. H. (2022). Analisis prosedur pembiayaan produk cicil emas pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Indrapura. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM), Vol.2 No.1*.
- Zaenuri. (2016a). Konsep Pembiayaan pemilikan emas pada perbankan syariah, h. 15.
- Zaenuri. (2016b). No Title. *Konsep Pembiayaan Pemilikan Emas Pada Perbankan Syariah*.