

Skripsi

**ANALISIS PENYALURAN PRODUK PEMBIAYAAN
CICIL EMAS (STUDI KASUS BANK MUAMALAT KC
YOGYAKARTA)**



Disusun oleh

Elsa Ristiana Sari

21213006

**PROGRAM STUDI ANALISIS KEUANGAN
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
MEI, 2025**

**ANALISIS PENYALURAN PRODUK PEMBIAYAAN
CICIL EMAS (STUDI KASUS BANK MUAMALAT KC
YOGYAKARTA)**

**Skripsi ini disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan
menjadi Sarjana Terapan**



Disusun oleh

Elsa Ristiana Sari

21213006

**PROGRAM STUDI ANALISIS KEUANGAN
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
MEI, 2025**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul “ **Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)**” yang dengan disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari Skripsi yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan di lingkungan Universitas Islam Indonesia maupun di perguruan tinggi atau instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.



HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul “**Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)**” disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, dan disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian Skripsi.

Yogyakarta,
Pembimbing

Mengetahui,
Ketua Program Studi



Dra. Indah Susantun, M.Si
8831101014



Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu S.E., M.M
052130103

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “ **Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)**”, telah dipertahankan dalam ujian wawancara dan diterima sebagai syarat untuk menjadi Sarjana Terapan Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, pada tanggal 24 Juli 2025.

Tim Penguji,

Penguji I



Dra. Indah Susantun, M.Si

8831101014

Penguji II



Dr. Phil.Ninik Sri Rahayu S.E.,M.M

052130103

Mengesahkan
Ketua Program Studi



Dr. Phil.Ninik Sri Rahayu S.E.,M.M

052130103

KATA PENGANTAR

Dengan rasa syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi dengan judul **“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)”** dengan sebaik mungkin, guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan Sarjana Terapan pada Universitas Islam Indonesia. Penyusunan skripsi ini dapat selesai tidak lepas dari segala bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang bersangkutan, yaitu sebagai berikut :

1. Kepada Ibu Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Analisis Keuangan Program Sarjana Terapan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
2. Kepada Ibu Dra. Indah Susantun, M.SI. selaku dosen pembimbing skripsi yang banyak memberikan ilmu bimbingan, saran, dan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Kepada PT. Bank Muamalat KC Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian dan membantu penulis dalam memperoleh data-data yang dibutuhkan penulis.
4. Kepada Bapak Rifqi Septianto S.E.I, selaku *Branch Operation Manager* PT. Bank Muamlat KC Yogyakarta, yang telah memberikan bimbingan dan bantuan dalam penelitian.
5. Kepada Fitrawan Rinaldi Pratama, S.E.,M.E. selaku marketing di Bank Muamalat yang telah memberikan informasi dan data data yang di butuhkan penulis.
6. Kepada Ibu Yatin dan Bapak Jemikan selaku orang tua dari penulis yang selalu memberikan dorongan dan doa sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada Mayasari dan Arie Cahyadi selaku tante dan om dari penulis yang

selalu memberikan semangat kepada penulis selama masa perkuliahan

8. Semua pihak yang ikut andil dalam membantu dan memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang pastinya penulis tidak bisa menyebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Meskipun demikian, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi tambahan wawasan bagi pembaca serta pihak-pihak yang berkepentingan.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini membawa manfaat bagi teman-teman Universitas Islam Indonesia serta setiap orang yang membacanya.

Yogyakarta, 24 Juli 2025



Elsa Ristiana Sari

21213006

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan sebagai bagian dari program magang di Bank Muamalat KC Yogyakarta dan bertujuan untuk menganalisis penyaluran produk pembiayaan cicil emas di Bank Muamalat KC Yogyakarta. Fokus utama penelitian ini adalah empat hal: pertama, untuk memahami prosedur dan mekanisme yang diterapkan dalam penyaluran produk pembiayaan cicil emas, kedua, untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan Bank Muamalat dalam penyaluran produk cicil emas, ketiga, kendala-kendala yang dihadapi dalam proses penyaluran cicil emas dan yang keempat, mengenai strategi yang dilakukan oleh Bank Muamalat untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penyaluran produk cicil emas. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara dengan pihak bank, observasi langsung, dan kajian dokumen terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan cicil emas melibatkan beberapa tahapan utama, yaitu pengajuan aplikasi, analisis kelayakan, persetujuan, dan pelaksanaan akad. Mekanisme ini dirancang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yang memastikan transparansi dan keadilan bagi semua pihak. Namun, penelitian ini juga menemukan beberapa kendala, seperti fluktuasi harga emas yang memengaruhi permintaan produk, tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih rendah, dan tantangan dalam meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap produk berbasis syariah. Temuan ini memberikan kontribusi bagi pengembangan strategi Bank Muamalat dalam meningkatkan efektivitas penyaluran pembiayaan cicil emas serta memperkuat daya saingnya di sektor keuangan syariah.

Kata kunci: Penyaluran Produk, Pembiayaan cicil emas, Bank Muamalat

ABSTRACT

This research was conducted as part of an internship program at Bank Muamalat KC Yogyakarta and aims to analyze the distribution of gold installment financing products at Bank Muamalat KC Yogyakarta. The main focus of this research is four things: first, to understand the procedures and mechanisms applied in the distribution of gold installment financing products, second, to identify the opportunities and challenges of Bank Muamalat in the distribution of gold installment products, third, the obstacles faced in the process of distributing gold installments and fourth, regarding the strategies carried out by Bank Muamalat to increase the effectiveness and efficiency of the distribution of gold installment products. The research method used is descriptive qualitative with a case study approach. Data were obtained through interviews with the bank, direct observation, and review of related documents. The results of the study indicate that the gold installment financing procedure involves several main stages, namely application submission, feasibility analysis, approval, and implementation of the contract. This mechanism is designed in accordance with sharia principles, which ensure transparency and fairness for all parties. However, this study also found several obstacles, such as gold price fluctuations that affect product demand, the low level of public financial literacy, and challenges in increasing customer trust in sharia-based products. These findings contribute to the development of Bank Muamalat's strategy in increasing the effectiveness of gold installment financing distribution and strengthening its competitiveness in the sharia financial sector.

Keywords: *Product Distribution, Gold Installment Financing, Bank Muamalat*

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.4.1 Manfaat Akademik	3
1.4.2 Manfaat Praktikal.....	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Landasan Teori	5
2.1.1 Bank Syariah.....	5
2.1.2 Pembiayaan.....	7
2.1.3 Fungsi Pembiayaan	9
2.1.4 Jenis-Jenis Pembiayaan.....	10
2.1.5 Analisis Pembiayaan.....	11
2.1.6 Cicilan Emas.....	12
2.2 Penelitian Terdahulu.....	13
BAB III METODE PENELITIAN.....	17
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	17

3.2	Desain Penelitian.....	17
3.3	Sumber Data dan Sampel Penelitian.....	17
3.4	Teknik Pengumpulan Data	18
3.5	Teknik Keabsahan Data	20
3.6	Teknik Analisis Data	20
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		21
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	21
4.1.1	Sejarah Bank Muamalat.....	21
4.1.2	Visi dan Misi.....	23
4.1.3	Kode Etik	23
4.2	Struktur Organisasi.....	24
4.3	Data dan Pembahasan.....	26
4.3.1	Produk Pembiayaan Cicil Emas Bank Muamalat	26
4.3.2	Syarat Pembukaan Cicil Emas Pada Bank Muamalat.....	27
4.3.3	Mekanisme Alur Pemberian Produk Pembiayaan Cicil Emas Pada Bank Muamalat	28
4.3.4	Peluang Dan Tantangan Yang Dihadapi Bank Muamalat KC Yogyakarta Dalam Menyalurkan Pembiayaan Produk Cicil Emas	31
4.3.5	Menjelaskan Kendala-Kendala Yang Dihadapi Bank Muamalat KC Yogyakarta Terhadap Pembiayaan Produk Cicil Emas	35
4.3.6	Strategi Yang Dilakukan Bank Muamalat KC Yogyakarta Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Cicil.....	37
BAB V PENUTUPAN		42
5.1	Kesimpulan.....	42
5.2	Implikasi.....	43
5.2.1	Implikasi Teoritis.....	43
5.2.2	Implikasi Praktis	43
5.3	Keterbatasan Penelitian.....	44
5.4	Rekomendasi untuk Peneliti Selanjutnya	44
DAFTAR PUSTAKA		45

DAFTAR LAMPIRAN.....	48
----------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	14
---------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	24
Gambar 4. 2 Mekanisme Cicil Emas	28
Gambar 4. 3 Harga Cicil Emas Bank Muamalat.....	34
Gambar 4. 4 Harga Cicil Emas Bank BSI.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Instrumen Penelitian.....	48
Lampiran 2: Surat Keterangan Magang	68
Lampiran 3: Surat Keterangan Hasil Pindai Uji Kemiripan Naskah	69
Lampiran 4: Riwayat Hidup Penulis	70
Lampiran 5: Dokument	71

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan mayoritas penduduk beragama Islam, yang memiliki kebutuhan tidak hanya pada aspek finansial tetapi juga tuntutan moralitas dalam aktivitas ekonominya. Keinginan masyarakat untuk memiliki sistem keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah telah mendorong pemerintah mengadopsi sistem ekonomi Islam. Hal ini terlihat dari munculnya berbagai lembaga keuangan syariah, termasuk perbankan syariah, yang terus berkembang hingga saat ini (Samosir, 2023).

Salah satu aktivitas ekonomi yang semakin diminati masyarakat Indonesia adalah investasi. Investasi menjadi cara yang umum digunakan untuk mengelola kekayaan dan mencapai keuntungan di masa depan. Dengan berkembangnya perekonomian dan meningkatnya kesadaran akan pentingnya perencanaan keuangan, berbagai produk investasi mulai bermunculan di Indonesia. Salah satu produk yang kini semakin populer adalah investasi emas. Emas memiliki sejumlah keunggulan dibandingkan dengan produk keuangan lainnya, seperti tabungan atau deposito. Selain berfungsi sebagai penyimpan nilai, emas juga bertindak sebagai pelindung nilai karena tidak terpengaruh oleh inflasi, yang seringkali menggerus nilai uang. Berdasarkan Jurnal Analisis Harga Emas (Studi Empiris 1996-2020) (Latri, 2021) Menyatakan bahwa harga emas dari tahun 1999 sampai dengan tahun 2024 mengalami kenaikan sebesar 1.848% selama 25 tahun. Dimulai dari tahun 1999 yang awalnya harga emas Rp. 75.000/gram menjadi Rp. 500.000/gram ditahun 2013, kemudian mengalami kenaikan yang pesat sebesar Rp. 1.500.000 juta di tahun 2024. Oleh karena itu, emas dianggap sebagai investasi yang lebih aman dan stabil dibandingkan dengan investasi di pasar saham atau properti. Salah satu bentuk investasi emas yang menarik perhatian adalah cicil emas, yang memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk memiliki emas secara bertahap (Ummah, 2019).

Di Indonesia, permintaan akan investasi emas terus meningkat seiring dengan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perencanaan keuangan. Bank Muamalat, sebagai salah satu pelopor perbankan syariah di Indonesia, menangkap peluang ini dengan menghadirkan produk pembiayaan cicil emas. Produk ini dirancang untuk memudahkan masyarakat memiliki emas secara bertahap sesuai dengan prinsip syariah, sehingga memberikan solusi investasi yang aman dan sesuai nilai-nilai Islam. Pada bulan Agustus 2024, pembiayaan kepemilikan emas melalui produk Solusi Emas Hijrah milik PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk tumbuh sebesar 191% atau hampir tiga kali lipat dibandingkan dengan pencairan pada Mei 2024. Hal ini menandakan terjadi peningkatan minat masyarakat terhadap investasi emas.

Namun, dalam implementasinya, efektivitas penyaluran produk cicil emas masih menghadapi berbagai tantangan. Mulai dari kurangnya literasi keuangan masyarakat terhadap produk berbasis syariah, persaingan dengan lembaga keuangan lain yang menawarkan produk serupa, hingga hambatan operasional di tingkat cabang. Sebagai contoh di PT. Bank Syariah Indonesia yang sama-sama memiliki produk pembiayaan emas mengalami pertumbuhan sebesar 200% secara year on year dengan nilai pembiayaan Rp.6,8 triliun. Capaian ini menunjukkan bahwa masyarakat mulai menyadari akan alternatif pilihan investasi syariah yang aman dan mudah dan bisa diakses dimanapun dan kapanpun dikarenakan PT. Bank Syariah Indonesia telah mempunyai fitur penyaluran produk pembiayaan cicil emas yang telah tersedia di mobile banking BSI . Hal ini menjadi perhatian utama bagi Bank Muamalat, khususnya Kantor Cabang Yogyakarta, untuk merumuskan strategi yang tepat guna meningkatkan efektivitas penyaluran produk cicil emas.

Penelitian ini difokuskan pada analisis penyaluran produk pembiayaan cicil emas di Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta. Kajian ini bertujuan untuk mengidentifikasi prosedur dan mekanisme penyaluran produk pembiayaan cicil emas, peluang dan tantangan, kendala-kendala, serta strategi yang diterapkan guna meningkatkan efektivitas penyaluran produk cicil emas. Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan produk pembiayaan syariah serta memperkuat daya saing perbankan syariah di Indonesia.

Berdasarkan penjelasan tersebut penulis tertarik ingin melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Pada Bank Muamalat KC Yogyakarta)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan rumusan masalah:

1. Bagaimana prosedur dan mekanisme penyaluran produk pembiayaan cicil emas di Bank Muamalat ?
2. Apa saja peluang dan tantangan Bank Muamalat dalam penyaluran produk cicil emas ?
3. Apa kendala-kendala utama yang dihadapi Bank Muamalat dalam penyaluran produk pembiayaan cicil emas?
4. Apa strategi yang dilakukan oleh Bank Muamalat untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penyaluran produk cicil emas?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui prosedur dan mekanisme penyaluran produk pembiayaan cicil emas pada bank muamalat.
2. Untuk mengetahui peluang dan tantangan yang dihadapi bank muamalat dalam penyaluran produk cicil emas.
3. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi bank muamalat pada produk pembiayaan cicil emas.
4. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan bank muamalat dalam meningkatkan penyaluran produk cicil emas

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang penulis harapkan yaitu sebagai berikut :

1.4.1 Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang ekonomi syariah dan perbankan

syariah. Hasil dari penelitian ini dapat menjadi referensi bagi akademisi, mahasiswa, dan peneliti selanjutnya yang ingin mendalami pembiayaan berbasis akad syariah, terutama produk cicil emas di lembaga keuangan syariah. Penelitian ini juga dapat memperkaya literatur mengenai implementasi produk pembiayaan syariah dalam praktik perbankan di Indonesia.

1.4.2 Manfaat Praktikal

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan rekomendasi kepada Bank Muamalat KC Yogyakarta dalam mengembangkan strategi penyaluran produk pembiayaan cicil emas secara lebih optimal. Hasil analisis dapat membantu pihak bank memahami faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas penyaluran produk tersebut serta meningkatkan pelayanan dan pemasaran produk kepada nasabah. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat memberikan informasi bagi masyarakat luas tentang produk cicil emas sebagai salah satu alternatif investasi dan pembiayaan syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Bank Syariah

2.1.1.1 Pengertian Bank Syariah

Bank syariah berperan sebagai lembaga intermediasi yang menghubungkan pihak investor yang menanamkan dana dengan pihak lain yang membutuhkan pembiayaan. Dana yang dihimpun dari investor disalurkan oleh bank syariah melalui skema akad jual beli atau kerja sama usaha. Keuntungan yang diperoleh berasal dari margin penjualan, bagi hasil, atau mekanisme lain yang sesuai dengan prinsip syariah Islam. Bank syariah beroperasi tanpa bergantung pada sistem bunga dan merupakan bagian dari perbankan nasional yang menjalankan aktivitasnya berdasarkan ketentuan syariat Islam (Sumanti, 2018). Selanjutnya, menurut Pasal 1 ayat 1 Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS), mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

2.1.1.2 Tujuan dan Peran Bank Syariah

Sebagaimana diatur dalam Pasal 3 Undang-Undang Perbankan Syariah, tujuan utama bank syariah adalah mendukung pelaksanaan pembangunan nasional dengan menekankan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan masyarakat. Adapun tujuan bank syariah dapat dirangkum sebagai berikut:

- 1) Memberikan pemahaman kepada Masyarakat khususnya mengenai prinsip yang ada di perbankan syariah.

Hal ini dilakukan untuk menghindari praktik riba atau usaha yang mengandung unsur gharar (ketidakpastian/tipuan), yang selain dilarang oleh syariat Islam juga berdampak negatif terhadap ekonomi masyarakat.

- 2) Menciptakan keadilan ekonomi melalui pemerataan pendapatan dengan

mendukung aktivitas investasi bank syariah. Hal ini dilakukan untuk mengurangi kesenjangan antara pemilik modal dan pihak yang membutuhkan dana, sehingga tercipta distribusi pendapatan yang lebih merata.

3) Meningkatkan kualitas hidup Masyarakat

Bank syariah membuka peluang usaha yang lebih luas, terutama bagi kelompok masyarakat miskin, melalui dukungan terhadap aktivitas produktif. Hal ini bertujuan untuk mendorong kemandirian ekonomi umat.

4) Menjaga stabilitas ekonomi dan moneter

Melalui operasinya, bank syariah dapat mencegah persaingan tidak sehat di antara lembaga keuangan, sehingga membantu menjaga stabilitas ekonomi secara keseluruhan.

5) Mengurangi ketergantungan pada bank konvensional

Bank syariah berperan dalam mengarahkan umat Islam untuk menjalankan aktivitas ekonomi secara islami, khususnya dalam kegiatan perbankan, sehingga terhindar dari riba dan unsur gharar.

Fungsi dan peran bank syariah, sebagaimana disebutkan dalam standar akuntansi yang diterbitkan oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*), mencakup hal-hal berikut:

- 1) Sebagai manajer investasi Bank syariah memiliki peran untuk mengelola dana nasabah dalam bentuk investasi, memastikan pengelolaan tersebut sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Sebagai investor Bank syariah dapat menginvestasikan dana miliknya maupun dana yang dipercayakan oleh nasabah untuk mendukung aktivitas ekonomi yang halal dan produktif.
- 3) Sebagai penyedia jasa keuangan dan pembayaran Bank syariah menyediakan berbagai layanan perbankan, termasuk pengelolaan lalu lintas pembayaran, seperti halnya bank konvensional, tetapi tetap berdasarkan prinsip syariah.
- 4) Sebagai pelaksana kegiatan sosial Sebagai bagian dari identitas keuangan syariah, bank syariah juga bertanggung jawab dalam mengelola zakat, infak, sedekah, dan dana sosial lainnya. Kegiatan ini mencakup penghimpunan,

administrasi, serta pendistribusian dana kepada masyarakat yang membutuhkan.

Peran ini menegaskan bahwa bank syariah tidak hanya berfungsi sebagai lembaga keuangan. Bank syariah juga berperan sebagai entitas yang mendukung pembangunan sosial dan ekonomi berbasis syariah. Dengan prinsip-prinsip syariah, bank syariah berupaya menciptakan keseimbangan antara keuntungan dan tanggung jawab sosial. Hal ini menjadikan bank syariah sebagai pilar penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan adil (Sumanti, 2018).

2.1.2 Pembiayaan

2.1.2.1 Pengertian Pembiayaan

Secara Umum, pembiayaan dapat diartikan sebagai pendanaan atau pengeluaran dana untuk mendukung aktivitas investasi yang telah direncanakan, baik yang dilaksanakan secara mandiri maupun melalui pihak lain. Dalam pengertian yang lebih spesifik, pembiayaan merujuk pada pendanaan yang diberikan oleh lembaga keuangan, seperti bank syariah, kepada nasabahnya (Qori'ah, 2017).

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor 12: “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” dan nomor 13: “prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah) atau pembiayaan brang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain.”

2.1.2.2 Manfaat Pembiayaan

Menurut Agustin, (2022) pembiayaan memiliki beberapa manfaat, khususnya bagi bank, sebagai berikut:

- 1) Manfaat bagi bank
 - a. Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah memberikan keuntungan bagi bank berupa imbal hasil, seperti bagi hasil, margin keuntungan, atau pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.
 - b. Pembiayaan berkontribusi pada peningkatan profitabilitas bank, yang tercermin dari perolehan laba. Dengan meningkatnya laba usaha, profitabilitas bank juga akan semakin membaik.
 - c. Melalui pembiayaan, bank syariah dapat secara sinergis mempromosikan produk lainnya, seperti produk penghimpunan dana dan layanan jasa keuangan.
 - d. Kegiatan pembiayaan juga dapat meningkatkan kompetensi pegawai bank, karena mereka akan lebih memahami secara mendalam berbagai aktivitas usaha nasabah di berbagai sektor.
- 2) Manfaat bagi debitur
 - a. Mendukung pengembangan usaha Pembiayaan yang disediakan oleh bank membantu nasabah dalam memperluas skala dan kapasitas usaha mereka, sehingga dapat mendorong pertumbuhan bisnis.
 - b. Fleksibilitas dalam memilih jenis pembiayaan Nasabah memiliki kebebasan untuk memilih jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan penggunaannya.
 - c. Jangka waktu pembiayaan yang disesuaikan Durasi pembiayaan dirancang agar sesuai dengan jenis pembiayaan yang diambil dan kemampuan nasabah dalam melakukan pelunasan. Hal ini memungkinkan nasabah untuk mengelola keuangan mereka secara lebih terencana dan efisien.
- 3) Manfaat bagi Masyarakat luas
 - a. Mengurangi angka pengangguran Pembiayaan yang diberikan oleh bank dapat menciptakan peluang kerja baru, sehingga membantu menurunkan

tingkat pengangguran di masyarakat.

- b. Peningkatan partisipasi masyarakat dalam dunia kerja Dengan bertambahnya volume produksi, lebih banyak masyarakat yang terlibat dalam kegiatan ekonomi, baik sebagai pekerja maupun pelaku usaha.
- c. Memberikan rasa aman dalam penggunaan layanan perbankan Bank menyediakan berbagai layanan jasa keuangan, seperti letter of credit, bank garansi, kliring, dan layanan lainnya, yang memberikan kemudahan dan keamanan bagi masyarakat dalam bertransaksi.

2.1.3 Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan menurut (Qori'ah, 2017) secara umum meliputi:

- 1) Meningkatkan arus pertukaran barang dan jasa Pembiayaan berperan dalam memperlancar pertukaran barang dan jasa. Jika uang sebagai alat pembayaran belum mencukupi, pembiayaan dapat menjadi solusi untuk mendukung kelancaran aktivitas perdagangan.
- 2) Memanfaatkan dana menganggur (idle fund) Pembiayaan memungkinkan bank untuk menjembatani pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Dengan demikian, pembiayaan menjadi alat untuk mengatasi kesenjangan antara kedua pihak.
- 3) Sebagai alat pengendali harga Ekspansi pembiayaan dapat meningkatkan jumlah uang yang beredar, yang mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan mengurangi peredaran uang, sehingga dapat menurunkan harga di masyarakat.
- 4) Mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi Pembiayaan berbasis mudharabah dan musyarakah yang disalurkan oleh bank syariah memberikan dampak positif pada perekonomian makro. Setelah menerima pembiayaan, mitra usaha dapat meningkatkan produksi barang, mengolah bahan baku menjadi produk jadi, memperluas volume perdagangan, dan mendorong kegiatan ekonomi lainnya.

2.1.4 Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut (Irawan, 2015) jenis-jenis pembiayaan yang diberlakukan oleh Bank Indonesia pada Bank Umum (termasuk Bank Konvensional dan Bank Syariah) dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- 1) Berdasarkan kegunaannya
 - a. Pembiayaan Investasi
Merupakan pembiayaan jangka menengah hingga panjang yang digunakan untuk keperluan investasi atau penanaman modal. Contohnya meliputi pembangunan pabrik, pembelian mesin, serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitasi atau ekspansi usaha dengan tambahan pembelian peralatan lainnya. Pembiayaan ini dapat menggunakan akad seperti mudharabah, musyarakah, murabahah, istishna, dan ijarah.
 - b. Pembiayaan Modal Kerja
Pembiayaan ini bersifat jangka pendek (maksimum 1 tahun) dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, seperti pembelian bahan baku, persediaan barang, atau pembayaran upah/gaji karyawan. Prinsip yang digunakan dalam pembiayaan ini antara lain mudharabah, murabahah, salam, dan qardh.
- 2) Berdasarkan tujuan pembiayaan
 - a. Pembiayaan produktif, Pembiayaan ini digunakan untuk kegiatan yang menghasilkan nilai ekonomi, seperti pembelian kebun sawit atau karet yang menjadi aset di masa depan, serta pembiayaan modal kerja dan kegiatan produksi barang atau jasa.
 - b. Pembiayaan konsumtif, Jenis pembiayaan ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi pribadi, seperti pembelian barang-barang atau kebutuhan lain yang bersifat konsumtif.
- 3) Dilihat dari jangka waktu pembiayaan
 - a. Pembiayaan Jangka Pendek (*Short-Term Financing*) Berjangka waktu maksimal 1 tahun, biasanya digunakan untuk kebutuhan modal kerja
 - b. Pembiayaan Jangka Menengah (*Medium-Term Financing*) Berjangka waktu antara 1 hingga 3 tahun, umumnya digunakan untuk keperluan

investasi.

- c. Pembiayaan Jangka Panjang (Long-Term Financing) Berjangka waktu lebih dari 3 tahun, contohnya adalah pembiayaan untuk pembelian rumah atau properti.

2.1.5 Analisis Pembiayaan

Menurut (Sumanti, 2018) Analisis pembiayaan adalah proses yang dilakukan oleh bank syariah untuk mengevaluasi permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Melalui analisis ini, bank syariah dapat memastikan bahwa proyek yang akan dibiayai layak untuk didanai (*feasible*). Tujuan dari analisis pembiayaan adalah untuk mengidentifikasi dan mencegah potensi risiko default oleh nasabah. Analisis ini merupakan elemen penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan. Berikut adalah analisis pembiayaan 7P yang digunakan oleh bank syariah menurut (Siregar & Amilia, 2019):

1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3) *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam pengambilan kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif, produktif atau untuk tujuan perdagangan.

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak.

5) *Payment*

Yaitu ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank atau bukan bank.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikeluarkan oleh bank atau bukan bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.

2.1.6 Cicilan Emas

2.1.6.1 Pengertian Cicil Emas Dalam Islam

Menurut Fatwa DSN-MUI No: 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Fatwa Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai (Cicil), selama emas bukan merupakan alat pembayaran yang sah, maka transaksi jual beli emas secara cicil dianggap sah (mubah) sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Adapun ketentuan yang berlaku adalah sebagai berikut:

- 1) Tidak diperbolehkan adanya bunga atas harga jual (*tsaman*) namun apabila jangka waktu pembiayaan sudah selesai sesuai dengan akad yang telah disepakati maka diperbolehkan adanya pembentukan akad baru.
- 2) Emas harus jelas perolehannya, tidak diperbolehkan apabila didapatkan dari klausul yang dilarang.
- 3) Emas yang dijamin, sebagaimana dijelaskan pada poin kedua, tidak boleh dilelang atau digunakan untuk memperoleh aset lain yang dapat menyebabkan pengalihan kepemilikan.

Jika terjadi perbedaan penafsiran di kemudian hari, maka fatwa baru akan dikeluarkan, dan fatwa sebelumnya akan dibatalkan sesuai dengan hukum Islam. Dalam sistem pendanaan Cicil Emas, digunakan akad Murabahah, akad murabahah adalah suatu akad yang dijalankan menggunakan instrumen jual beli dengan mengambil keuntungan. Murabahah adalah prinsip yang diterapkan melalui mekanisme jual beli barang secara cicilan dengan penambahan margin keuntungan bagi bank. Di mana transaksi jual beli terjadi antara pihak penyedia (seperti Antam) dan nasabah (pembeli). Kata Murabahah berasal dari bahasa Arab (الربح) yang berarti keuntungan atau tambahan (keuntungan), dan istilah ini merujuk pada transaksi di mana salah satu pihak memperoleh keuntungan dari transaksi yang dilakukan.

Dengan pengertian lain murabahah adalah menjual barang dengan harga transparan yang dapat digunakan dalam transaksi jual beli yang sebenarnya. Mengenai landasan syariah tentang akad murabahah terkandung dalam surat An-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu (Putri & Ardyansyah, 2023).

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu memiliki keterkaitan sebagai acuan bagi penelitian berikutnya. Adapun beberapa penelitian terdahulu yang serupa dengan penelitian yang sedang dikaji akan dijabarkan sebagai berikut pada Tabel 2.1

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian	Tujuan	Metode	Temuan
1.	Analisis Implementasi Produk Cicil Emas (Cilem): Tinjauan Investasi Syariah Di Bank Syariah Indonesia KCP Karanganyar (Kharisma & Indarta, 2025).	Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kesesuaian akad murabahah dan investasi syariah pada produk cicil emas BSI Karanganyar serta menilai transparansi dan kendala operasionalnya sesuai prinsip ekonomi syariah	Metode kualitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi produk cicil emas di BSI KCP Karanganyar sesuai dengan prinsip investasi syariah dan memberikan keuntungan lebih besar dibandingkan kerugian. Cicil emas dinilai lebih menguntungkan daripada pembelian tunai karena nasabah tetap memiliki emas sambil menggunakan dananya untuk usaha. Emas juga bersifat likuid, tahan inflasi, dan cocok untuk investasi jangka panjang. Risiko investasi relatif kecil, dan sistem pembiayaan sudah sesuai dengan akad murabahah serta fatwa DSN MUI.
2.	Peluang Investasi Emas Jangka Panjang Melalui Produk Pembiayaan Bsm Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Mandiri K.C. Purwokerto) (Fauziah & Surya, 2016).	Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi peluang dalam investasi emas jangka panjang melalui produk pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto	Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peluang investasi pada produk ini meliputi adanya kebutuhan nasabah, potensi keuntungan dari investasi emas, kemudahan dalam transaksi logam mulia, tren kenaikan harga emas yang berkelanjutan, serta tingkat persaingan yang masih rendah. Faktor-faktor tersebut menjadi alasan kuat mengapa pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Purwokerto dipilih sebagai pilihan investasi jangka panjang yang menjanjikan.

3.	Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang (Agustin, 2022)	Penelitian ini berfokus pada bagaimana prosedur pembiayaan produk cicil emas di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang	Metode kualitatif berbasis deskriptif	Hasil penelitian ini menunjukkan Nasabah yang ingin memiliki logam mulia dalam bentuk emas batangan dapat mengajukan pembiayaan cicil emas dengan sistem pembayaran secara bertahap menggunakan akad murabahah. Proses dimulai dari pengajuan permohonan, dilanjutkan dengan pembuatan NAP (Nota Analisa Pembiayaan), kemudian persetujuan pembiayaan, pelaksanaan akad, dan diakhiri dengan pengadaan emas. Seluruh tahapan tersebut telah mengikuti ketentuan syariah sebagaimana tercantum dalam Fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.
4.	Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Terhadap Produk Cicil Emas dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BSI KCP Cemara Asri (Ritonga, 2024)	Untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Cemara Asri dalam menarik minat nasabah untuk membeli produk cicil emas pada Bank BSI KCP Cemara Asri	Metode kualitatif deskriptif dengan memakai metode penelitian lapangan (<i>field research</i>)	Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Cemara Asri diterapkan melalui pendekatan bauran pemasaran (marketing mix) yang mencakup tujuh elemen utama, yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik, dan proses.
5.	Strategi Bauran Promosi Pembiayaan Cicilan Emas Dalam Meningkatkan Investasi Pada Bank Syariah Indonesia (Bsi) Kcp Tebet Barat Jakarta	Untuk menganalisis strategi bauran promosi yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tebet Barat dalam memasarkan	Metode kualitatif berbasis deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi bauran promosi yang diterapkan oleh BSI KCP Tebet Barat dalam memasarkan cicil emas sudah berjalan dengan baik, meskipun terjadi penurunan penjualan

Selatan (LK & Robby, 2024)	produk cicil emas, serta mengevaluasi efektivitasnya dalam meningkatkan penjualan di tengah penurunan pembiayaan akibat dampak pandemi Covid-19	akibat pandemi Covid-19. Strategi yang meliputi periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan pribadi, dan penjualan langsung masih efektif, namun perlu dimaksimalkan lebih lanjut untuk meningkatkan penjualan produk cicil emas.
----------------------------	---	---

Berdasarkan Tabel 2.2 diatas peneliti telah melakukan kajian pustaka terhadap penelitian terdahulu untuk menghindari kesamaan dan mencari spesifikasi dalam penelitian ini. Kesamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada penggunaan metode kualitatif, yang juga berfokus pada produk pembiayaan di sektor perbankan. Perbedaannya, penelitian ini memfokuskan pada produk pembiayaan cicil emas yang disalurkan oleh Bank Muamalat KC Yogyakarta. Penelitian ini melakukan analisis terhadap prosedur dan mekanisme penyaluran produk cicil emas, peluang dan tantangan yang dihadapi, kendala-kendala yang muncul, serta strategi yang diterapkan oleh Bank Muamalat dalam meningkatkan penyaluran produk tersebut.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada kegiatan penelitian terapan semester 7 tahun ajaran 2024/2025 di bulan 10 September 2024 sampai dengan 10 Maret 2025 di Bank Muamalat KC Yogyakarta yang beralamat di Jl. Magelang No.65a, Kricak, Kec. Tegalrejo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55242. Telp: 0274-544416. Dengan website resmi <https://www.bankmuamalat.co.id/>.

3.2 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan menganalisis serta menyusun secara sistematis seluruh data yang diperoleh, baik berupa alasan, hasil wawancara, gambaran, maupun penjelasan mengenai kondisi nyata di lapangan. Data yang dikumpulkan berasal dari pihak perusahaan dan nasabah (debitur), kemudian diolah dan dianalisis dengan pendekatan teoritis untuk memperoleh kesimpulan yang relevan mengenai penyaluran produk pembiayaan cicil emas di Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta.

3.3 Sumber Data dan Sampel Penelitian

Sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua macam ,yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder, yaitu sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer merupakan jenis data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti dari sumber asli atau tangan pertama, yang dalam hal ini belum mengalami proses pengolahan, interpretasi, ataupun publikasi oleh pihak lain, sehingga data tersebut bersifat murni dan autentik. Dalam pelaksanaan penelitian ini, data primer dihimpun melalui interaksi secara langsung dengan individu-individu yang memiliki keterlibatan aktif serta pemahaman mendalam terhadap objek kajian, yakni di lingkungan operasional Bank Muamalat Kantor Cabang

Yogyakarta. Pengumpulan data dilakukan dengan mewawancarai sejumlah informan kunci yang memiliki otoritas dan pengalaman di bidangnya masing-masing, di antaranya adalah Bapak Rifqi selaku Branch Manager Operational yang memiliki kewenangan dalam mengawasi keseluruhan operasional kantor cabang, serta Bapak Aldi dan Bapak Sandy yang keduanya berperan dalam mengelola strategi pemasaran, khususnya yang berkaitan dengan promosi dan penyaluran produk pembiayaan cicil emas. Selain itu, data juga diperoleh dari para nasabah yang telah menggunakan fasilitas cicil emas, yang dinilai memiliki pengalaman langsung terhadap layanan tersebut dan dapat memberikan perspektif praktis yang mendukung kelengkapan data dalam penelitian ini (Winda, 2024).

2. Data Sekunder

Data sekunder merujuk pada jenis data yang diperoleh tidak secara langsung dari objek atau subjek penelitian, melainkan melalui perantara atau sumber yang telah terdokumentasi sebelumnya. Dalam hal ini, peneliti tidak melakukan pengumpulan data langsung dari sumber aslinya, melainkan memanfaatkan informasi yang telah tersedia dalam berbagai bentuk dokumen, seperti buku referensi, karya ilmiah seperti skripsi atau tesis, jurnal akademik, laporan institusi, serta sumber literatur lainnya yang relevan dengan topik penelitian. Dengan kata lain, data sekunder merupakan informasi yang telah dikumpulkan, disusun, dan dipublikasikan oleh pihak lain, namun tetap memiliki nilai guna dalam mendukung analisis dan pemahaman terhadap masalah yang diteliti (Winda, 2024).

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan studi lapangan yang dilakukan secara langsung oleh peneliti. Data yang diperoleh dari hasil observasi dan interaksi langsung di lapangan digunakan sebagai data primer. Sementara itu, data yang berasal dari dokumen perusahaan serta artikel jurnal yang relevan dengan topik penelitian digunakan sebagai data sekunder. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa metode yang disesuaikan dengan tujuan

dan kebutuhan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Observasi

Teknik observasi adalah Teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan Teknik yang lain, Pengumpulan data dalam teknik ini diperoleh dengan melakukan pengamatan terhadap aktivitas dan kejadian tertentu yang berhubungan dengan penelitian penulis untuk mendapatkan data atau informasi yang di butuhkan sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya (Naurah, 2023). Penulis melakukan observasi langsung di lokasi penelitian untuk mengamati secara langsung bagaimana proses penyaluran produk pembiayaan Cicil Emas dilaksanakan. Observasi ini mencakup pengamatan terhadap aktivitas karyawan bagian marketing dalam menawarkan produk, mekanisme pelayanan terhadap nasabah, serta proses administrasi yang dilakukan selama pengajuan pembiayaan. Melalui observasi ini, penulis memperoleh gambaran nyata mengenai praktik operasional produk Cicil Emas di lapangan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui percakapan langsung antara peneliti dan informan, dengan fokus pada isu tertentu yang ingin digali secara mendalam. Teknik ini memiliki kesamaan dengan kuesioner, namun dilaksanakan dalam bentuk tanya jawab langsung guna memperoleh informasi yang lebih komprehensif. Teknik wawancara dilakukan secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dalam pelaksanaan produk Cicil Emas. Penulis mewawancarai Branch Manager, staf marketing, serta beberapa nasabah yang telah menggunakan produk tersebut. Wawancara dilakukan dengan pedoman pertanyaan terbuka untuk menggali informasi mendalam mengenai strategi penyaluran, kendala yang dihadapi, serta kepuasan nasabah terhadap layanan produk Cicil Emas (Tiyarawati et al., 2024).

3. Dokumentasi

Teknik dokumenter atau disebut juga teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data penelitian melalui sejumlah dokumen (informasi yang didokumentasikan) berupa dokumen tertulis maupun dokumen terekam.

Metode ini periset pakai dalam perihal mendapatkan penjelasan lewat informan yang diperoleh seperti Sejarah berdirinya perusahaan, Visi dan Misi perusahaan serta Struktur perusahaan Bank Muamalat KC Yogyakarta (Winda, 2024).

3.5 Teknik Keabsahan Data

Peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi untuk menggali sumber data. Triangulasi sumber data merupakan proses pengumpulan suatu sumber data dari beberapa sumber yang berbeda dengan metode yang sama. Tujuan dari triangulasi yaitu untuk meningkatkan pemahaman peneliti terhadap data yang ditemukan, sehingga penggunaan teknik triangulasi dalam pengumpulan data akan memperoleh data yang konsisten, tuntas dan pasti (Ameilya, 2024).

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses sistematis yang dilakukan untuk menyusun dan mengelompokkan data berdasarkan pola, jenis, dan urutannya. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan berpikir induktif sebagai metode analisis. Data kualitatif yang dianalisis berasal dari informasi yang diperoleh melalui sumber data primer maupun sekunder, berupa penjelasan atau keterangan yang relevan dengan fokus penelitian. Selanjutnya, data tersebut dianalisis menggunakan pola berpikir induktif, yaitu dengan menelaah informasi secara rinci untuk kemudian menarik kesimpulan dari berbagai fenomena yang ditemukan di lapangan. Pendekatan induktif ini diterapkan melalui hasil wawancara dan dokumentasi, guna memperoleh kesimpulan umum mengenai Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta) (Fadilla, 2022).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Bank Muamalat

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (BMI) adalah bank pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip perbankan syariah. Perusahaan ini didirikan berdasarkan Akta Pendirian No. 1 pada 1 November 1991 (24 Rabiul Akhir 1412 H), yang dibuat di hadapan Notaris Yudo Paripurno, SH, di Jakarta. Akta tersebut disahkan oleh Menteri Kehakiman RI melalui Surat Keputusan No. C2-2413.HT.01.01 tahun 1992 pada 21 Maret 1992 dan didaftarkan di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat pada 30 Maret 1992 dengan No. 970/1992, serta diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 34 pada 28 April 1992, tambahan No. 1919A. Anggaran Dasar BMI telah mengalami beberapa perubahan, terakhir pada Akta No. 21 tanggal 9 Desember 2022, dibuat di hadapan Notaris Ashoya Ratam, S.H. M.Kn, dan perubahan tersebut dicatat oleh Menteri Hukum dan HAM RI sesuai surat tertanggal 14 Desember 2022 No. AHU-AH.01.03-0326274.

BMI didirikan atas inisiatif Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), dan pengusaha Muslim, dengan dukungan Pemerintah Indonesia. Perusahaan mulai beroperasi pada 1 Mei 1992 (27 Syawal 1412 H), yang juga dijadikan hari kelahirannya. BMI memperoleh izin sebagai bank umum melalui Surat Keputusan Menteri Keuangan RI No. 1223/MK.013/1991 tanggal 5 November 1991, dan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992, yang kemudian diubah dengan Keputusan No. 131/KMK.017/1995 tanggal 30 Maret 1995, memberikan izin kepada BMI untuk beroperasi sebagai bank umum berdasarkan prinsip syariah. BMI adalah perusahaan publik yang sahamnya tidak tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan resmi menjadi Bank Devisa sejak 27 Oktober 1994 berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 27/76/KEP/DIR. Pada 6 Februari 1995, melalui Surat Keputusan Menteri Keuangan No. S-79/MK.03/1995,

BMI ditunjuk sebagai Bank Devisa Persepsi Kas Negara. Pada 28 Desember 2006, melalui Surat Keputusan Menteri Keuangan No. S-9383/MK.5/2006, BMI diberi status Bank Persepsi yang mengizinkan menerima setoran pajak. Pada 25 Juli 2013, BMI menjadi peserta program penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), sebagaimana tertera dalam Surat LPS No. S.617/DPMR/VII/2013. Pada 28 Februari 2018, BMI ditetapkan sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji berdasarkan Surat Keputusan Badan Pengelola Keuangan Haji No. 4/BPKH.00/2018.

BMI terus berinovasi dengan meluncurkan produk keuangan syariah seperti Sukuk Subordinasi Mudharabah, Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat), dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance). Produk Shar-e yang diperkenalkan pada 2004 menjadi tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada 2011 meraih penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah pertama dengan teknologi chip di Indonesia. Layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management menjadi pionir dalam produk syariah di Indonesia. BMI terus memperluas jaringannya, dengan membuka cabang internasional pertama di Kuala Lumpur, Malaysia, pada 2009, menjadikannya bank Indonesia pertama yang berekspansi ke Malaysia. Saat ini, BMI memiliki 239 kantor layanan, termasuk satu cabang di Malaysia, didukung oleh 568 unit ATM Muamalat, jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta 51 unit Mobil Kas Keliling. Rebranding logo Bank dilakukan untuk meningkatkan citra sebagai Bank Syariah Islami, Modern, dan Profesional. BMI juga bekerja sama dengan beberapa entitas seperti Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) untuk pembiayaan syariah, DPLK Muamalat untuk dana pensiun, Muamalat Institute untuk edukasi ekonomi syariah, dan Baitulmaal Muamalat untuk menyalurkan dana Zakat, Infak, dan Sedekah (Muamalat, n.d.).

4.1.2 Visi dan Misi

Visi

“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional”

Misi

“Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan”

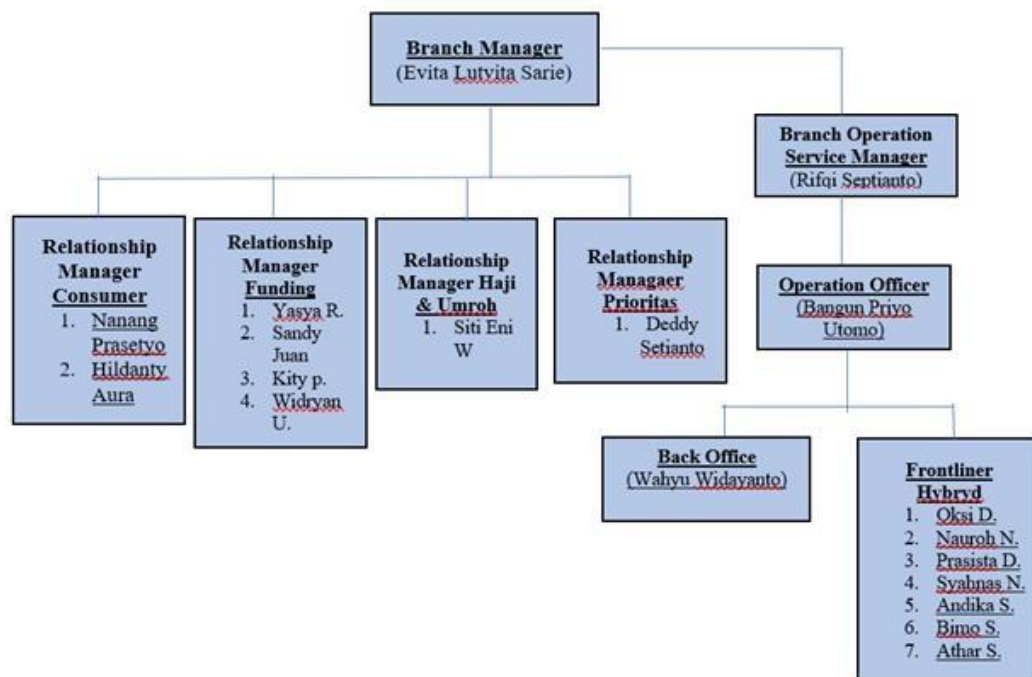
4.1.3 Kode Etik

Pokok-pokok Kode Etik yang diatur di lingkungan Bank mencakup:

- 1) Kepatuhan terhadap ajaran Islam dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 2) Memastikan kehalalan sumber, proses dan hasil dari pekerjaan, yaitu mencakup pengaturan benturan kepentingan, hubungan dan stakeholder, serta kegiatan politik karyawan.
- 3) Menunjukkan perilaku disiplin dalam bekerja dan menjalankan ibadah.
- 4) Menjunjung tinggi etika moral dan sopan santun.
- 5) Menjaga Amanah yang diberikan, termasuk pengaturan perilaku untuk menjaga nama baik bank, menjaga fasilitas bank, melayani nasabah dengan baik, dan mencegah Tindakan pelanggaran.
- 6) Menjaga kerahasiaan Informasi nasabah dan Perusahaan

4.2 Struktur Organisasi

Berikut merupakan struktur organisasi pada Bank Muamalat Yogyakarta :



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi

Sumber : Bank Muamalat KC Yogyakarta (2025)

Bank Muamalat Yogyakarta, yang beralamat di Jl. Magelang No. 65a, Kricak, Kecamatan Tegalrejo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55242, memiliki struktur organisasi yang terstruktur dengan baik berikut penjelasannya:

1) *Branch Manager*

Sebagai pimpinan cabang, *Branch Manager* bertanggung jawab langsung kepada direktur utama atas seluruh kegiatan operasional dan perkembangan cabang. Selain itu, ia juga bertugas mengevaluasi kinerja karyawan serta menangani berbagai permasalahan yang terjadi di cabang.

2) *Relation manager*

Relationship Manager memiliki tanggung jawab utama untuk memasarkan

produk-produk perbankan, seperti tabungan, giro, dan deposito, dengan berorientasi pada pencapaian target. Adapun jenis-jenis Relationship Manager di Bank Muamalat meliputi:

a. *Relationship Manager Consumer*

Bertugas memasarkan produk pembiayaan konsumtif, seperti KPR, pembiayaan multiguna, dan pembiayaan ProHajj Plus.

b. *Relationship Manager Funding*

Berperan dalam memasarkan produk pendanaan, seperti tabungan, giro, dan deposito.

c. *Relationship Manager Hajj and Umrah*

Mengelola pemasaran produk dan layanan terkait haji dan umrah, termasuk pendanaan, pembiayaan, serta pendaftaran porsi haji.

d. *Relationship Manager Priority*

Fokus mengelola nasabah *existing* dengan saldo minimal Rp500.000.000,00 agar bergabung sebagai nasabah *priority*.

3) BOSM (*Branch Operation Service Manager*)

BOSM bertanggung jawab atas manajemen operasional cabang, mengawasi seluruh aktivitas operasional, serta mengembangkan produk dan layanan yang tersedia di kantor cabang.

4) *Operation Officer*

Operation Officer menangani kegiatan operasional harian di cabang dan bertugas menyelesaikan berbagai permasalahan yang muncul terkait operasional.

5) *Back Office*

Tim *Back Office* bertugas memproses data transaksi nasabah yang telah dilakukan melalui bagian *front office*, memastikan data tersebut tercatat dengan baik.

6) *Frontliner Hybrid*

Frontliner Hybrid adalah kombinasi peran antara customer service dan teller, dengan tanggung jawab berikut:

a. *Customer Service*

Berperan sebagai penghubung antara bank dan nasabah, memberikan informasi produk dan layanan, serta menangani pembukaan dan penutupan rekening.

b. *Teller*

Bertugas menerima pembayaran tunai, menyusun laporan transaksi harian, dan mencocokkan saldo neraca harian dengan uang tunai yang ada.

4.3 Data dan Pembahasan

4.3.1 Produk Pembiayaan Cicil Emas Bank Muamalat

Solusi Emas Hijrah atau sering disebut dengan cicil emas adalah produk pembiayaan dimana Bank memberikan fasilitas pembiayaan kepada Nasabah untuk melakukan pembelian Logam Mulia dengan Akad Murabahah, dengan cara diangsur. Logam Mulia akan ditempatkan dalam penguasaan dan pengamanan Bank sebagai Agunan sampai dengan pembiayaan dinyatakan lunas oleh Bank.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rifqi selaku Branch Manager Bank Muamalat KC Yogyakarta, dijelaskan bahwa produk Cicil Emas dirancang untuk memberikan ketenangan kepada nasabah yang ingin berinvestasi secara syariah. Beliau menyampaikan:

"Cicil Emas itu pakai akad murabahah, jadi Bank beli dulu emasnya, baru dijual ke nasabah. Margin-nya tetap, nggak ada bunga. Ini yang bikin tenang bagi nasabah yang pengen investasi tapi tetap sesuai syariah." (Wawancara Personal, Februari 2025)

Penjelasan tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kharisma & Indarta (2025), yang menyatakan bahwa pembiayaan emas berbasis murabahah memberikan tingkat transparansi yang tinggi dalam proses transaksi, karena nilai jual telah ditetapkan sejak awal dan tidak berubah selama masa angsuran. Hal ini memberikan rasa aman bagi nasabah dan mencegah terjadinya praktik riba, sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah.

Adapun manfaat utama yang ditawarkan dari produk Cicil Emas di Bank Muamalat antara lain:

- 1) Sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Emas sebagai salah satu instrumen investasi memiliki sifat sebagai lindung nilai, sehingga InsyaAllah dapat mengurangi dampak inflasi bagi aset Nasabah.
- 3) Pembiayaan Kepemilikan Emas di Bank Muamalat menggunakan akad murabahah, dimana nilai jual yang ditetapkan Bank tidak akan berubah.
- 4) Maksimum gramasi yang diajukan sebesar 500 gram.
- 5) Minimum gramasi yang diajukan sebesar 5 gram.
- 6) Proses pengajuan yang mudah dan cepat (*sameday*).
- 7) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun.
- 8) Emas yang didapatkan dijamin keasliannya karena Bank Muamalat bekerjasama dengan ANTAM, *supplier* emas terbesar di Indonesia.

4.3.2 Syarat Pembukaan Cicil Emas Pada Bank Muamalat

Dalam rangka menjaga prinsip kehati-hatian serta memenuhi ketentuan syariah, Bank Muamalat KC Yogyakarta menerapkan sejumlah syarat dan ketentuan dalam pengajuan produk pembiayaan Cicil Emas. Adapun syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah adalah sebagai berikut:

- 1) WNI.
- 2) Nasabah perorangan.
- 3) Usia min. 21 tahun saat pengajuan pembiayaan.
- 4) Usia maksimal 55 tahun atau usia menyesuaikan masa pensiun calon nasabah bekerja pada jatuh tempo pembiayaan dan 70 tahun untuk wiraswasta.
- 5) Tidak termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah.
- 6) Status karyawan:
 - a. Karyawan tetap
 - b. Karyawan kontrak
 - c. Wiraswasta/Profesional
- 7) Fasilitas auto debet dari tabungan Bank Muamalat.
- 8) Melengkapi persyaratan administratif pengajuan:
 - a. Formulir Permohonan Pembiayaan
 - b. Fotocopy KTP

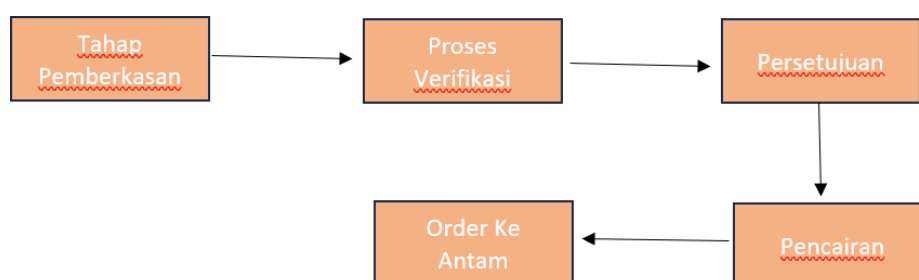
c. Fotocopy NPWP (jika pengajuan >50jt)

Kemudahan dalam persyaratan tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat dari berbagai latar belakang profesi. Hal ini diperkuat melalui wawancara dengan Bapak Aldi, salah satu staf pemasaran Bank Muamalat KC Yogyakarta, yang menyatakan:

"Syaratnya simpel , yang penting usia 21 tahun ke atas, punya penghasilan tetap, dan bisa auto-debet. Bahkan karyawan kontrak pun bisa asal ada slip gaji." (Wawancara dengan Aldi, 26 Februari 2025)

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa produk Cicil Emas di Bank Muamalat bersifat inklusif dan tidak membatasi akses pembiayaan hanya pada segmen formal atau tetap. Kemudahan ini sejalan dengan hasil penelitian Fauziah & Surya, (2016), yang menyebutkan bahwa salah satu faktor pendorong dalam minat masyarakat terhadap pembiayaan syariah adalah kesederhanaan dan fleksibilitas syarat administrasi, terutama bagi kelompok masyarakat dengan status pekerjaan informal, seperti pekerja kontrak atau wiraswasta. Penerapan syarat yang tidak diskriminatif terhadap jenis profesi ini diharapkan mampu meningkatkan inklusi keuangan syariah di masyarakat secara lebih luas.

4.3.3 Mekanisme Alur Pemberian Produk Pembiayaan Cicil Emas Pada Bank Muamalat



Gambar 4. 2 Mekanisme Cicil Emas

Sumber : Bank Muamalat KC Yogyakarta (2025)

Mekanisme alur pemberian produk pembiayaan Cicil Emas di Bank Muamalat KC Yogyakarta dijalankan secara sistematis, mulai dari pengajuan oleh calon nasabah hingga pencairan dana dan pemesanan logam mulia. Proses ini bertujuan untuk

memastikan bahwa setiap transaksi memenuhi prinsip-prinsip syariah, khususnya dalam hal transparansi dan keadilan antara pihak bank dan nasabah. Penjelasan mengenai alur mekanisme ini diperoleh melalui wawancara dengan Bapak Sandy selaku anggota tim marketing Bank Muamalat KC Yogyakarta. Beliau menjelaskan:

"Setelah pengajuan masuk, dicek dulu SLIK-nya. Kalau aman, nasabah tandatangan akad murabahah sama rahn. Setelah itu emas kita pesankan dari ANTAM, dan nasabah mulai angsur tiap bulan via autodebet." (Wawancara Personal, Februari 2025)

Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan dijalankan secara terstruktur dan mengikuti prinsip murabahah dalam perbankan syariah, yakni adanya kejelasan objek, harga, margin, dan jaminan. Hal ini diperkuat oleh temuan Ritonga (2024) yang menyatakan bahwa dalam implementasi akad murabahah, penting untuk memastikan kejelasan harga, prosedur transaksi, serta dokumen pendukung yang lengkap sebagai bagian dari prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan syariah.

Secara umum, tahapan proses pemberian pembiayaan Cicil Emas di Bank Muamalat dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Tahap Pemberkasan

Tahap awal yang harus dilalui calon debitur adalah tahap pemberkasan, yaitu proses pengumpulan dan penyerahan dokumen persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Dokumen yang harus dilengkapi oleh calon debitur antara lain:

- a. Fotokopi KTP calon debitur.
- b. Fotokopi NPWP (diperlukan untuk pengajuan pembiayaan di atas Rp50.000.000).
- c. Formulir pengajuan pembiayaan cicil emas.
- d. Lembar akad murabahah dan akad rahn (gadai) yang diterbitkan oleh Bank Muamalat.

Akad rahn dalam skema pembiayaan cicil emas berfungsi sebagai dasar hukum

bahwa emas yang dibeli akan dijadikan sebagai jaminan oleh pihak bank sampai seluruh cicilan dilunasi oleh nasabah. Lembar akad ini mencantumkan ketentuan mengenai status kepemilikan emas yang dititipkan kepada bank, serta prosedur yang akan ditempuh jika terjadi wanprestasi atau keterlambatan pembayaran oleh nasabah.

2) Proses Verifikasi

Setelah seluruh dokumen terkumpul, tahap selanjutnya adalah proses verifikasi. Tahap ini meliputi pemeriksaan kelengkapan dan keabsahan dokumen yang diserahkan, serta penilaian terhadap kemampuan finansial calon debitur. Proses ini mencakup analisis pendapatan dan histori kredit melalui BI Checking atau SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan) yang dikoordinasikan dengan kantor pusat Bank Muamalat. Setelah proses SLIK selesai, petugas bagian pencairan akan meminta tim marketing untuk melengkapi dokumen internal pencairan. Dokumen yang telah lengkap kemudian dikembalikan ke petugas pencairan untuk dilakukan review akhir.

3) Persetujuan

Apabila hasil verifikasi menunjukkan bahwa calon debitur memenuhi seluruh persyaratan, maka petugas pencairan akan memberikan persetujuan atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan jumlah yang diajukan oleh calon debitur

4) Pencairan

Setelah mendapatkan persetujuan, petugas pencairan akan mencairkan dana pembiayaan berdasarkan nilai kekurangan dari total harga emas yang dibeli, dikurangi dengan jumlah uang muka (down payment) yang telah dibayarkan oleh nasabah. Dana tersebut kemudian digunakan untuk proses pembelian emas ke pihak penyedia.

5) Order ke Antam (Aneka Tambang)

Tahap akhir dari proses ini adalah pemesanan emas ke PT Antam. Emas yang telah dipesan akan disimpan di Bank Muamalat sebagai jaminan (rahn) hingga pembiayaan lunas. Sebagai bukti kepemilikan, bank akan menerbitkan SBKE (Surat Bukti Kepemilikan Emas) yang dilengkapi dengan lampiran akad yang telah ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dan nasabah. SBKE

ini dapat digunakan oleh nasabah untuk menebus emas saat seluruh cicilan telah dilunasi atau dilakukan pelunasan dipercepat. Pelunasan dipercepat yang dimaksud adalah tindakan nasabah dalam menyiapkan dana secara penuh untuk melunasi sisa harga jual yang masih terutang kepada bank sebelum masa jatuh tempo pembiayaan berakhir, sebagaimana diatur dalam akad murabahah.

Mekanisme yang diterapkan oleh Bank Muamalat KC Yogyakarta ini tidak hanya mencerminkan kepatuhan terhadap prinsip syariah, namun juga menciptakan sistem pembiayaan yang efisien, aman, dan mudah dipahami oleh nasabah. Kejelasan setiap tahapan menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan dan meningkatkan preferensi masyarakat terhadap produk pembiayaan syariah.

4.3.4 Peluang Dan Tantangan Yang Dihadapi Bank Muamalat KC Yogyakarta Dalam Menyalurkan Pembiayaan Produk Cicil Emas

Dalam menyalurkan produk pembiayaan Cicil Emas, Bank Muamalat KC Yogyakarta dihadapkan pada berbagai peluang strategis serta tantangan yang harus diantisipasi secara bijaksana. Produk Cicil Emas dipandang memiliki prospek yang sangat baik karena tingginya minat masyarakat terhadap investasi berbasis syariah, khususnya logam mulia emas, yang dikenal stabil dan bernilai jangka panjang. Informasi mengenai peluang dan tantangan ini diperoleh melalui wawancara dengan Bapak Rifqi selaku Branch Manager Operasional Bank Muamalat KC Yogyakarta. Beliau menyampaikan bahwa perkembangan minat masyarakat terhadap investasi emas memberikan peluang yang besar, namun di sisi lain, persaingan digital dari lembaga keuangan lain juga menjadi tantangan tersendiri. Ia menyatakan:

"Minat masyarakat sekarang lagi naik-naiknya, apalagi karena syariah. Tapi tantangan kita itu BSI udah punya fitur digital, jadi kita harus main di layanan dan edukasi." (Wawancara Personal, Februari 2025)

Pernyataan tersebut mengindikasikan bahwa Bank Muamalat memiliki peluang signifikan untuk mengembangkan produk Cicil Emas di tengah meningkatnya

kesadaran masyarakat terhadap produk keuangan syariah. Namun, tantangan dari sisi inovasi teknologi dan literasi keuangan masyarakat menjadi hal yang harus dihadapi dengan strategi yang adaptif dan tepat sasaran.

Temuan ini selaras dengan hasil penelitian Fauziah & Surya, (2016) yang menyatakan bahwa salah satu tantangan utama dalam pengembangan produk pembiayaan syariah adalah rendahnya literasi masyarakat terhadap akad-akad syariah dan ketatnya persaingan antar lembaga keuangan syariah, terutama dalam hal layanan dan kemudahan akses. Oleh karena itu, lembaga keuangan dituntut untuk melakukan edukasi berkelanjutan dan meningkatkan kualitas layanan guna memperkuat loyalitas serta memperluas jangkauan pasar di tengah perkembangan teknologi digital. Bank Muamalat melihat produk Cicil Emas tidak hanya sebagai produk pembiayaan, tetapi juga sebagai bentuk investasi jangka panjang yang aman, syariah, dan diminati oleh berbagai kalangan. Peluang pengembangan produk ini didukung oleh berbagai keunggulan emas sebagai instrumen investasi syariah, antara lain:

1) Nilai yang stabil

Salah satu keunggulan utama emas sebagai instrumen investasi adalah nilainya yang cenderung stabil dan mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Berbeda dengan aset lain yang memiliki volatilitas tinggi, harga emas umumnya mengalami pertumbuhan yang konsisten, menjadikannya pilihan investasi yang aman dan menguntungkan dalam jangka panjang. Stabilitas nilai emas ini juga memberikan rasa aman bagi investor yang ingin menghindari risiko besar akibat fluktuasi harga yang tajam.

2) Lindung nilai terhadap inflansi

Inflasi sering kali menjadi ancaman bagi nilai uang, di mana daya beli menurun seiring meningkatnya harga barang dan jasa. Dalam kondisi seperti ini, emas berfungsi sebagai alat lindung nilai (*hedging*) yang efektif karena nilai emas cenderung meningkat ketika inflasi melonjak. Dengan memiliki emas, masyarakat dapat menjaga kekayaan mereka agar tidak tergerus oleh inflasi, sehingga menjadikannya pilihan investasi yang bijak dalam kondisi ekonomi yang tidak menentu.

- 3) Mudah dijual dan likuiditas tinggi
Salah satu kelebihan emas dibandingkan dengan jenis investasi lain adalah kemudahannya untuk dijual kembali kapan saja. Emas memiliki pasar yang luas dan permintaan yang tinggi, baik di dalam maupun luar negeri, sehingga investor tidak akan kesulitan dalam mencari pembeli. Likuiditas yang tinggi ini membuat emas menjadi aset yang fleksibel, memungkinkan pemiliknya untuk mendapatkan dana tunai dengan cepat saat dibutuhkan tanpa harus mengalami kesulitan berarti dalam proses penjualannya.
- 4) Tidak terpengaruh oleh fluktuasi pasar saham
Berbeda dengan saham yang sangat bergantung pada kondisi pasar dan faktor ekonomi global, nilai emas tidak secara langsung terpengaruh oleh pergerakan pasar saham. Ketika terjadi krisis ekonomi atau ketidakstabilan di pasar keuangan, harga emas justru cenderung meningkat karena banyak investor beralih ke emas sebagai aset *safe haven*. Hal ini menjadikan emas sebagai investasi yang lebih stabil dan dapat menjadi pilihan diversifikasi yang baik bagi investor yang ingin mengurangi risiko dari fluktuasi pasar saham.
- 5) Dapat digunakan sebagai jaminan untuk pembiayaan
Selain menjadi instrumen investasi, emas juga memiliki nilai guna lain, yaitu sebagai jaminan untuk mendapatkan pembiayaan atau pinjaman. Bank dan lembaga keuangan umumnya menerima emas sebagai agunan karena sifatnya yang memiliki nilai intrinsik yang tinggi dan stabil. Dengan demikian, pemilik emas tidak hanya memperoleh keuntungan dari peningkatan nilainya, tetapi juga memiliki opsi untuk memanfaatkannya dalam memperoleh dana tambahan jika diperlukan.
- 6) Tidak ada resiko kredit
Pembiayaan emas tidak memiliki risiko kredit, karena emas yang dibeli menjadi milik nasabah secara langsung.
- 7) Berpotensi memberikan keuntungan jangka panjang
Salah satu daya tarik utama dari pembiayaan emas adalah potensi keuntungan yang dapat diperoleh seiring dengan kenaikan harga emas dari waktu ke waktu. Dengan menggunakan skema cicilan, nasabah dapat memiliki emas dengan

harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan membelinya secara tunai. Ketika harga emas naik di masa mendatang, nasabah dapat memperoleh keuntungan dari selisih harga beli dan harga jual, menjadikannya strategi investasi yang cerdas dan menguntungkan dalam jangka panjang.

Di samping peluang tersebut, terdapat pula beberapa tantangan yang harus dihadapi oleh Bank Muamalat dalam menyalurkan produk pembiayaan cicil emas, antara lain:

1) Persaingan dengan kompetitor lain

Dalam industri pembiayaan emas, persaingan antar lembaga keuangan menjadi faktor yang mempengaruhi strategi bisnis. Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Pegadaian merupakan dua kompetitor utama yang menawarkan produk serupa dengan Cicil Emas Bank Muamalat. BSI memiliki jaringan perbankan syariah yang luas dengan berbagai program pembiayaan, sedangkan Pegadaian dikenal sebagai lembaga yang telah lama bergerak dalam bisnis gadai dan pembiayaan emas. Keduanya menawarkan skema yang bersaing dalam hal fleksibilitas, margin keuntungan, serta proses administrasi. Oleh karena itu, Bank Muamalat perlu terus meningkatkan daya saing produknya, baik dari segi layanan, kecepatan proses, maupun kemudahan bagi nasabah dalam melakukannya. Berikut perbandingan harga cicil antara Bank Muamalat dan Bank BSI.

 **Bank Muamalat**
Pertama Murni Syariah

Solusi Emas Hijrah
WUJUDKAN IMPIAN TANPA CEMAS
Fasilitas pembiayaan kepemilikan emas
untuk penuhi kebutuhan Anda

* Pegawai Bank Muamalat Indonesia 14 Februari 2025

Berat LM (Gram)	Harga Beli Emas	Angsuran per Bulan									
		12	24	36	48	60	72	84	96	108	120
5	Rp 8.300.700	Rp 725.908	Rp 379.216	Rp 267.841	Rp 210.528	Rp 180.478	Rp 157.997	Rp 142.129	Rp 130.391	Rp 121.405	Rp 114.343
10	Rp 16.546.261	Rp 1.446.995	Rp 755.931	Rp 533.901	Rp 419.655	Rp 359.755	Rp 314.942	Rp 283.332	Rp 259.515	Rp 242.009	Rp 227.924
25	Rp 41.239.843	Rp 3.606.485	Rp 1.884.031	Rp 1.330.693	Rp 1.045.948	Rp 896.654	Rp 784.962	Rp 706.126	Rp 647.813	Rp 603.168	Rp 568.078
50	Rp 82.400.488	Rp 7.206.044	Rp 3.764.445	Rp 2.658.831	Rp 2.089.889	Rp 1.791.586	Rp 1.568.417	Rp 1.410.897	Rp 1.294.381	Rp 1.205.178	Rp 1.135.066
100	Rp 164.722.780	Rp 14.405.250	Rp 7.525.317	Rp 5.315.140	Rp 4.177.795	Rp 3.581.472	Rp 3.135.346	Rp 2.820.455	Rp 2.587.535	Rp 2.409.212	Rp 2.269.056

* Tabel di atas hanya merupakan simulasi yang tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu

Syarat dan Ketentuan:

- ✓ KTP
- ✓ NPWP (bila pembiayaan >50jt)
- ✓ DP + Biaya Admin
- ✓ Maksimal 500 gram per CIF nasabah

Berat LM (Gram)	Angsuran 10th Per Bulan	Angs. per Hari Setara
5	Rp 114.343	Rp 3.811
10	Rp 227.924	Rp 7.597
25	Rp 568.078	Rp 18.936
50	Rp 1.135.066	Rp 37.836
100	Rp 2.269.056	Rp 75.635

* Update Harga Emas Sesuai dengan WEB ANTAM



PT Bank Muamalat Indonesia Tbk is a Subsidiary of  **BPKH**
Ekonomi Syariah | Bank Muamalat Indonesia berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan dan 

#AyoHijrah

Gambar 4. 3 Harga Cicil Emas Bank

BSI BANK SYARIAH

SIMULASI INVESTASI EMAS

14-Feb-2025 DP 10%

Berat Emas (gr)	Harga Beli Emas Per Gram*	Harga Beli Emas	SETORAN AWAL	Pembiayaan	Auto Debet Per Bulan				
					12	24	36	48	60
10	1,654,626	16,546,263	1,786,314	14,891,637	1,310,944	688,893	482,261	379,481	318,238
25	1,649,594	41,239,843	4,422,353	37,115,859	3,267,391	1,716,994	1,201,986	945,816	793,176
50	1,648,010	82,400,488	8,816,252	74,160,439	6,528,507	3,430,691	2,401,663	1,889,817	1,584,828
100	1,647,228	164,722,780	17,604,157	148,250,502	13,050,818	6,858,127	4,801,046	3,777,840	3,168,152

* Harga dapat berubah sewaktu-waktu

syarat :


- 1 KTP
- 2 Memiliki Tabungan BSI

Manfaat :

- 1 Sebagai instrumen lindung nilai terhadap aset
- 2 Persiapan biaya pendidikan putra putri
- 3 Persiapan biaya perjalanan haji/umroh
- 4 Persiapan pensiun

Keunggulan :

- 1 Cicilan ringan
- 2 Jangka waktu yang fleksibel
- 3 Angsuran tetap



BSI KCP Yogyakarta Kusumanegara
 Jl. Kusumanegara No. 112, Muja Muju, Kec. Umbulharjo, Yogyakarta
 Telepon: (0274) 417222
 CP : WIBI 0818 0260 1817
 ECHA 0856 9713 9372

Gambar 4. 4 Harga Cicil Emas Bank BSI

2) Efektivitas pemrosesan pembiayaan cicil emas

Efektivitas dalam pemrosesan pembiayaan cicil emas menjadi aspek penting dalam memastikan kelancaran transaksi dan kepuasan nasabah. Salah satu kendala utama yang dapat terjadi adalah ketidakefisienan dalam pemrosesan yang melewati batas waktu operasional (cut-off time). Jika proses tidak selesai dalam hari yang sama, maka transaksi harus dilanjutkan ke hari berikutnya. Hal ini berisiko karena harga emas dapat berubah, yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah untuk melanjutkan atau membatalkan pembelian. Oleh karena itu, diperlukan sistem yang lebih optimal agar setiap transaksi dapat diselesaikan dalam waktu yang ditentukan, mengurangi risiko perubahan harga yang dapat berdampak pada keputusan nasabah dan kelangsungan bisnis.

4.3.5 Menjelaskan Kendala-Kendala Yang Dihadapi Bank Muamalat KC Yogyakarta Terhadap Pembiayaan Produk Cicil Emas

Dalam pelaksanaan program pembiayaan Cicil Emas sebagai salah satu bentuk investasi syariah di Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta, terdapat sejumlah kendala yang dihadapi, khususnya oleh tim pemasaran yang berinteraksi langsung dengan calon nasabah. Kendala tersebut menjadi tantangan tersendiri dalam mengoptimalkan penyaluran pembiayaan kepada masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aldi, staf marketing Bank Muamalat KC Yogyakarta, dua kendala utama yang kerap muncul di lapangan adalah rendahnya pemahaman

masyarakat terhadap akad syariah dan fluktuasi harga emas. Ia menyatakan:

"Kadang ada yang takut akadnya riba, jadi harus kita edukasi dulu. Sama, kalau harga emas naik, mereka suka mundur. Makanya kita harus gerak cepat." (Wawancara Personal, Februari 2025)

Pernyataan tersebut mencerminkan bahwa aspek edukasi dan waktu sangat berperan penting dalam proses penyaluran pembiayaan emas. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian Fauziyah & Surya, (2016), yang menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah merupakan salah satu penyebab utama ketidakpercayaan masyarakat terhadap produk keuangan berbasis syariah. Di samping itu, volatilitas harga emas juga disebut sebagai variabel yang signifikan dalam mempengaruhi keputusan investasi.

Adapun kendala-kendala utama yang dihadapi oleh Bank Muamalat KC Yogyakarta dalam menyalurkan pembiayaan Cicil Emas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Minimnya Literasi Masyarakat terhadap Investasi Emas
Masih banyak masyarakat yang belum memahami manfaat dan mekanisme investasi emas, khususnya melalui pembiayaan cicil emas. Minimnya edukasi dan literasi terkait investasi ini menyebabkan keraguan masyarakat untuk memanfaatkan produk tersebut, meskipun emas dikenal sebagai salah satu instrumen investasi yang stabil dan aman.
- 2) Fluktuasi Harga Emas Harian yang Mempengaruhi Keputusan Investasi Harga emas yang berubah setiap harinya menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi keputusan masyarakat untuk berinvestasi. Ketidakpastian harga ini membuat calon investor sering menunda keputusan pembelian, karena khawatir harga emas akan turun setelah mereka melakukan transaksi.
- 3) Perbedaan Pemahaman Terkait Kebolehan Jual Beli Emas dalam Islam
Sebagian masyarakat masih memiliki perbedaan pandangan tentang kebolehan jual beli emas dalam Islam. Terdapat pendapat yang menyatakan bahwa jual beli emas harus dilakukan secara tunai tanpa penundaan berasal dari interpretasi hadis yang menekankan bahwa emas termasuk barang ribawi yang harus ditransaksikan secara langsung. Namun, dalam praktik perbankan

syariah, ada pandangan yang membolehkan cicilan emas dengan akad murabahah, di mana emas dianggap sebagai barang dagangan, bukan alat tukar. Perbedaan ini menjadi dasar adanya keraguan di masyarakat terhadap kehalalan skema cicil emas.

- 4) Besaran Nominal Persentase Down Payment (DP) yang Memberatkan Penentuan uang muka atau down payment (DP) sebesar 20% untuk nasabah non-payroll dan 15% untuk nasabah payroll atau nasabah prioritas dalam program cicil emas menjadi tantangan bagi sebagian masyarakat, terutama mereka yang memiliki keterbatasan finansial. Meskipun kebijakan ini telah disesuaikan dengan standar perbankan, masih terdapat calon nasabah yang merasa bahwa persentase DP tersebut terlalu tinggi. Hal ini dapat mengurangi minat mereka untuk menggunakan produk cicil emas, karena keterbatasan dana awal yang harus disiapkan sebelum dapat mengajukan pembiayaan.

4.3.6 Strategi Yang Dilakukan Bank Muamalat KC Yogyakarta Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Cicil

Berdasarkan Berdasarkan hasil wawancara dengan tim marketing Bank Muamalat Kantor Cabang Yogyakarta, diketahui bahwa dalam upaya mengoptimalkan penjualan produk Cicil Emas, pihak bank menerapkan berbagai strategi yang bertujuan untuk menarik minat nasabah, meningkatkan kepercayaan, dan memperluas jangkauan pasar. Strategi-strategi tersebut meliputi identifikasi target pasar yang tepat, penawaran harga yang kompetitif, hingga penggunaan metode pemasaran digital yang efektif dan berkelanjutan.

Bapak Sandy selaku staf pemasaran menekankan bahwa pelayanan cepat dan pendekatan personal menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam memasarkan produk Cicil Emas. Ia menyampaikan:

"Kita biasanya jelaskan langsung, bahkan bawa simulasi di HP, tunjukkan ke nasabah. Kita juga cepat follow-up via WA supaya mereka yakin dan nggak lupa." (Wawancara Personal, Februari 2025)

Strategi tersebut selaras dengan temuan Ritonga, (2024) yang menyatakan bahwa interaksi personal, kecepatan pelayanan, dan edukasi aktif kepada calon nasabah

merupakan elemen penting dalam meningkatkan keberhasilan penjualan produk cicil emas. Penelitian Fauziyah & Surya, (2016) juga mendukung temuan ini, di mana disebutkan bahwa pelayanan yang komunikatif dan mudah diakses berkontribusi besar terhadap loyalitas dan kepercayaan konsumen syariah.

Adapun strategi yang diterapkan oleh Bank Muamalat KC Yogyakarta dalam meningkatkan penjualan produk Cicil Emas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Mengenal target pasar

Langkah pertama dalam meningkatkan penjualan adalah mengenali dan mengidentifikasi target pasar yang paling potensial. Bank Muamalat KC Yogyakarta fokus pada segmen masyarakat yang memiliki minat tinggi terhadap emas, seperti investor yang menjadikan emas sebagai instrumen investasi jangka panjang serta kolektor yang mengoleksi emas sebagai aset bernilai.

2) Menentukan harga yang kompetitif

Harga merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam membeli emas. Oleh karena itu, Bank Muamalat memastikan bahwa harga emas yang ditawarkan dalam program cicil emas tetap kompetitif dan mengikuti harga pasar. Dengan demikian, nasabah dapat memperoleh harga yang wajar dan menguntungkan, sehingga mereka lebih tertarik untuk melakukan pembelian melalui skema cicilan yang disediakan oleh bank.

3) Menawarkan berbagai pilihan produk

Untuk menarik minat lebih banyak nasabah, Bank Muamalat menyediakan berbagai pilihan jenis dan ukuran emas yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan finansial masing-masing individu. Produk yang ditawarkan mencakup berbagai ukuran emas, mulai dari 5 gram, 10 gram, hingga ukuran yang lebih besar. Dengan adanya variasi pilihan ini, nasabah memiliki fleksibilitas dalam menentukan emas yang sesuai dengan preferensi dan tujuan investasi mereka.

4) Membuat promosi dan memberikan diskon

Salah satu strategi yang diterapkan untuk meningkatkan daya tarik produk cicil

emas adalah dengan menawarkan berbagai program promosi dan diskon khusus. Penawaran ini bertujuan untuk menarik calon nasabah baru serta mendorong nasabah lama untuk melakukan pembelian tambahan. Program promosi dapat berupa potongan biaya administrasi, cashback, atau diskon margin pembiayaan, yang semuanya dirancang untuk memberikan nilai tambah bagi nasabah.

5) Memberikan layanan yang cepat dan berkualitas

Kualitas layanan menjadi faktor penting dalam meningkatkan kepuasan nasabah dan mendorong loyalitas mereka terhadap produk yang ditawarkan. Bank Muamalat KC Yogyakarta memastikan bahwa setiap nasabah mendapatkan pelayanan terbaik. Dengan pelayanan yang optimal, nasabah akan merasa lebih nyaman dan percaya untuk melakukan transaksi.

6) Menggunakan strategi pemasaran online

Di era digital, pemasaran melalui media online menjadi salah satu cara yang efektif untuk menjangkau lebih banyak calon nasabah. Bank Muamalat aktif memanfaatkan berbagai platform digital, seperti media sosial dan website resmi, untuk mempromosikan produk cicil emas. Selain itu, bank juga secara rutin memperbarui informasi mengenai harga emas setiap hari agar nasabah selalu mendapatkan informasi terkini. Dengan strategi ini, jangkauan pemasaran menjadi lebih luas dan dapat menarik perhatian calon pembeli dari berbagai daerah.

7) Menawarkan garansi dan sertifikat

Kepercayaan nasabah terhadap kualitas emas yang dibeli merupakan faktor krusial dalam keputusan pembelian. Oleh karena itu, Bank Muamalat memberikan jaminan berupa garansi dan sertifikat pada setiap produk emas yang ditawarkan. Dengan adanya sertifikat ini, nasabah merasa lebih yakin bahwa emas yang mereka beli memiliki kualitas tinggi dan dapat dijual kembali dengan mudah di pasar.

8) Mengikuti perubahan harga emas

Harga emas bersifat fluktuatif dan dapat berubah setiap hari. Untuk memastikan bahwa harga yang ditawarkan tetap kompetitif, Bank Muamalat

selalu memantau pergerakan harga emas secara real-time. Dengan melakukan penyesuaian harga secara berkala, bank dapat menjaga keseimbangan antara keuntungan yang diperoleh dan daya tarik harga bagi nasabah. Hal ini juga membantu nasabah dalam mengambil keputusan yang tepat saat membeli emas melalui skema cicilan.

Selain strategi-strategi tersebut, implementasi strategi pemasaran secara menyeluruh juga diterapkan melalui pendekatan Marketing Mix (7P), yaitu:

1) *Product* (Produk)

Solusi Emas Hijrah adalah produk pembiayaan emas syariah dari Bank Muamalat yang memungkinkan nasabah memiliki emas batangan dengan sistem cicilan. Produk ini menggunakan akad murabahah, yaitu jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati di awal. Emas yang dibiayai adalah emas batangan bersertifikat dari PT Antam Tbk, dengan berat mulai dari 5 gram hingga 500 gram .

2) *Price* (Harga)

Bank Muamalat menawarkan margin pembiayaan yang kompetitif, mulai dari 9%. Tenor pembiayaan bervariasi antara 12 hingga 120 bulan, memberikan fleksibilitas bagi nasabah dalam merencanakan cicilan sesuai kemampuan finansial mereka .

3) *Place* (Tempat)

Kantor Cabang Yogyakarta terletak di lokasi strategis yang mudah diakses oleh masyarakat. Selain itu, Bank Muamalat menyediakan layanan digital seperti Muamalat DIN (Digital Islamic Network) yang memungkinkan nasabah untuk mengakses informasi produk dan melakukan transaksi secara online.

4) *Promotion* (Promosi)

Strategi promosi yang diterapkan meliputi:

- a. Edukasi melalui media sosial: Menyampaikan informasi tentang manfaat investasi emas dan keunggulan produk Solusi Emas Hijrah.
- b. Kegiatan sosialisasi: Mengadakan seminar atau workshop tentang investasi emas syariah di komunitas-komunitas lokal.
- c. Kerja sama dengan lembaga pendidikan dan instansi: Menawarkan

program khusus bagi karyawan atau anggota lembaga tertentu.

5) *People* (Orang)

Staf Bank Muamalat di KC Yogyakarta terdiri dari tenaga profesional yang memahami prinsip-prinsip perbankan syariah. Mereka dilatih untuk memberikan pelayanan yang ramah, informatif, dan membantu nasabah dalam memahami produk pembiayaan emas serta proses pengajuannya.

6) Proses pengajuan pembiayaan cicil emas dirancang sederhana dan efisien:

- a. Pengajuan aplikasi: Nasabah mengisi formulir aplikasi dan melengkapi dokumen yang diperlukan.
- b. Analisis kelayakan: Bank melakukan analisis terhadap kemampuan finansial nasabah.
- c. Persetujuan dan akad: Setelah disetujui, dilakukan penandatanganan akad murabahah.
- d. Penyerahan emas: Emas diserahkan kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan.

7) *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Kantor cabang dilengkapi dengan fasilitas yang nyaman, seperti ruang tunggu ber-AC, area pelayanan yang tertata rapi, dan display informasi produk. Selain itu, Bank Muamalat menyediakan brosur dan materi promosi lainnya yang menjelaskan detail produk pembiayaan cicil emas.

Implementasi strategi 7P ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang investasi emas syariah dan mempermudah akses mereka terhadap produk pembiayaan cicil emas. Dengan pendekatan yang terintegrasi, Bank Muamalat KC Yogyakarta berharap dapat memenuhi kebutuhan nasabah akan investasi yang aman dan sesuai syariah.

BAB V

PENUTUPAN

5.1 Kesimpulan

Produk Cicil Emas Bank Muamalat merupakan solusi pembiayaan syariah yang memberikan kemudahan bagi nasabah untuk memiliki emas dengan sistem cicilan berbasis akad Murabahah. Dalam skema ini, emas yang dibeli nasabah akan disimpan oleh bank sebagai jaminan hingga cicilan lunas. Produk ini menawarkan berbagai keunggulan dan peluang, namun juga memiliki tantangan serta kendala dalam penerapannya.

1. Prosedur dan Mekanisme Penyaluran Produk Cicil Emas

Penyaluran pembiayaan cicil emas pada Bank Muamalat KC Yogyakarta dilakukan melalui prosedur yang sistematis dan sesuai dengan prinsip syariah. Tahapan-tahapan yang dilalui meliputi pengajuan permohonan, verifikasi dokumen, analisis kelayakan nasabah, persetujuan pembiayaan, pencairan dana, hingga pemesanan emas ke PT Antam. Skema pembiayaan menggunakan akad murabahah dengan jaminan (rahn), di mana emas yang dibeli menjadi objek jaminan sampai pembiayaan lunas.

2. Peluang dan Tantang dalam Penyaluran Produk Cicil Emas

Bank Muamalat memiliki peluang besar dalam menyalurkan produk cicil emas, mengingat tingginya minat masyarakat terhadap investasi emas, nilai emas yang stabil, serta fungsinya sebagai lindung nilai terhadap inflasi. Namun demikian, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi, antara lain persaingan dengan lembaga keuangan lain seperti BSI dan Pegadaian, efektivitas proses operasional yang masih perlu ditingkatkan, serta perubahan harga emas yang cepat mempengaruhi keputusan nasabah.

3. Kendala yang Dihadapi dalam Penyaluran Produk Cicil Emas

Beberapa kendala utama yang dihadapi dalam penyaluran produk cicil emas meliputi rendahnya literasi masyarakat terhadap investasi emas berbasis syariah, fluktuasi harga emas harian, perbedaan pemahaman mengenai

kebolehan jual beli emas secara tidak tunai dalam perspektif Islam, serta besaran down payment (DP) yang dianggap memberatkan oleh sebagian calon nasabah.

4. Strategi yang Dilakukan untuk Meningkatkan penyaluran Produk Cicil Emas
Dalam mengoptimalkan penyaluran produk cicil emas, Bank Muamalat KC Yogyakarta menerapkan berbagai strategi, seperti pengenalan target pasar yang tepat, penawaran harga yang kompetitif, pemberian promosi dan diskon, peningkatan layanan nasabah, serta pemanfaatan media digital untuk edukasi dan pemasaran. Strategi tersebut dilengkapi dengan jaminan mutu produk berupa sertifikat emas Antam dan pelayanan cepat untuk meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan nasabah.

Penerapan strategi-strategi tersebut menunjukkan bahwa Bank Muamalat KC Yogyakarta berkomitmen untuk meningkatkan daya saing dan menjangkau lebih banyak masyarakat dalam menyediakan alternatif investasi emas berbasis syariah yang aman, transparan, dan sesuai kebutuhan zaman.

5.2 Implikasi

5.2.1 Implikasi Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan ilmu pemasaran syariah, khususnya pada strategi pemasaran jasa keuangan syariah. Dengan mengkaji strategi pemasaran yang diterapkan dalam penyaluran produk pembiayaan cicil emas di Bank Muamalat KC Yogyakarta, penelitian ini memperkaya literatur mengenai penerapan konsep marketing mix (produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik) dalam konteks perbankan syariah. Selain itu, hasil penelitian ini mendukung teori bahwa adaptasi strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan minat dan keputusan nasabah dalam menggunakan produk bank syariah.

5.2.2 Implikasi Praktis

Implikasi praktis dari penelitian ini adalah memberikan masukan bagi praktisi perbankan, khususnya Bank Muamalat, dalam merumuskan dan mengevaluasi strategi pemasaran produk cicil emas. Penelitian ini menunjukkan pentingnya peran

promosi yang lebih aktif, pelayanan SDM yang ramah dan informatif, serta penyederhanaan proses dalam meningkatkan penyaluran produk. Temuan ini dapat menjadi acuan dalam pengambilan keputusan manajerial terkait peningkatan performa penjualan dan perluasan jangkauan pasar.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, penelitian hanya dilakukan pada satu kantor cabang, yaitu Bank Muamalat KC Yogyakarta, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasi untuk seluruh cabang Bank Muamalat di Indonesia. Kedua, jumlah responden yang diwawancarai terbatas, yang dapat mempengaruhi keberagaman sudut pandang dalam penilaian strategi pemasaran. Ketiga, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang fokus pada deskripsi dan interpretasi, sehingga tidak menyajikan data kuantitatif yang lebih objektif dalam mengukur efektivitas strategi pemasaran.

5.4 Rekomendasi untuk Peneliti Selanjutnya

Berdasarkan keterbatasan yang ada, peneliti selanjutnya disarankan untuk:

1. Melakukan penelitian pada beberapa kantor cabang Bank Muamalat atau membandingkan antar bank syariah agar hasilnya lebih representatif dan dapat digeneralisasi.
2. Menambahkan pendekatan kuantitatif, misalnya melalui penyebaran kuesioner kepada nasabah dalam jumlah besar, agar diperoleh data statistik yang mendukung temuan kualitatif.
3. Mengkaji pengaruh media digital dan strategi pemasaran berbasis teknologi informasi dalam penyaluran produk pembiayaan syariah.
4. Meneliti faktor eksternal lain yang dapat memengaruhi penyaluran produk, seperti kondisi ekonomi lokal, kebijakan regulasi, atau tingkat literasi keuangan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, T. (2022). Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 2(1), 207–220.
<https://doi.org/10.36908/jimpa.v2i1.67>
- Syariah Indonesia KC Metro Sudirman). *Skripsi*. Fauziyah, A., & Surya, M. E. (2016). Peluang Investasi Emas (Anggriani Fauziyah, Mintaraga Eman Surya). *Islamadina : Jurnal Pemikiran Islam*, 16(1), 57–73.
- Irawan, J. (2015). Peranan Pembiayaan Produktif Pada PT. Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pembantu Duri dalam Meningkatkan Perekonomian Warga Non Muslim Menurut Aspek Ekonomi Islam. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Kharisma, A. S., & Indarta, A. (2025). Analisis Implementasi Produk Cicil Emas (Cilem): Tinjauan Investasi Syariah Di Bank Syariah Indonesia KCP Karanganyar. *JIEI: Jurnal Imiah Ekonomi Islam*, 11(21), 261–273.
- Lastri. (2021). Rata-Rata Harga Emas Tahun 1996 - 2020. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 21(1), 129–136.
- LK, R., & Robby, F. (2024). Strategi Bauran Promosi Pembiayaan Cicilan Emas Dalam Meningkatkan Investasi Pada Bank Syariah Indonesia (Bsi) Kcp Tebet Barat Jakarta Selatan. *Jurnal Manajemen Dakwah*, XII(1), 116–140.
- Putri, N. A., & Ardyansyah, F. (2023). Implementasi Islamic Marketing Mix pada Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Basuki Rahmat Surabaya Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5(6), 2804–2814.
<https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i6.3651>
- Siregar, L. H., & Amilia, M. M. (2019). Implementasi Dan Prinsip Kehati - Hatian (Prudential Banking Principle) Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Medan Marelan. *Jurnal Warta Edisi*, 4–5. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/290572-pengaruh-harga-dan-kualitas-produk-alat-b311011c.pdf>

- Sustainability* (Switzerland), 11(1), 1–14. Retrieved from http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsci-rbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_Sistem_Pembetulan_Terpusat_Startegi_Melestari Winda. (2024). *DI Bank Syariah Indonesia KC Bandar Jaya Oleh : Winda Yulia Pratiwi Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro 1445 H / 2024 M.*
- Ameilya. (2024). Pada Produk Kredit Usaha Mikro.
- Fadilla, M. (2022). Minat Beli Produk Cicilan Emas (Studi Kasus Bank Muamalat, B. (n.d.). *Sejarah Bank Muamalat.* <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/sejarah>
- Naurah, A. Y. (2023). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Investasi Cicil Emas Logam Mulia Pada Bank Syariah Indonesia KCP Makassar Unismuh.*
- Ritonga, M. L. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Terhadap Produk Cicil Emas dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BSI KCP Cemara Asri. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, 1(4), 419–423.
- Tiyarawati, O. E. K. A., Studi, P., Keuangan, A., Terapan, P. S., Bisnis, F., Ekonomika, D. A. N., & Indonesia, U. I. (2024). *Bank Syariah KCP Yogyakarta.*
- Ummah, M. S. (2019). No Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam Banda Aceh.
- Qori'ah. (2017). Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan multi barang dengan prinsip jual beli murobahah di BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen. *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*, 16. Retrieved from [https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/7216/3/BAB II.pdf](https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/7216/3/BAB%20II.pdf)
- Samosir, L. C. (2023). Analisis Peluang Investasi Emas Jangka Panjang melalui Produk Pembiayaan Cicil Emas pada Bank Syariah Indonesia KC Padangsidimpuan. *ETHESES: Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan*

Ahmad Addary Padangsidimpuan, 73.

Sumanti, D. S. (2018). *Bandar Jaya Oleh : Dewi Sinta Sumanti Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Tahun 1440 H / 2018 M.*

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Instrumen Penelitian

Draft Wawancara Branch Manager Operasional (Rifqi Septianto)
“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Bank
Muamalat KC Yogyakarta)”

1. Bagaimana pandangan pak Rifqi terhadap produk cicil emas di Bank Muamalat KC Yogyakarta?

Menurut saya produk cicil emas merupakan salah satu instrumen pembiayaan yang cukup strategis dan sangat potensial. Kenapa saya katakan begitu? Karena produk ini menjawab kebutuhan masyarakat yang ingin berinvestasi emas namun terbatas dari sisi dana. Emas itu kan nilainya cenderung naik dari waktu ke waktu, bahkan saat inflasi. Jadi, masyarakat melihatnya sebagai aset aman. Di sisi lain, Bank Muamalat hadir dengan skema pembiayaan syariah yang aman dan sesuai dengan prinsip Islam. Artinya, kami bukan hanya menjual produk keuangan, tapi juga memberi ketenangan batin bagi nasabah. Secara umum, saya melihat produk ini relevan dengan kebutuhan masyarakat modern yang religius namun tetap rasional secara ekonomi.

2. Apa kebijakan internal yang diterapkan untuk mendukung penyaluran produk ini?

Ada beberapa kebijakan strategis yang kami terapkan. Pertama, kami menetapkan *target volume pembiayaan* kepada tim marketing secara periodik, baik bulanan maupun kuartalan. Kedua, kami aktif melakukan pelatihan rutin kepada seluruh staf, khususnya bagian pemasaran, agar mereka memahami dengan baik produk, akad syariahnya, hingga bagaimana menjawab pertanyaan atau keraguan dari nasabah. Ketiga, kami menyediakan berbagai materi promosi dan edukasi digital seperti brosur, infografis, dan video pendek yang menjelaskan produk cicil emas secara ringkas namun jelas. Kebijakan ini penting untuk memastikan keseragaman informasi yang sampai ke nasabah.

3. Bagaimana pencapaian penyaluran cicil emas dalam satu tahun terakhir?
Kalau kita lihat dalam satu tahun terakhir ya, sejak produk cicil emas ini resmi diluncurkan sekitar bulan Agustus 2024, alhamdulillah pencapaiannya cukup baik. Di awal-awal peluncuran memang masih proses pengenalan ke masyarakat, jadi belum terlalu banyak yang ambil. Tapi setelah edukasi dan promosi mulai masif baik lewat media sosial maupun pendekatan langsung respon pasar mulai terasa. Memasuki akhir tahun 2024 sampai awal 2025 ini, penyalurannya mulai menunjukkan tren peningkatan. Banyak nasabah yang mulai tertarik karena mereka lihat sistemnya syariah, transparan, dan cicilannya juga terjangkau. Dari sisi cabang kami sendiri, produk ini sekarang sudah mulai berkontribusi cukup signifikan terhadap total pembiayaan ritel. Jadi meskipun usianya belum genap setahun, tapi perkembangannya sudah cukup bagus.
4. apa saja tantang utama dalam penyaluran produk cicil emas?
Tantangannya cukup kompleks, pertama adalah fluktuasi harga emas. Karena harga emas bisa naik-turun harian, ini sering membuat nasabah ragu atau menunda keputusan. Kedua adalah tingkat literasi keuangan masyarakat, terutama dalam memahami akad-akad syariah. Banyak yang belum paham apa itu murabahah atau rahn, sehingga kami harus kerja ekstra memberikan edukasi. Tantangan ketiga, yaitu syarat down payment (DP) minimal 20% yang kadang dirasa cukup berat, khususnya bagi nasabah non-payroll. Ini bisa menurunkan minat nasabah baru.
5. Bagaimana sistem evaluasi terhadap kinerja marketing dalam produk ini?
Kami punya sistem evaluasi rutin yang bersifat kuantitatif dan kualitatif. Kuantitatif dalam bentuk target dan realisasi per individu, serta jumlah nasabah baru. Kualitatif mencakup aspek komunikasi, etika kerja, serta kemampuan menyampaikan edukasi produk secara benar. Evaluasi dilakukan bulanan melalui laporan kerja, dan per triwulan kami adakan forum *performance review* yang lebih menyeluruh. Jika ada penurunan performa, kami lakukan coaching dan pendampingan. Sementara bagi yang performanya bagus, kami berikan insentif dan penghargaan.

6. Apakah ada strategi khusus dalam meningkatkan penyaluran produk ini?

Tentu saja. Kami menerapkan beberapa strategi. Pertama, kami melakukan *segmentasi pasar* dengan menysasar komunitas muslim aktif, seperti pengajian, ASN, dan alumni pesantren. Kedua, kami mengoptimalkan media sosial untuk promosi digital, karena saat ini banyak nasabah potensial aktif di Instagram dan TikTok. Ketiga, kami mengadakan program bundling dan diskon margin untuk nasabah tertentu. Selain itu, kerja sama dengan distributor emas juga kami perkuat agar proses pemesanan lebih cepat dan efisien. Strategi ini sejauh ini cukup efektif meningkatkan awareness dan penjualan.

7. Bagaimana kontribusi produk ini terhadap total pembiayaan di KC Yogyakarta?

Kontribusinya bisa dibbilang signifikan, yaitu sekitar 20% dari total pembiayaan konsumen. Ini angka yang cukup tinggi jika kita lihat bahwa cicil emas merupakan produk ritel, bukan pembiayaan produktif. Dengan margin yang kompetitif dan permintaan yang terus tumbuh, produk ini menjadi tumpuan dalam memperluas pangsa pasar ritel berbasis syariah di wilayah Yogyakarta.

8. Apa rencana pengembangan produk cicil emas ke depan?

Ke depan kami ingin membuat produk ini lebih digital-friendly. Kami sedang mempersiapkan skema pengajuan online yang terintegrasi dengan mobile banking. Selain itu, kami ingin menyesuaikan margin agar lebih fleksibel per segmen. Misalnya ASN bisa mendapatkan margin lebih rendah dibanding nasabah umum. Tak lupa, kami juga ingin memperluas edukasi melalui kelas investasi syariah untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk ini. Inovasi-inovasi ini kami harap bisa mendorong pertumbuhan lebih tinggi di masa mendatang.

Draft Wawancara Marketing (Fitrawan Rinaldi Pratama)
“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan CiciL Emas (Studi Kasus Bank
Muamalat KC Yogyakarta)”

1. Apa strategi utama pemasaran produk cicil emas yang Anda terapkan?
Kalau dari saya pribadi, strategi utamanya lebih ke personal selling. Jadi kami betul-betul membangun hubungan dengan nasabah. Kita ajak ngobrol santai dulu, kenalkan produk cicil emas, terus baru arahkan ke akad syariahnya. Selain itu, saya juga aktif promosi lewat media sosial pribadi dan kantor. Kita buat konten ringan, edukatif, dan juga kadang bikin QnA soal halal-haramnya pembiayaan emas. Kadang saya juga ikut dalam kegiatan komunitas, kayak pengajian atau seminar keuangan syariah itu sekaligus jadi momen promosi sambil edukasi.
2. Saluran promosi mana yang paling efektif?
Menurut saya sih paling efektif itu dari WhatsApp pribadi, karena orang sekarang lebih cepat merespons pesan pribadi dibanding iklan. Saya sering broadcast ke kontak-kontak saya, baik yang duluan tertarik atau yang baru tahu. Instagram juga cukup membantu, karena bisa narik yang lebih muda. Tapi tetap ya, efek paling besar dari *word of mouth* dan follow-up langsung. Kadang ada satu nasabah yang puas, terus dia rekomendasiin ke saudara atau teman.
3. Bagaimana respon masyarakat terhadap produk ini?
Responnya alhamdulillah positif. Banyak yang senang karena bisa punya emas tanpa harus langsung bayar mahal. Apalagi kalau saya sampaikan bahwa harga dan margin-nya tetap, nggak akan berubah sampai lunas. Yang bikin mereka tertarik juga karena ini sesuai syariah. Begitu saya jelaskan bahwa akadnya murabahah, dan emasnya disimpan sebagai rahn, mereka merasa lebih tenang. Bahkan ada yang bilang, “Mas, ini lebih baik dari kredit biasa ya, karena ada transparansi margin.” Nah, itu bukti masyarakat makin cerdas, tinggal kita pandu.
4. Apakah ada segmen pasar tertentu yang menjadi prioritas?
Iya jelas ada. Kami targetin ibu rumah tangga, karena mereka tuh pintar dalam

urusan keuangan keluarga. Biasanya mereka nyicil emas buat masa depan anak-anak. Selain itu, kami sasar guru, karyawan swasta, bahkan ada juga driver ojek online yang pengen punya aset. Yang penting mereka punya penghasilan tetap dan bisa disiplin dalam cicilan. Untuk pedagang kecil pun kami bantu,

5. Apa kendala yang sering Anda hadapi di lapangan?

Kendala paling sering itu soal pemahaman. Banyak yang masih takut cicilan itu riba. Padahal kalau dijelaskan, pembiayaan syariah ini beda banget. Kedua, soal fluktuasi harga emas. Kadang nasabah nunggu harga turun, padahal harga naik terus. Begitu pas naik tinggi, mereka malah panik dan mundur. Yang terakhir soal dokumen. Ada yang malas ngurusin NPWP atau slip penghasilan, padahal itu syarat utama. Kadang bikin proses jadi lama atau batal di tengah jalan.

6. Bagaimana Anda menindaklanjuti calon nasabah yang tertarik namun belum mengambil produk?

Saya follow-up terus sa, dengan cara halus. Nggak bisa langsung nanya “jadi nggak?”. Tapi saya kasih info baru, misalnya simulasi cicilan, update harga emas, atau promo margin. Kadang saya undang mereka untuk diskusi di kantor, bawa contoh SBKE (Surat Bukti Kepemilikan Emas), biar mereka lebih yakin. Dan biasanya kalau kita sabar, beberapa minggu kemudian mereka balik lagi dan deal.

7. Apakah Anda mendapat pelatihan khusus terkait produk cicil emas?

Iya, kami dapat pelatihan dari internal Bank Muamalat. Bahasannya lengkap dari sisi produk, regulasi, sampai akad syariah. Yang paling penting sih latihan menjelaskan akad ke orang awam. Soalnya itu yang paling sering ditanyain nasabah. Kami juga sering dikasih materi digital, seperti flyer dan template jawaban. Jadi setiap marketing bisa menyampaikan pesan yang seragam dan tetap sesuai prinsip syariah.

8. Bagaimana evaluasi performa tim marketing terhadap produk ini?

Setiap bulan kami ada evaluasi. Target per orang dipantau, terus laporan harian juga dicek. Kalau target nggak tercapai, biasanya supervisor kami ajak diskusi,

dibantu strategi baru. Tapi kalau hasilnya bagus, ada reward seperti bonus atau voucher. Tim marketing di sini tuh saling bantu, jadi suasananya sehat. Yang penting tetap jaga etika, karena kami bukan cuma jual produk, tapi juga bawa nama baik perbankan syariah.

Draft Wawancara Marketing (Sandy Wicaksono)

“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan CiciL Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)”

1. Apa strategi utama pemasaran produk cicil emas yang Anda terapkan?
Saya pribadi lebih fokus pada edukasi. Jadi sebelum jualan, saya pastikan calon nasabah paham dulu konsep cicil emas secara syariah. Saya biasanya buka obrolan dari isu yang dekat, misalnya inflasi atau susah nabung. Strategi lainnya, saya manfaatkan testimoni. Saya sering ceritakan kisah nasabah lama yang berhasil punya emas 10 gram dari cicilan ringan. Itu efektif banget bikin orang tertarik. Selain itu, saya aktif ikut kegiatan sosial—pengajian, bazar UMKM, atau seminar sekolah. Di situ biasanya saya bawa brosur dan buka booth kecil.
2. Saluran promosi mana yang paling efektif?
Media sosial tetap penting, tapi bagi saya paling kuat itu rekomendasi dari nasabah ke nasabah lain. Banyak dari mereka yang daftar karena “katanya tetangga saya udah coba”. Selain itu, WhatsApp broadcast juga manjur, apalagi kalau kita masukkan gambar emas, tabel cicilan, dan kata-kata yang menyentuh. Saya juga coba engage lewat story IG, sambil kasih edukasi tipis-tipis.
3. Bagaimana respon masyarakat terhadap produk ini?
Mereka cukup antusias sih, terutama setelah saya jelaskan keunggulannya dibanding tabungan biasa. Yang bikin mereka nyaman itu karena akadnya jelas dan cicilannya tetap. Banyak juga yang akhirnya ambil karena ingin belajar investasi yang sesuai syariah. Cuma kadang masih ada juga yang salah paham—mereka kira ini kayak kredit bank biasa. Nah, itu PR kami buat luruskan. Tapi kalau udah paham, malah mereka semangat ngajak orang lain.
4. Apakah ada segmen pasar tertentu yang menjadi prioritas?
Target utama saya biasanya ibu rumah tangga dan guru. Mereka lebih disiplin soal keuangan, dan pengambilan keputusannya cepat. Kalau ibu-ibu biasanya pengen emas buat jaga-jaga, atau buat anak. Sedangkan guru, mereka paham

nilai investasi tapi kadang kesulitan beli tunai, jadi cocok banget pakai cicilan. Kami juga sasar komunitas masjid dan koperasi pegawai. Itu bagus banget untuk menjangkau kolektif.

5. Apa kendala yang sering Anda hadapi di lapangan?

Kendala utamanya sih soal edukasi. Banyak yang nggak paham akadnya dan mikir semua cicilan itu riba. Saya harus sabar banget jelasin, kadang pakai analogi biar mereka kebayang. Selain itu, ada juga yang terganjal DP, terutama nasabah non-payroll. Mereka butuh waktu untuk kumpulkan DP 20%. Ada juga kendala teknis, kayak dokumen kurang atau pengajuan di luar jam cut-off, akhirnya harga berubah.

6. Bagaimana Anda menindaklanjuti calon nasabah yang tertarik namun belum mengambil produk?

Saya catat mereka semua di buku kecil, dan follow-up mingguan. Biasanya saya sapa dulu, lalu kirim update harga emas dan simulasi baru. Kadang saya juga tawarin konsultasi sambil ngopi di luar kantor. Saya yakin bahwa kadang orang butuh diyakinkan bukan lewat logika, tapi lewat rasa aman. Jadi pendekatan saya lebih humanis, bukan hanya angka dan brosur.

7. Apakah Anda mendapat pelatihan khusus terkait produk cicil emas?

Iya, kami rutin ikut pelatihan internal. Bahkan kadang dari Antam juga ada sesi pengenalan emas. Kami belajar akad-akad, fitur produk, sampai cara menghindari misleading saat menjelaskan. Saya juga suka belajar mandiri—baca artikel, nonton video edukasi emas syariah. Karena saya percaya, makin kita paham, makin mudah menjelaskan ke orang lain.

8. Bagaimana evaluasi performa tim marketing terhadap produk ini?

Evaluasi dilakukan mingguan dan bulanan. Ada laporan yang harus kami isi: jumlah penawaran, follow-up, realisasi, dan feedback dari nasabah. Tim supervisor juga rajin mengajak evaluasi bareng. Bukan hanya menegur kalau kita kurang perform, tapi juga mendengarkan ide baru. Jadi suasananya positif dan mendidik.

Draft Wawancara Nasabah (Nila Safitri)
“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan CiciL Emas (Studi Kasus Bank
Muamalat KC Yogyakarta)”

1. Mengapa Mbak Nila tertarik menggunakan produk cicil emas di Bank Muamalat?

ya mbak karena salah satu bentuk investasi yang saya pandang stabil dan minim risiko saat ini adalah emas. Namun, untuk membeli emas secara tunai tentu memerlukan dana besar yang tidak mudah dijangkau, terutama bagi pekerja seperti saya dengan gaji bulanan yang sudah teralokasi untuk kebutuhan pokok. Ketika saya mengetahui Bank Muamalat menyediakan fasilitas pembiayaan cicil emas yang sepenuhnya menggunakan prinsip syariah, saya langsung merasa ini solusi yang sangat relevan. Skema cicilan yang ringan, margin tetap, serta kejelasan akad menjadi daya tarik utama. Dan sistemnya transparan, sekaligus bebas dari riba.

2. Bagaimana Mbak Nila tahu produk ini?

Informasi awal saya dapatkan dari rekan saya. Ia sempat membagikan pengalamannya menggunakan produk cicil emas dari Bank Muamalat dan bilang prosesnya sangat mudah serta margin-nya kompetitif. Setelah itu, saya mencoba mencari informasi lebih lanjut melalui akun Instagram resmi Bank Muamalat. Di sana, saya menemukan konten termasuk simulasi cicilan dan penjelasan ringkas mengenai mekanisme produk cicil emas. Dari situ, saya semakin tertarik dan memutuskan untuk datang langsung ke Kantor Cabang Bank Muamalat Yogyakarta.

3. Bagaimana pengalaman mbak selama proses pengajuan cicil emas?

Saya merasa sangat puas sih mbak dengan proses pengajuan pembiayaan cicil emas di Bank Muamalat. Begitu saya datang ke kantor cabang, saya langsung disambut oleh petugas marketing yang ramah dan profesional. Saya diberikan penjelasan secara lengkap dan sistematis mengenai jenis akad yang digunakan, yaitu akad murabahah untuk transaksi jual beli dan rahn untuk jaminan emas.

Semua dijelaskan dalam bahasa yang mudah dipahami, meskipun saya sudah cukup familiar dengan konsepnya, tapi penjelasan dari pihak bank tetap sangat membantu. Selanjutnya saya diberikan beberapa simulasi cicilan berdasarkan jumlah gram emas dan tenor yang saya minati. Setelah saya menentukan pilihan, saya melengkapi dokumen seperti fotokopi KTP, slip gaji, dan rekening koran.

4. Apakah Mbak merasa terbantu dengan skema cicilan dalam membeli emas?
Sangat terbantu mbak. Dengan skema cicilan ini, saya bisa memulai investasi emas dari sekarang tanpa perlu menunggu dana besar terkumpul terlebih dahulu. Saya pribadi mengambil emas sebesar 5 gram dengan tenor 12 bulan, dan jumlah cicilannya tetap hingga akhir periode pembiayaan. Ini membuat pengelolaan gaji saya jauh lebih terencana. Kebutuhan bulanan tidak terganggu, tetapi saya tetap bisa memiliki aset yang nilainya cenderung naik dari waktu ke waktu.
5. Bagaimana pendapat Mbak tentang pelayanan dari pihak marketing?
Pelayanan dari pihak marketing saya nilai sangat baik. Mereka tidak hanya menjalankan tugas untuk menjual produk, tapi marketingnya juga sabar dan komunikatif. Penjelasan yang mereka berikan sangat detail, mulai dari struktur akad hingga teknis proses pembiayaan. Yang membuat saya nyaman soalnya mereka tidak menggunakan pendekatan memaksa.
6. Apakah margin cicilan menurut Mbak wajar?
Menurut saya, margin yang ditetapkan oleh Bank Muamalat sangat wajar dan kompetitif. Sebelum saya memutuskan, saya sempat melakukan perbandingan dengan lembaga lain dan juga toko emas yang menawarkan program serupa. Hasilnya, margin di Bank Muamalat lebih rasional dan tidak memberatkan. Yang paling penting adalah transparansi margin sejak awal. Dari awal sudah dijelaskan total cicilan dan tidak ada biaya tersembunyi di tengah jalan.
7. Apakah Mbak akan merekomendasikan produk ini ke orang lain?
Saya sudah merekomendasikan mbak sama dua rekan kerja saya di kantor. Awalnya mereka juga ragu karena menganggap cicilan emas sama seperti kredit konvensional yang mengandung bunga. Tapi setelah saya jelaskan

perbedaannya, termasuk jenis akad yang digunakan dan adanya prinsip kejelasan margin, mereka mulai paham.

8. Apakah Anda ada masukan untuk pihak bank?

Mungkin lebih ke arah pengembangan fitur digital. Saya berharap ke depan Bank Muamalat dapat menyediakan layanan berbasis aplikasi mobile khusus untuk nasabah cicil emas. Misalnya, fitur untuk mengecek sisa cicilan, riwayat pembayaran, tanggal jatuh tempo, status akad, hingga kalkulator simulasi yang bisa diakses mandiri. Dengan adanya digitalisasi layanan seperti itu, nasabah tidak perlu datang ke kantor hanya untuk menanyakan informasi dasar.

Draft Wawancara Nasabah (Hestina Wigawati)

“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan CiciL Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)”

1. Mbak Hestina, bisa diceritakan kenapa tertarik ikut program cicil emas di Bank Muamalat?

iya mbak sebelumnya saya ingin banget punya aset yang nilainya stabil dan cenderung meningkat, salah satunya yaitu emas. Namun, kondisi keuangan pribadi saya belum memungkinkan untuk melakukan pembelian emas secara tunai dalam jumlah besar. Di sisi lain, saya juga memiliki keinginan untuk mulai menyiapkan tabungan masa depan dalam bentuk aset riil, bukan hanya uang tunai yang mudah terpakai untuk kebutuhan sehari-hari. Nah, ketika saya mengetahui bahwa Bank Muamalat menyediakan program cicil emas berbasis syariah, saya langsung datang ke bank muamalat. Karena dari sisi prinsip, saya merasa lebih nyaman karena tidak melibatkan riba, Di samping itu, skemanya ringan dan fleksibel, jadi saya tetap bisa berinvestasi tanpa mengganggu arus kas bulanan saya.

2. Bagaimana Mbak tahu produk ini?

Awalnya saya melihat informasi mengenai produk cicil emas ini dari akun Instagram Bank Muamalat. Mereka mengunggah konten tentang produk ini, termasuk simulasi cicilan dan penjelasan akad yang digunakan. Dari situ saya mulai tertarik, kemudian saya mencari tahu lebih dalam melalui website resminya. Namun karena saya ingin mendapatkan penjelasan langsung dan memastikan kejelasan akad serta prosedurnya, saya memutuskan datang ke kantor cabang Bank Muamalat di Yogyakarta untuk berkonsultasi langsung. Di sana saya dilayani dengan sangat baik dan merasa makin yakin untuk mengambil produk ini.

3. Bagaimana pengalaman mbak selama proses pengajuan cicil emas?

Secara keseluruhan, proses pengajuan pembiayaannya sangat praktis, cepat, dan transparan. Saya disambut oleh pihak marketing dengan ramah dan langsung

diarahkan ke sesi konsultasi. Di situ saya diberikan penjelasan mengenai akad murabahah sebagai dasar jual beli dan rahn sebagai bentuk jaminan atas emas yang dibiayai. Saya diberi waktu untuk memilih tenor cicilan yang sesuai dengan kondisi keuangan saya, dan dijelaskan secara detail simulasi cicilan tiap bulannya. Setelah dokumen yang dibutuhkan lengkap seperti fotokopi KTP, slip gaji, dan rekening koran—saya hanya perlu menunggu jadwal akad.

4. Apakah Mbak merasa terbantu dengan skema cicilan dalam membeli emas?
Sangat membantu mbak, karena dengan sistem cicilan ini, saya bisa memiliki emas tanpa harus menunggu punya dana besar terlebih dahulu. Cicilan tetap setiap bulan memudahkan saya dalam menyusun rencana keuangan. Apalagi saya bisa memilih tenor yang sesuai dengan kemampuan bayar saya. Selain itu, karena nilai emas cenderung naik, saya merasa ini menjadi tabungan masa depan.
5. Bagaimana pendapat Mbak tentang pelayanan dari pihak marketing?
Saya sangat mengapresiasi kualitas pelayanan dari tim marketing Bank Muamalat. Mereka tidak hanya berfokus pada menjual produk, tapi juga memberikan edukasi yang sangat dibutuhkan, terutama soal akad-akad dalam transaksi syariah. Mereka menjelaskan dengan bahasa yang mudah dimengerti, Mereka sabar, responsif, dan membuat saya merasa dihargai sebagai nasabah.
6. Apakah margin cicilan menurut Mbak wajar?
Menurut saya margin yang dikenakan sangat wajar dan transparan. Sejak awal sudah dijelaskan secara rinci berapa total pembayaran yang harus diselesaikan, termasuk jumlah cicilan per bulan. Tidak ada biaya tersembunyi ataupun tambahan di tengah jalan, yang sering terjadi di lembaga keuangan konvensional. Saya juga merasa tenang karena margin bersifat tetap (fixed) hingga akhir masa pembiayaan. Ini sangat membantu dalam merencanakan keuangan bulanan karena tidak ada fluktuasi biaya.
7. Apakah Mbak akan merekomendasikan produk ini ke orang lain?
Ya, tentu. Bahkan saya sudah menyarankan kepada rekan-rekan kerja saya di sekolah. Banyak dari mereka yang juga memiliki keinginan untuk mulai investasi emas, tapi belum memiliki dana tunai yang cukup. Saya bilang bahwa

program cicil emas ini tepat karena ringan, aman, dan sesuai syariah.

8. Apakah Anda ada masukan untuk pihak bank?

Saran saya, mungkin ke depannya Bank Muamalat bisa mengembangkan program edukasi berbasis komunitas, khususnya menasar kalangan perempuan dan pekerja pendidikan. Masih banyak dari mereka yang belum paham soal keuangan syariah dan manfaatnya. Padahal, edukasi seperti itu sangat dibutuhkan agar makin banyak masyarakat yang sadar pentingnya perencanaan keuangan yang sesuai syariat.

Draft Wawancara Nasabah (Henri Buwono)

“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan CiciL Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)”

1. Mas Henri, bisa dijelaskan kenapa tertarik ambil produk cicil emas dari Bank Muamalat?

Baik mbak saya cukup sering lihat berbagai produk keuangan dan investasi. Salah satu yang menurut saya paling aman itu ya emas nilainya stabil, bisa dijual kapan aja, dan tahan terhadap inflasi. Tapi masalahnya, kalau beli emas langsung secara tunai kan butuh dana yang nggak sedikit. Nah, waktu saya tahu Bank Muamalat punya program cicil emas dengan sistem syariah, saya langsung tertarik. Soalnya dari sisi ekonomi jelas menguntungkan, tapi yang paling penting juga sesuai prinsip syariah. Jadi saya bisa tenang, karena transaksi yang saya lakukan bebas dari riba.

2. Bagaimana Mas tahu produk ini?

Awalnya dari teman kantor saya. Dia udah lebih dulu ambil produk cicil emas di Bank Muamalat dan bilang prosesnya gampang, pelayanannya oke, dan sesuai syariah. Karena saya cukup percaya dengan pengalaman langsung dari teman yang kerja, akhirnya saya cari tahu melalui website Bank Muamalat, terus juga cek Instagram resminya. Tapi saya pribadi lebih sreg kalau dijelasin langsung, jadi saya datang ke kantor cabangnya dan ngobrol sama tim marketingnya di sana.

3. Bagaimana pengalaman Mas selama proses pengajuan cicil emas?

Alhamdulillah prosesnya lancar dan profesional. Begitu saya datang, langsung diarahkan ke bagian marketing. Di sana saya dijelasin dulu soal akad-akad yang digunakan, seperti murabahah untuk jual beli dan rahn untuk jaminan emasnya. Setelah itu saya dikasih simulasi cicilan berdasarkan jumlah gram emas dan jangka waktu yang saya pilih. Karena saya udah siapin dokumen kayak KTP, slip gaji, dan rekening koran, prosesnya jadi cepat. Bahkan kalau waktunya pas, akadnya bisa langsung dilakukan di hari yang sama. Saya lihat sistemnya efisien dan sesuai standar pelayanan di perbankan, nggak ribet dan jelas alurnya.

4. Apakah Mas merasa terbantu dengan skema cicilan dalam membeli emas?
Sangat terbantu. Jujur aja, beli emas secara tunai itu cukup berat buat saya. Tapi dengan sistem cicilan, saya bisa mulai investasi dari sekarang tanpa harus nunggu punya dana besar. Cocok banget buat saya yang punya penghasilan tetap tapi tetap harus mikir pembagian pengeluaran bulanan. Cicilannya juga ringan dan tetap tiap bulan, jadi gampang buat saya atur. Nggak ganggu pengeluaran sehari-hari, tapi saya tetap bisa punya aset yang nilainya terus naik. Menurut saya ini cara yang pas buat bangun aset tanpa harus keluarin uang banyak sekaligus.
5. Bagaimana pendapat Mas tentang pelayanan dari pihak marketing?
Saya acungi jempol sih. Tim marketingnya nggak cuma jualan, tapi juga bisa jelasin dengan baik dan sabar
6. Apakah margin cicilan menurut Mas wajar?
Wajar banget. Dari awal semua udah dijelasin secara transparan. Berapa harga emasnya, berapa marginnya, cicilan per bulannya berapa, semua jelas. Nggak ada biaya tambahan yang tiba-tiba muncul di tengah jalan. Saya juga sempet bandingin sama produk serupa di lembaga lain, dan menurut saya margin di Bank Muamalat ini lebih masuk akal. Marginnya tetap sampai akhir cicilan, jadi saya nggak khawatir akan ada perubahan atau kejutan biaya di tengah jalan.
7. Apakah Mas akan merekomendasikan produk ini ke orang lain?
Udah. Saya udah cerita ke beberapa teman kerja di kantor, apalagi yang memang pengen punya emas tapi belum tahu cara investasinya yang halal. Banyak dari mereka yang awalnya ragu, takut ini sama aja kayak kredit biasa. Tapi setelah saya jelasin bahwa ini pakai sistem syariah, akadnya jelas, dan nggak ada bunga, mereka jadi tertarik juga. Menurut saya produk ini cocok buat siapa pun yang pengen investasi tapi penghasilannya terbatas, terutama kalau dia pengen cara yang halal dan aman.
8. Apakah Anda ada masukan untuk pihak bank?
Kalau boleh kasih masukan, saya berharap ke depannya Bank Muamalat bisa bikin fitur digital khusus buat cicil emas. Jadi kami sebagai nasabah bisa pantau sisa cicilan, tahu kapan jatuh tempo, cek progres pelunasan, bahkan mungkin

simulasi pembiayaan tambahan semua lewat aplikasi atau dashboard. Sekarang zamannya serba digital, dan nggak semua orang punya waktu untuk bolak-balik ke kantor cabang. Fitur digital ini pasti bakal memudahkan nasabah, apalagi yang punya kesibukan kerja seperti saya.

Draft Wawancara Nasabah (Syarif Hidayat)
“Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan CiciL Emas (Studi Kasus Bank
Muamalat KC Yogyakarta)”

1. Mas Syarif, boleh cerita sedikit kenapa tertarik dengan produk cicil emas dari Bank Muamalat?

Iya, jadi begini Mbak, saya bekerja sebagai teknisi lapangan di sebuah perusahaan swasta. Sejak dulu saya sudah punya keinginan untuk punya simpanan atau aset yang sifatnya jangka panjang dan lebih tahan dari godaan pengeluaran, karena kalau bentuknya uang tunai, kadang cepat habis untuk keperluan sehari-hari. Saya lihat emas itu punya nilai yang relatif stabil, bahkan cenderung naik dari tahun ke tahun. Jadi emas ini bagi saya bisa jadi salah satu bentuk investasi atau tabungan masa depan yang aman. Masalahnya, untuk beli emas secara tunai tentu butuh dana besar yang harus dikumpulkan dulu. Sementara kebutuhan hidup terus berjalan, dan rasanya susah kalau harus nunggu uang ngumpul dulu baru beli. Nah, waktu saya tahu Bank Muamalat punya program cicil emas dengan sistem syariah, saya merasa ini solusi yang pas buat kondisi saya.

2. Dari mana Mas tahu produk ini?

Saya pertama kali tahu dari akun Instagram resmi Bank Muamalat. Mereka cukup aktif promosi di sana, dan saya lihat ada beberapa postingan tentang program cicil emas. Di situ dijelaskan juga cara kerjanya, simulasi cicilan, bahkan akad yang digunakan. Nah karena saya penasaran dan lebih nyaman tanya langsung, saya datang ke kantor cabang di Yogyakarta untuk dapat informasi yang lebih lengkap. Ternyata waktu saya sampai sana, saya langsung dilayani dengan baik oleh tim marketing dan dijelaskan semua prosedur serta syarat-syaratnya.

3. Bagaimana pengalaman Mas selama proses pengajuan cicil emas?

Pengalaman saya sejauh ini sangat positif. Prosesnya jelas, runtut, dan nggak ribet. Saya hanya perlu isi formulir, siapkan KTP, slip gaji, dan rekening koran.

Semua dijelaskan tahap demi tahap, mulai dari akad yang dipakai, yaitu murabahah untuk jual beli dan rahn untuk jaminan. Saya juga diberikan simulasi cicilan sesuai dengan berat emas dan tenor yang saya inginkan. Setelah cocok, tinggal lanjut ke proses akad. Emasnya juga dijelaskan bahwa akan dipesan dulu dan disimpan sebagai jaminan hingga cicilan lunas. Buat saya yang biasa kerja di lapangan, ini sangat membantu. Karena saya nggak punya waktu banyak untuk bolak-balik atau urus dokumen ribet. Tapi di sini semuanya ditata rapi dan dijelaskan dengan bahasa yang mudah dipahami, bahkan buat orang awam seperti saya.

4. Apakah Mas merasa terbantu dengan skema cicilan dalam membeli emas?
Banget, Mbak. Kalau saya harus beli emas secara tunai, mungkin saya harus nunggu gaji ke-13 atau bonus tahunan, itupun kadang masih kepakai buat kebutuhan lain. Tapi dengan skema cicilan ini, saya bisa mulai dari sekarang dengan nominal bulanan yang masih masuk akal. Dengan cara seperti ini, saya tetap bisa punya aset tanpa harus ngorbanin kebutuhan sehari-hari. Selain itu, karena nilai emas cenderung naik, saya merasa program ini bisa jadi bentuk investasi jangka panjang juga.
5. Bagaimana pendapat Mas tentang pelayanan dari pihak marketing?
Menurut saya pelayanannya sangat bagus dan ramah. Tim marketing-nya sangat komunikatif dan sabar menghadapi pertanyaan-pertanyaan saya. Saya pribadi nggak paham istilah akad syariah secara mendalam, tapi mereka jelaskan dengan analogi yang sederhana, jadi saya bisa ngerti maksudnya. Saya senang karena saya merasa dihargai sebagai calon nasabah, bukan sekadar dianggap pembeli. Jadi saya merasa nyaman berinteraksi dengan pihak Bank Muamalat. Ini penting, apalagi buat orang seperti saya yang lebih suka penjelasan langsung daripada hanya baca brosur
6. Apakah margin cicilan menurut Mas wajar?
Saya pikir margin-nya sangat wajar Mbak. Dari awal sudah dikasih tahu total harga, margin, dan cicilan per bulan. Dan itu tetap, nggak berubah-ubah sampai akhir. Jadi saya bisa rencanain keuangan dengan tenang. Saya juga bandingin dengan beberapa lembaga lain sebelumnya, ada yang awalnya kelihatan murah

tapi ternyata di tengah jalan muncul biaya tambahan. Di Bank Muamalat ini semuanya jelas sejak awal, nggak ada yang ditutup-tutupi. Buat saya itu penting karena sebagai pekerja yang harus ngatur keuangan, saya butuh kepastian jumlah pembayaran sampai akhir.

7. Apakah Mas akan merekomendasikan produk ini ke orang lain?

Sudah saya rekomendasikan ke rekan-rekan saya. Banyak dari kami yang sebenarnya pengen punya emas atau mulai investasi, tapi bingung harus mulai dari mana dan takut kena sistem riba. Saya bilang, mulai aja dari produk ini. Skemanya ringan, jelas, dan syariah. Teman-teman saya jadi tertarik karena ternyata bisa mulai nyicil emas dengan nominal yang nggak memberatkan. Jadi saya rasa program ini cocok buat banyak orang, terutama karyawan swasta yang penghasilannya tetap tapi pengeluarannya juga harus dijaga

8. Apakah Anda ada masukan untuk pihak bank?

Kalau boleh kasih masukan, saya berharap ke depannya Bank Muamalat bisa meningkatkan layanan digital khusus untuk program cicil emas. Misalnya ada aplikasi yang bisa dipakai untuk pantau sisa cicilan, cek jadwal jatuh tempo, atau bahkan simulasi ulang kalau mau tambah pembiayaan lagi. Jadi kalau ada fitur seperti itu, kami nggak harus tanya terus ke marketing atau datang ke kantor cabang. Apalagi saya sering kerja di luar kantor dan waktu saya terbatas, jadi layanan digital bakal sangat membantu.

Lampiran 2: Surat Keterangan Magang



FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Paradijaja
Universitas Islam Indonesia
Condong Catur Depok Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 885376
F. (0274) 882589
E. fbe@uii.ac.id
W. fbe.uii.ac.id

Nomor : 005.039/Ket/20/Akd/VII/2024
Lamp : -
Perihal : **Permohonan izin mahasiswa magang/riset**

Kepada Yth.
Pimpinan Bank Muamalat KC Yogyakarta
Jl. Magelang No.65a, Kricak, Kec. Tegalrejo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55242

Assalamu'alaikum Wr Wb

Diberitahukan dengan hormat, bahwa setiap mahasiswa sebelum mengakhiri studi di Program Sarjana Terapan Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII Yogyakarta, diwajibkan membuat karya ilmiah yang merupakan laporan hasil magang/riset mereka di perusahaan/instansi. Sehubungan dengan itu, mahasiswa/i kami dibawah ini :

No	NIM	Nama	Jurusan
1	21213006	Elsa Ristiana Sari	Analisis Keuangan

Bermaksud untuk melakukan magang di **Bank Muamalat KC Yogyakarta** pada tanggal **10 September 2024 - 10 Maret 2025**. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuan Bapak/Ibu pimpinan dapat menerima dan menilai mahasiswa/i kami dalam Buku Perkembangan Pelaksanaan Magang (BPPM).

Atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu pimpinan, diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr Wb

Yogyakarta, 17 Juli 2024
Ketua Prodi D4 Analisis Keuangan



Dr. Plait Nink Sri Rahayu, S.E., M.M.

Lampiran 3: Surat Keterangan Hasil Pindai Uji Kemiripan Naskah



FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok
Sleman, Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 883087, 885376;
F. (0274) 882589
E. fe@uii.ac.id
W. fecon.uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No.: 1947/Ka.Div/10/Div.PP/V/2025

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **Elsa Ristiana Sari**
 Nomor Mahasiswa : **21213006**
 Dosen Pembimbing : **Dra. Indah Susantun, M,si**
 Program Studi : **Analisis Keuangan**
 Judul Karya Ilmiah : **Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas
(Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)**
 Nomor Hp : -

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **11% (sebelas persen)** sesuai aturan batas minimal dinyatakan lolos yang diberlakukan di Universitas Islam Indonesia yaitu sebesar 20% (dua puluh persen).

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Yogyakarta, 26 Mei 2025

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan,

Suswardi, S.IP., M.IP.

Lampiran 4: Riwayat Hidup Penulis



Elsa Ristiana Sari adalah nama penulis di skripsi ini. Lahir pada tanggal 18 Mei 2002 di Kota Ponorogo Provinsi Jawa Timur. Penulis merupakan anak Tunggal dari pasangan Bapak Jemikan dan Ibu Yatin. Penulis bertempat tinggal di Jl. Cakraningrat Perum Kriyamaha Residence No. D2, Kec, Ponorogo, Kab, Ponorogo Provinsi Jawa Timur. Informasi kontak yang dapat penulis cantumkan yaitu nomor telepon 088980716077 dan e-mail Elsaristiana258@gmail.com.

Penulis pertama kali masuk Pendidikan di Sekolah Dasar Negeri 02 Krebbe pada tahun 2008 dan lulus tahun 2014, pada tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan ke MTS Negeri 05 Ponorogo dan lulus tahun 2017. Setelah lulus dari MTS N 05 Ponorogo, penulis melanjutkan ke Sekolah Menengah Kejuruan (SMKN) 2 Ponorogo dan lulus pada tahun 2020. Kemudian pada tahun 2021 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta melalui seleksi penerimaan mahasiswa Berbasis Rapor pada Jurusan D3 Perbankan dan Keuangan yang saat ini telah di upgrade menjadi D4 Analisis Keuangan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika. Pada masa akhir studi ini, penulis mempersembahkan penulisan skripsi yang berjudul: “ **Analisis Penyaluran Produk Pembiayaan Cicil Emas (Studi Kasus Bank Muamalat KC Yogyakarta)**”.

Lampiran 5: Dokumentasi



