

**ANALISIS STRATEGI MITIGASI RISIKO
KERUGIAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN CICIL
EMAS DI BANK SYARIAH NASIONAL KC
YOGYAKARTA**



Disusun Oleh :

NAVISTA DELLA DAVINDRA

22216105

**PROGRAM STUDI ANALISIS KEUANGAN
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
JULI, 2026**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul **“Analisis Strategi Mitigasi Risiko Kerugian pada Produk Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta”** yang disusun untuk melengkapi sebagai 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 mana pun, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 29 Juni 2026



Navista Della Davindra

22216105

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul “**Analisis Strategi Mitigasi Risiko Kerugian pada Produk Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Nasional 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, 30 Juni 2026

Pembimbing

Mengetahui,

Ketua Program Studi



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

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

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Mitigasi Risiko Kerugian pada Produk Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Nasional 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 9 Juli 2026

Tim penguji

Penguji I,

Penguji II,



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



Dr. Aidha Trisanty, S.E., M.M.
092130401

Mengesahkan,
Ketua Program Studi



Dr. Phil Ninik Sri Rahayu, SE., MM
052130103

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, Zat Yang Maha Pemurah lagi Maha Melimpahkan Kasih Sayang, atas segala rahmat, taufik, serta karunia-Nya yang tak terhingga, penulis pada akhirnya dapat menyelesaikan penelitian yang mengusung judul **“ANALISIS STRATEGI MITIGASI RISIKO KERUGIAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH NASIONAL KC YOGYAKARTA”**. Penelitian ini disusun guna memenuhi salah satu rangkaian persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi sekaligus memperoleh gelar Sarjana Terapan (D4) pada Program Studi Analisis Keuangan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, sesuai dengan waktu masa studi yang telah ditentukan.

Penulis sepenuhnya menyadari bahwa terselesaikannya penelitian ini tidak lepas dari uluran tangan, bimbingan, serta dukungan moral dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, dengan penuh kerendahan hati dan rasa hormat, pada kesempatan yang berbahagia ini, perkenankanlah penulis menyampaikan ungkapan terima kasih yang tulus dan setinggi-tingginya kepada seluruh pihak yang telah memberikan kontribusi besar, terkhusus kepada :

1. Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan petunjuk, ridho, serta kemudahan di setiap langkah penulis, sehingga skripsi ini dapat selesai sebagaimana mestinya.
2. Ayahanda tercinta, Papa Endra Dwiriptanta dan Ibunda tersayang, Mama Wastini, yang merupakan panutan dan sumber kekuatan utama bagi penulis. Segala bentuk dukungan mental, iringan doa yang tak pernah putus, bimbingan spiritual, serta pemberi semangat dan motivasi yang mereka berikan menjadi fondasi utama dalam perjalanan penyusunan akhir skripsi ini.
3. Seluruh keluarga besar, terkhusus keluarga Kakung Adi Suwarno dan Vincentius Salimin Hadi Widodo, yang turut mencurahkan semangat,

perhatian, dan doa restu kepada penulis selama menjalani masa perkuliahan hingga proses penyusunan perjalanan dari akhir skripsi ini.

4. Ibu Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu, SE., MM., selaku Ketua Program Studi Sarjana Terapan Analisis Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia, sekaligus Dosen Pembimbing Magang dan Tugas Akhir yang berkenan meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk membimbing penulis, serta memberikan segala arahan, koreksi, dan nasihat yang diberikan sangat berarti dalam menyempurnakan skripsi ini.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen di lingkungan Program Studi Sarjana Terapan Analisis Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia, yang telah memberikan ilmu, pengalaman, serta wawasan yang sangat bermanfaat kepada penulis sepanjang masa studi.
6. Ibu Nurhidayati, selaku *Human Capital Support*, yang telah menerima dan memberikan izin serta kepercayaan penuh kepada penulis untuk melaksanakan program magang sekaligus melakukan riset penelitian di Bank BSN KC Yogyakarta.
7. Seluruh Pimpinan dan *Staff* Karyawan Bank BSN KC Yogyakarta, yang tulus menerima kehadiran penulis, memberikan ilmu yang tidak pernah diperoleh penulis dibangku perkuliahan, serta senantiasa memberikan arahan dan bimbingan langsung selama proses penelitian berlangsung.
8. Ibu Ira Rosanty, Ibu Yuyun Widanarti, Ibu Destriarani, dan Mas Dhimas Satria Yudha, yang dengan lapang dada bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk berbagi ilmu, wawasan, serta informasi mendetail terkait produk pembiayaan BSN Cicil Emas kepada penulis.
9. Sahabat dan teman terdekat penulis, yang merupakan bagian tak terpisahkan dari perjalanan ini. Kehadiran mereka selalu menjadi penyemangat di kala lelah, penghibur di kala gundah, pendengar setia atas segala keluh kesah, serta pemberi doa dan dukungan yang tak pernah surut bagi penulis selama menempuh perkuliahan.

Penulis dengan sadar mengakui bahwa penyusunan penelitian ini masih mengandung banyak kelemahan dan keterbatasan. Oleh karena itu, penulis sangat

terbuka dan mengharapkan adanya kritik serta saran yang bersifat membangun dari semua pihak yang membaca dan mengkaji karya ini. Besar harapan penulis, semoga penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif dan manfaat yang luas bagi seluruh pemangku kepentingan. Sebagai penutup, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih.

“Analisis Strategi Mitigasi Risiko Kerugian pada Produk Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta”

Abstrak

Permintaan emas di Indonesia meningkat 29% menjadi 31,6 ton akibat ketidakstabilan ekonomi dan melemahnya nilai tukar rupiah. Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta menawarkan produk pembiayaan cicil emas yang memfasilitasi investasi emas secara pembayaran bertahap. Peningkatan permintaan berpotensi menimbulkan risiko kerugian sehingga diperlukan mitigasi risiko yang efektif. Penelitian ini bertujuan mengetahui mekanisme dan prosedur pelaksanaan pembiayaan cicil emas serta menganalisis strategi mitigasi risiko dalam meminimalkan potensi kerugian pada produk tersebut. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara dengan pihak *financing service*, *consumer financing analyst*, dan *financing sales officer*, serta partisipasi dalam kegiatan administrasi pembiayaan. Produk BSN Cicil Emas menggunakan akad murabahah dengan prosedur terstruktur meliputi permohonan, penilaian analisa pembiayaan, akad, pencairan dana ke mitra Galeri 24, penyimpanan emas sebagai jaminan, pelunasan, dan eksekusi agunan jika gagal bayar. Strategi mitigasi diterapkan melalui prinsip analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). Risiko diidentifikasi meliputi risiko pembiayaan, pasar, operasional, dan reputasi. Penerapan prinsip 5C analisis kelayakan nasabah merupakan strategi mitigasi risiko yang efektif pada produk pembiayaan BSN Cicil Emas. Bank perlu meningkatkan pengawasan pasca pembiayaan dan penguatan sistem digital untuk mendukung verifikasi data nasabah.

Kata kunci: *mitigasi risiko, pembiayaan cicil emas, prinsip 5C*

“Analysis of Risk Mitigation Strategies for Losses on Gold Installment Financing Products at Bank Syariah Nasional, Yogyakarta Branch”

Abstract

Demand for gold in Indonesia increased by 29% to 31.6 metric tons due to economic instability and the weakening of the rupiah exchange rate. Bank Syariah Nasional, Yogyakarta Branch, offers a gold installment financing product that facilitates gold investment through installment payments. This increase in demand has the potential to create a risk of loss, necessitating effective risk mitigation. This study aims to identify the mechanisms and procedures for implementing the gold installment financing program and to analyze risk mitigation strategies to minimize potential losses associated with this product. Data collection was conducted through direct observation, interviews with financing service staff, consumer financing analysts, and financing sales officers, as well as participation in financing administration activities. The BSN Cicil Emas product uses a murabahah contract with a structured procedure that includes application, financing analysis and assessment, contract signing, disbursement of funds to partner Galeri 24, storage of gold as collateral, repayment, and foreclosure of collateral in the event of default. Risk mitigation strategies are implemented through the 5C analysis framework (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition). Identified risks include credit, market, operational, and reputational risks. The application of the 5C principles in customer eligibility analysis serves as an effective risk mitigation strategy for the BSN Cicil Emas financing product. The bank needs to enhance post-financing monitoring and strengthen its digital systems to support customer data verification.

Keywords: *risk mitigation, gold installment financing, 5C principles*

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
Abstrak	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan.....	3
1.4 Manfaat.....	3
1.4.1 Manfaat Akademik	3
1.4.2 Manfaat Praktis	4
BAB II.....	5
KAJIAN PUSTAKA	5
2.1 Landasan Teori	5
2.1.1 Pengertian Bank Syariah.....	5
2.1.2 Fungsi Bank	5
2.1.3 Pengertian Strategi	7
2.1.4 Mitigasi Risiko	7
2.1.5 Jenis-Jenis Risiko dalam Pembiayaan Perbankan Syariah.....	7
2.1.6 Analisis Risiko dengan Prinsip 5C.....	9

2.1.7	Pengertian Pembiayaan	11
2.1.8	Jenis-Jenis Pembiayaan	11
1.2.9	Cicil Emas	11
1.2.10	Akad Murabahah	12
2.2	Penelitian Terdahulu	13
BAB III		17
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	21
BAB IV		22
HASIL DAN PEMBAHASAN		22
4.1	Gambaran Umum Bank BSN	22
4.1.1	Sejarah Perusahaan	22
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan	23
4.1.3	Logo Perusahaan	23
4.1.4	Struktur Organisasi Tata Kelola	24
4.1.5	Kegiatan Umum Organisasi	27
4.2	Pembahasan	33
4.2.1	Deskripsi Umum Cicil Emas Bank BSN	33
4.2.2	Prosedur Pembiayaan BSN Cicil Emas	35
4.2.3	Strategi mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan BSN Cicil Emas 46	
4.2.4	Jenis-jenis risiko yang dihadapi dan strategi mitigasi risiko pada produk BSN Cicil Emas	52
BAB V		58
PENUTUP		58
5.1	Kesimpulan	58

5.2	Implikasi.....	59
5.2.1	Implikasi Teoritis.....	59
5.2.2	Implikasi Praktik	59
5.3	Keterbatasan	60
5.4	Rekomendasi.....	60
DAFTAR PUSTAKA		61
DAFTAR LAMPIRAN		67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Logo Bank Syariah Nasional.....	23
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Bank BSN	24
Gambar 4. 3 Alur Pembiayaan Produk Cicil Emas BSN	36

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 3. 1 Topik Wawancara	19
Tabel 4. 1 Deskripsi Kolektabilitas Pembiayaan.....	40
Tabel 4. 2 Simulasi Nasabah Payroll.....	44
Tabel 4. 3 Simulasi Nasabah ETB (Existing to Bank)	44
Tabel 4. 4 Simulasi Nasabah NTB (New to Bank)	44

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Instrumen Penelitian	67
Lampiran 2 : Surat Keterangan Riset	90
Lampiran 3 : Daftar Riwayat Hidup	91
Lampiran 4 : Surat Keterangan Hasil Tes Kemiripan	92
Lampiran 5 : Dokumentasi	93

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Total permintaan konsumen terhadap emas di Indonesia saat ini mencapai 48,2 ton, yang menunjukkan kenaikan tahunan sebesar 2% dari tahun 2025. Meskipun pertumbuhan secara keseluruhan cenderung melambat, industri ini menunjukkan pergeseran yang signifikan ke arah barang investasi. Permintaan terhadap emas batangan atau emas lantakan saat ini meningkat sebesar 29% menjadi 31,6 ton (World Gold Council, 2026). Hal ini didorong oleh minat kebutuhan yang kuat untuk melindungi kekayaan akibat melemahnya mata uang domestik dan ketidakstabilan ekonomi, serta berkurangnya daya tarik aset investasi lainnya di tengah volatilitas pasar (Asikin, 2025).

Meningkatnya minat konsumen terhadap emas batangan atau lantakan selama masa ketidakstabilan ekonomi ini sejalan dengan persepsi bahwa emas merupakan instrumen investasi yang unggul. Emas dinilai sebagai aset paling menguntungkan, aman, serta korelasinya yang positif di pasar Indonesia (Ibrahim, 2012). Orang-orang banyak yang bersedia menginvestasikan dananya yang cukup besar untuk memperoleh logam mulia ini. Harga emas dan nilai tukar rupiah terus mengalami kenaikan, dan bahkan ketika terjadi penurunan tidak terlalu signifikan, sehingga emas menjadi pilihan investasi yang menarik. Dalam lima tahun terakhir, harga emas per gram terus mengalami kenaikan (Haerisma et al., 2021).

Banyak orang menganggap bahwa memiliki emas dianggap sebagai cara yang aman dan andal untuk melindungi nilai kekayaan mereka. Bank Syariah Nasional atau BSN KC Yogyakarta, merupakan bank syariah unggul yang telah menyediakan produk cicilan emas bagi nasabah yang ingin berinvestasi dalam bentuk emas batangan atau lantakan. Produk ini memudahkan masyarakat untuk membeli emas dengan memungkinkan nasabah membayarnya secara cicilan sesuai dengan kemampuan nasabah. Emas dinilai menjadi investasi yang paling likuid, karena nilainya cenderung naik seiring berjalannya waktu (Zaelani, 2022). Tingginya

minat nasabah terhadap investasi menjadikan produk BSN Cicil Emas sebagai salah satu produk penawaran di industri perbankan syariah yang memiliki potensi pertumbuhan yang besar karena ketertarikan masyarakat terhadap investasi emas sangat besar (Anisah & Rokhaniyah, 2025).

Seiring dengan meningkatnya permintaan emas nasabah, risiko yang muncul terkait dengan produk pembiayaan BSN Cicil Emas di KC Yogyakarta menjadi semakin kompleks. Beberapa nasabah di BSN KC Yogyakarta kurang sadar atau kurang peduli akan pembiayaan emas yang sudah nasabah jalani, sehingga dapat menimbulkan berbagai risiko pembiayaan di perbankan. Untuk mengidentifikasi, mengukur, serta mengendalikan berbagai risiko yang terjadi dalam kegiatan pembiayaan di perbankan, metode mitigasi risiko harus diterapkan (Azizah & Farid, 2021). Prinsip 5C menjadi hal yang penting untuk menilai seberapa dapat dipercaya seorang nasabah dan potensi risiko apa yang mungkin ditimbulkannya. BSN KC Yogyakarta dapat mengembangkan strategi yang lebih baik untuk mengurangi risiko dengan menerapkan prinsip 5C secara menyeluruh dan akan melindungi baik dari pihak bank maupun pihak nasabahnya (Anisah & Rokhaniyah, 2025).

Penulis mendapatkan kesempatan untuk melakukan pengamatan langsung dalam kegiatan implementasi mengenai strategi mitigasi risiko-risiko yang diterapkan, terkhusus pada proses analisis strategi guna mengurangi tingkat risiko kerugian yang timbul pada produk pembiayaan BSN Cicil Emas melalui penelitian yang dilakukan di Bank BSN KC Yogyakarta. Penelitian ini akan berfokus pada topik **“ANALISIS STRATEGI MITIGASI RISIKO KERUGIAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH NASIONAL KC YOGYAKARTA”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana mekanisme dan prosedur yang diterapkan oleh Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta pada pelaksanaan produk pembiayaan cicil emas?
2. Apa saja strategi mitigasi risiko yang diterapkan oleh Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta dalam meminimalkan potensi kerugian pada produk pembiayaan cicil emas dengan prinsip 5C?
3. Apa saja jenis-jenis risiko yang dihadapi dan bagaimanakah tindakan strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta dalam pembiayaan produk cicil emas?

1.3 Tujuan

Adapun penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui mekanisme dan prosedur dalam pelaksanaan pembiayaan cicil emas pada Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta.
2. Menganalisis strategi mitigasi risiko yang diterapkan oleh Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta dalam meminimalkan potensi kerugian pada produk pembiayaan cicil emas dengan prinsip 5C.
3. Mengidentifikasi jenis-jenis risiko yang dihadapi dan menganalisis tindakan strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta dalam pembiayaan produk cicil emas.

1.4 Manfaat

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk :

1.4.1 Manfaat Akademik

Menjadi sarana untuk mahasiswa dalam mengimplementasikan pengetahuan yang telah didapatkan selama perkuliahan ke dunia perbankan syariah. Pengalaman tersebut memberikan pemahaman yang lebih nyata mengenai penerapan teori analisis keuangan dalam kegiatan operasional lembaga keuangan.

1.4.2 Manfaat Praktis

Memberikan gambaran terkait penerapan strategi mitigasi risiko dalam produk pembiayaan cicil emas pada perbankan syariah. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berikut :

1. Bagi Bank BSN KC Yogyakarta

Menjadi bahan masukan bagi pihak bank untuk melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan produk pembiayaan cicil emas. Hasil analisis dapat memberikan gambaran terkait penerapan strategi mitigasi risiko dalam kegiatan pembiayaan serta informasi tersebut diharapkan dapat membantu bank dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan risiko pembiayaan, sehingga potensi kerugian dapat diminimalisir.

2. Bagi Penulis

Dapat memberikan pemahaman mengenai produk pembiayaan dan produk lainnya yang diterapkan oleh bank.

3. Bagi Akademisi/Peneliti Selanjutnya

Menjadi referensi untuk akademisi yang tertarik pada kajian perbankan syariah. Informasi yang disajikan dapat dijadikan sumber tambahan bagi penelitian tentang pembiayaan perbankan syariah mengenai strategi mitigasi risiko pada produk cicil emas dan dapat menjadi bahan perbandingan dalam penelitian selanjutnya.

4. Bagi Masyarakat/Nasabah

Memberikan informasi untuk masyarakat terkait produk pembiayaan cicil emas pada perbankan syariah, sehingga masyarakat dapat memahami mekanisme pembiayaan serta prinsip syariah yang digunakan dalam produk tersebut. Informasi yang diberikan juga diharapkan membuat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah meningkat.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Bank Syariah

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dan menyalurkan kembali dana dari masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan lainnya. Kegiatan ini dilakukan untuk membuat kesejahteraan masyarakat meningkat dan mendukung kualitas hidup secara umum (Adnan et al., 2016). Sementara itu, berdasarkan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, dijelaskan bahwa perbankan syariah mencakup semua kegiatan yang berkaitan dengan bank dan unit usaha syariah yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah, mulai dari aspek kelembagaan, operasional, hingga prosedur pelaksanaannya. Menurut ketentuan ini, bank syariah diklasifikasikan sebagai Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) (Hamran et al., 2025).

Bank syariah secara fundamental berbeda dari bank konvensional, terutama dalam sistem operasional dan sumber pendapatannya. Sistem bunga tidak diterapkan oleh bank syariah, sebaliknya mereka menggunakan prinsip syariah seperti bagi hasil, sewa, dan jual beli yang diatur dalam akad antara bank dan nasabah (Andrini & Alfajri, 2024). Tujuan penerapan sistem ini adalah untuk menciptakan mekanisme keuangan yang lebih adil, transparan serta mengantisipasi praktik yang membuat salah satu pihak mengalami kerugian. Selain itu, konsep ini juga mendorong pengembangan hubungan antara bank dengan nasabah, di mana risiko dan keuntungan dibagi secara proporsional sesuai dengan kesepakatan. Dengan demikian bank syariah juga memperhatikan nilai-nilai etika dan keadilan dalam kegiatan ekonomi, tidak hanya aspek keuntungan (Rofiullah, 2025).

2.1.2 Fungsi Bank

Pasal 3 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 menjelaskan mengenai fungsi bank dan menyatakan bahwa terdapat peran utama perbankan Indonesia adalah untuk

menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Bank secara umum menjalankan beberapa fungsi utama dalam pelaksanaan kegiatan (Peraturan Perundang-Undangan, 1998), antara lain sebagai berikut :

a. Sebagai penampung dana masyarakat (*Funding*)

Bank memiliki tanggung jawab untuk mengamankan dan mengelola dana nasabah dari tabungan, deposito berjangka, serta rekening koran atau rekening giro (Fure, 2016). Dalam praktiknya, bank melakukan operasi kredit pasif, yang melibatkan penerimaan dana dari pihak eksternal, terutama masyarakat. Dana yang dikumpulkan kemudian digunakan sebagai modal kerja untuk kegiatan pinjaman guna menghasilkan keuntungan. Keuntungan bagi pihak bank didapat dari selisih antara bunga yang didapatkan dari kreditur dengan bunga yang dibayarkan kepada nasabah (Ismail, 2018).

b. Bank sebagai penyalur dana pada masyarakat (*Lending*)

Bank membantu penyaluran dana dengan melakukan operasi kredit aktif, yang berarti bank memberikan pinjaman atau uang kepada nasabah yang membutuhkannya. Dana yang dihimpun dari simpanan pihak lain akan diteruskan pada pihak yang memerlukan sebagai dana kredit (Fure, 2016). Dilain sisi, bank juga turut berperan dalam lalu lintas pembayaran dengan beberapa fungsi, yaitu :

- a) Pihak yang menyalurkan dana
- b) Pihak yang memberikan instrumen pembayaran peredaran uang
- c) Pihak yang memberikan nasihat kepada peminjam atau debitur tentang cara mengelola kredit dengan benar
- d) Tempat di mana pembayaran dilakukan dan uang beredar

c. Bank sebagai lembaga yang memberikan fasilitas dan jasa

Bank menyediakan beragam layanan serta fasilitas untuk masyarakat. Layanan ini meliputi bank bertindak sebagai perantara dalam perdagangan sekuritas, mentransfer uang melalui pos, menyimpan aset, menerbitkan saham dan obligasi, menyediakan asuransi, serta memberikan informasi dan referensi keuangan (Fure, 2016).

2.1.3 Pengertian Strategi

Menurut Irmanto dan Ridwan (2021), strategi adalah rencana yang disusun secara sistematis agar tujuan organisasi tercapai melalui penggunaan sumber daya dengan efektif dan efisien. Strategi yang dirancang dengan baik mampu membantu organisasi dalam menentukan prioritas kegiatan serta mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki. Penerapan strategi dalam lembaga keuangan menjadi hal yang penting dalam menjaga keberlangsungan kegiatan usaha serta membuat daya saing perusahaan meningkat. Perbankan memerlukan strategi yang tepat agar mampu bersaing dengan perubahan kondisi ekonomi yang terjadi secara terus menerus. Strategi yang efektif juga berperan dalam meminimalkan potensi risiko yang dapat memengaruhi stabilitas operasional lembaga keuangan (Tartila, 2022).

2.1.4 Mitigasi Risiko

Mitigasi merupakan upaya yang terencana serta berkelanjutan dalam meminimalisir dampak sebuah peristiwa. Di sisi lain, risiko merupakan ketidakpastian yang berpotensi mengganggu tujuan perusahaan, baik dampak positif ataupun negatif (Misra et al., 2021). Mitigasi risiko merupakan menerima tingkat risiko tertentu dengan mengambil langkah-langkah untuk mengurangi dampak yang mungkin terjadi dengan menerapkan pengendalian yang lebih baik dan aturan yang lebih jelas. Sebelum menerapkan mitigasi risiko, diperlukan analisis menyeluruh untuk memastikan langkah-langkah yang tepat diambil. Dengan kata lain, mitigasi risiko berarti tindakan atau upaya yang telah direncanakan untuk mencegah atau mengurangi dampak suatu risiko (Bayuni, 2020).

2.1.5 Jenis-Jenis Risiko dalam Pembiayaan Perbankan Syariah

Perbankan Syariah harus menangani berbagai jenis risiko yang dapat timbul ketika melakukan aktivitas perbankan. Dalam perbankan syariah terdapat beberapa risiko yang telah diatur pada Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.13/23/PBI/2011 tanggal 2 November 2011 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi BUS dan UUS (Peraturan BI, 2011) , antara lain :

1. Risiko Pembiayaan

Risiko pembiayaan adalah risiko ketika nasabah tidak dapat melunasi kewajiban hutangnya kepada bank sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

2. Risiko Pasar

Risiko pasar yaitu risiko ketika mengalami kerugian karena harga pasar yang berubah misalnya ketika nilai aset yang dibeli, dijual, atau disewakan mengalami kenaikan atau penurunan. Kategori utama risiko pasar meliputi risiko suku bunga, nilai tukar, komoditas, dan ekuitas.

3. Risiko Likuiditas

Risiko likuiditas merupakan risiko bahwa sebuah bank tidak mampu memenuhi kewajibannya kepada nasabah atau pihak lain ketika jatuh tempo pembayaran. Hal ini terjadi jika bank tidak mempunyai cukup dana pada saat dibutuhkan.

4. Risiko Operasional

Risiko operasional adalah risiko karena kegagalan sistem, kesalahan yang dilakukan oleh manusia, atau kelemahan dalam prosedur internal bank selama kegiatan operasional sehari-hari. Di industri perbankan, tugas-tugas operasional yang rumit dapat meningkatkan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam penyediaan layanan dan pengelolaan data.

5. Risiko Hukum

Risiko hukum merupakan risiko yang timbul karena transaksi bank yang tidak memiliki landasan hukum yang kuat. Jika suatu kontrak atau perjanjian tidak memiliki landasan hukum yang jelas atau jika undang-undang dan peraturan tidak dipatuhi, hal itu dapat menimbulkan potensi hukum dan masalah hukum bagi bank.

6. Risiko Reputasi

Risiko reputasi terjadi ketika masyarakat kehilangan kepercayaan terhadap bank. Jika bank tidak memberikan layanan yang baik, masyarakat mungkin akan memandang bank tersebut dengan persepsi negatif.

7. Risiko Strategis

Risiko strategis terjadi akibat karena kesalahan dalam penyusunan maupun pelaksanaan strategi yang diterapkan oleh bank. Kebijakan strategis yang tidak

tepat dapat menyebabkan ketidaksesuaian antara tujuan organisasi dengan kondisi pasar yang dihadapi. Perubahan lingkungan bisnis yang cepat juga dapat memengaruhi keberhasilan strategi yang telah direncanakan sebelumnya.

8. Risiko Kepatuhan

Risiko kepatuhan merupakan risiko bahwa sebuah bank tidak patuh dengan peraturan dan ketentuan. Bank syariah wajib mematuhi prinsip syariah serta peraturan yang ditetapkan oleh otoritas keuangan.

9. Risiko Imbal Hasil

Risiko imbal hasil adalah risiko yang berkaitan dengan ketidakstabilan tingkat imbal hasil yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana. Perubahan kondisi pasar dapat memengaruhi tingkat imbal hasil yang bank dapatkan. Ketidaksesuaian antara tingkat imbal hasil yang diharapkan dengan realisasi yang terjadi dapat menimbulkan ketidakpuasan nasabah.

10. Risiko Investasi

Risiko investasi merupakan risiko yang timbul akibat ketidakpastian mengenai seberapa besar bagi hasil yang akan didapatkan bank dari kegiatan investasinya. Bank juga turut menanggung risiko atas kerugian yang dialami nasabahnya.

2.1.6 Analisis Risiko dengan Prinsip 5C

Analisis risiko merupakan langkah penting dalam menilai kelayakan nasabah sebelum pengambilan keputusan, terutama dalam pembiayaan. Metode yang umum digunakan adalah prinsip 5C, yang mencakup *Character*, *Capital*, *Capacity*, *Collateral*, dan *Condition*. Analisis risiko di Perbankan tercantum dalam Pasal 23 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 (Peraturan Perundang-Undangan, 2008), sebagaimana penjelasan berikut :

1. *Character* (Karakter/Watak)

Penilaian *character* bertujuan untuk menganalisis kepribadian dan kejujuran calon nasabah dalam hal memenuhi kewajiban pembiayaan yang bank berikan. Penilaian ini bertujuan untuk menilai kepercayaan yang dapat diberikan kepada nasabah. Bank biasanya memperoleh informasi mengenai karakter nasabah melalui riwayat pembiayaan, referensi dari pihak lain, serta hasil wawancara yang dilakukan (Billah & Hidayati, 2025).

2. *Capital* (Modal)

Capital atau modal adalah penilaian terhadap kondisi keuangan calon nasabah untuk mengetahui apakah mereka mampu melunasi pembayaran pembiayaan yang mereka ambil. Nasabah yang memiliki modal yang cukup menunjukkan bahwa mereka stabil secara finansial dan mampu mengelola kegiatan usahanya, yang berarti mereka akan mampu memenuhi kewajiban-kewajiban mereka di masa depan. Bank perlu melakukan analisis sumber pendapatan dan aset calon nasabah dengan mengetahui informasi mengenai modal dengan cara memeriksa laporan keuangannya, catatan usaha yang dijalankan, atau bukti kepemilikan aset (Masyhudi & Setiawan, 2023).

3. *Capacity* (Kemampuan)

Capacity berarti seorang nasabah mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk melunasi kewajiban pembiayaannya dan menghindari risiko gagal bayar. Untuk menilai kapasitas calon nasabah, perlu melihat kemampuan bisnis dan sumber penghasilannya. Bank perlu memastikan bahwa pekerjaan atau usaha nasabah mempunyai potensi yang stabil untuk menghasilkan uang. Salah satu bagian dari analisis *capacity* yaitu mengevaluasi arus kas nasabah selama periode waktu tertentu. Nasabah kemungkinan besar dapat membayar kewajibannya tepat waktu jika ia mampu menghasilkan arus kas yang stabil (Masyhudi & Setiawan, 2023).

4. *Collateral* (Jaminan)

Collateral adalah jaminan atau agunan yang diberikan nasabah ke pihak bank sebagai jaminan atas pinjaman pembiayaan yang disalurkan. Aset berwujud seperti tanah, bangunan, kendaraan, atau emas dapat digunakan sebagai jaminan. Nilai jaminan tersebut harus cukup untuk menutupi potensi kerugian yang mungkin terjadi jika pembiayaan tidak dapat dilunasi (Billah & Hidayati, 2025).

5. *Condition* (Kondisi)

Condition adalah kondisi penilaian terhadap lingkungan ekonomi, sosial, dan usaha atau perusahaan nasabah yang dapat memengaruhi kemampuan mereka untuk melakukan kegiatan ekonomi. Nasabah dapat memperoleh pendapatan

lebih besar ketika perekonomian stabil. Perubahan dalam perekonomian, seperti inflasi atau penurunan daya beli masyarakat, dapat memengaruhi kinerja usaha yang dilakukan (Billah & Hidayati, 2025).

2.1.7 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan proses kegiatan penyaluran dana yang telah dihimpun kepada nasabah atau pihak yang membutuhkannya berdasarkan prinsip serta ketentuan yang telah disepakati. Hal ini dilakukan dengan mempertimbangkan jenis usaha yang dijalankan serta memilih nasabah yang memenuhi syarat untuk mendapatkan pembiayaan. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa dana tersebut digunakan untuk usaha yang bermanfaat dan menguntungkan, serta dikelola oleh nasabah yang jujur dan bertanggung jawab kebutuhan konsumtif maupun produktifnya (Zaelani, 2022).

Perbankan syariah memberikan pembiayaan melalui akad sesuai dengan prinsip syariah serta tidak mengenakan bunga untuk menghindari praktik riba. Analisis kelayakan harus menjadi bagian dari prosedur pembiayaan untuk memastikan nasabah mampu melunasi kewajibannya. Pemberian pembiayaan harus mengimplementasikan prinsip kehati-hatian agar kualitas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah tetap terjaga (Sawaldi & Surur, 2024).

2.1.8 Jenis-Jenis Pembiayaan

Pembiayaan pada perbankan syariah diklasifikasikan ke beberapa jenis antara lain sebagai berikut (Krisnaningsih et al., 2022) :

1. Pembiayaan konsumtif sebagai pembiayaan yang berguna untuk memenuhi kebutuhan pribadi nasabah baik kebutuhan primer maupun sekunder, seperti pembelian rumah, kendaraan, maupun emas.
2. Pembiayaan produktif diberikan kepada nasabah yang menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan meningkatkan kapasitas produksi maupun pengembangan usaha seperti pembiayaan modal kerja dan investasi.

1.2.9 Cicil Emas

Menurut Khayriya dan Wigati (2024), cicil emas didefinisikan sebagai produk pembiayaan dari perbankan syariah untuk memfasilitasi kepemilikan emas melalui

sistem pembayaran bertahap atau angsuran. Produk ini membuat nasabah dapat memperoleh emas tanpa harus membayar seluruh harga secara tunai pada saat transaksi dilakukan. Umumnya mekanisme cicil emas menggunakan akad murabahah atau jual beli dengan sistem pembayaran angsuran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Emas sering dipilih sebagai instrumen investasi karena mempunyai nilai yang relatif stabil dalam jangka panjang. Cicil emas juga menjadi alternatif investasi yang diminati nasabah dikarenakan dianggap memiliki risiko yang lebih rendah dibandingkan beberapa instrumen investasi lainnya (Paramita et al., 2025).

1.2.10 Akad Murabahah

Murabahah berasal dari kata Arab yaitu “*ribh*”, yang berarti “keuntungan”. Murabahah merupakan jenis transaksi di mana harga pokok dan besaran keuntungan sudah ditentukan sebelumnya. Penjual wajib memberitahukan kepada pembeli berapa besar keuntungan yang akan diperolehnya dalam akad ini, dan pembeli menyetujui jumlah tersebut (Syauqoti, 2018). Dalam perbankan syariah, murabahah juga merujuk pada cara bank memberikan pinjaman dengan menjual dan membeli barang kepada nasabah secara bertahap atau dengan cara cicilan. Barang-barang tersebut dapat berupa barang modal, atau barang yang dibutuhkan nasabah sehari-hari. Penerapan akad murabahah juga memberikan kejelasan harga serta kepastian keuntungan, baik bagi pihak bank maupun nasabah, sehingga menciptakan transaksi yang lebih transparan (Umam & Utomo, 2017).

Akad murabahah pada perbankan syariah memiliki ciri utama berupa kejelasan dalam setiap unsur transaksi antara bank dengan nasabah. Penetapan harga dilakukan secara terbuka dengan mencantumkan harga perolehan barang dan margin keuntungan yang disepakati bersama. Keterbukaan tersebut bertujuan untuk memastikan bahwa transaksi terbebas dari unsur ketidakpastian yang dilarang dalam prinsip syariah. Bank berkewajiban menyampaikan informasi secara rinci terkait asal barang, harga beli, serta mekanisme pembayaran untuk membangun kepercayaan kepada nasabah serta menciptakan hubungan transaksi yang adil dan transparan (Astuti et al., 2026).

2.2 Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan acuan dalam penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian	Tujuan	Metode	Temuan
1	Upaya Mitigasi Risiko Pasar Pembiayaan Cicil Emas Bank BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu (Hatimah et al., 2026)	Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bentuk risiko pasar serta menganalisis upaya mitigasi risiko pasar pada pembiayaan cicil emas di Bank BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu.	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif pendekatan deskriptif dengan teknik wawancara, observasi lapangan dan analisis dokumen perusahaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa risiko pasar berkaitan dengan fluktuasi harga emas, yang dapat menyebabkan menurunnya nilai agunan. Penerapan manajemen risiko dilakukan berdasarkan ISO 31000:2018 yang mendukung bank untuk mengelola risiko dengan sistematis dan terstruktur.
2	Analisis Penanganan Risiko Pasar dan Risiko Pembiayaan dalam Menjaga Kualitas Pembiayaan Produk Cicil Emas pada BSI KCP Magelang Muntilan (Khoerunnisa & Susilo, 2026)	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penanganan risiko pasar dan risiko pembiayaan dalam menjaga kualitas pembiayaan pada produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Magelang Muntilan.	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif penelitian deskriptif dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi	Hasil penelitian ini menemukan bahwa risiko pasar yang timbul akibat fluktuasi harga emas, dan dipengaruhi oleh kondisi perekonomian global, serta kurangnya keyakinan calon nasabah terhadap stabilitas aset emas. Sementara itu, risiko pembiayaan disebabkan karena ketidakmampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban angsuran mereka akibat penurunan pendapatan, kesulitan keuangan lainnya, dan situasi darurat yang tidak terduga.
3	Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bogor Jalan Baru (Rahman et al., 2022)	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kesesuaian pengelolaan manajemen risiko dengan POJK Nomor 65/POJK.03/2016 dan solusi yang diberikan terhadap risiko yang terjadi di BSM KCP Bogor.	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan deskriptif dan teknik observasi, wawancara serta dokumentasi	Penelitian ini menjelaskan terkait POJK No. 65/POJK.03/2016, BSM KCP Bogor Jalan Baru menerapkan manajemen risiko untuk produk pembiayaan cicilan emas melalui tahapan identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian. Risiko kredit merupakan risiko tertinggi yang terkait

				dengan produk pembiayaan cicil emas, bank harus lebih memperhatikan tahap identifikasi risiko terutama analisis faktor 5C.
4	Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Cicil Emas di BSI KCP Waru Juanda (Khayriya & Wigati, 2024)	Penelitian ini untuk mengetahui manajemen risiko pembiayaan cicil emas di BSI KCP Waru Juanda.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik wawancara dan studi literatur	Penelitian ini menunjukkan bahwa BSI KCP Waru Juanda menetapkan prosedur pembiayaan manajemen risiko yang ketat, dengan cara mengurangi risiko gagal bayar nasabah dan menghindari kerugian besar. Hal ini dilakukan dengan memfokuskan pada segmen nasabah yang tepat serta melakukan BI <i>Checking</i> terhadap calon nasabah yang mengajukan pembiayaan cicil emas.
5	Analisis Risiko Pembiayaan pada Produk Cicil Emas di BSI KFF Jember Politeknik Negeri (Rofiah et al., 2026)	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis risiko pembiayaan serta penerapan manajemen risiko BSI KFF Jember Politeknik Negeri dalam mengelola risiko pembiayaan pada produk Cicil Emas.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik wawancara, observasi dan analisis dokumen	Berdasarkan hasil penelitian, risiko pembiayaan, pasar, dan operasional merupakan risiko utama yang terkait dengan produk Cicil Emas. Untuk memitigasi risiko-risiko tersebut, manajemen risiko dilaksanakan melalui tahapan identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko sesuai dengan peraturan yang berlaku. Analisis 5C, pemantauan pembiayaan secara berkala, penetapan rasio <i>Loan-to-Value</i> (LTV), edukasi nasabah, serta peningkatan kompetensi SDM merupakan langkah-langkah yang diterapkan dalam pelaksanaan manajemen risiko di BSI KFF Jember Politeknik Negeri.

Sumber: Diolah penulis (2026)

Berdasarkan tinjauan dari beberapa penelitian sebelumnya, terlihat bahwa manajemen risiko pada produk pembiayaan cicil emas di perbankan syariah menghadapi dua risiko utama yang saling berkaitan, yaitu risiko pasar dan risiko pembiayaan. Penelitian Hatimah et al. (2026), pada BSI KC Adam Malik Kota Bengkulu dan penelitian oleh Khoerunnisa dan Susilo (2026), di BSI KCP Magelang Muntitan sama-sama menemukan bahwa risiko pasar bersumber dari fluktuasi harga emas di pasar global yang dapat menyebabkan menurunnya nilai agunan emas sehingga berpotensi merugikan pihak bank. Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh Khoerunnisa dan Susilo (2026), di BSI KCP Magelang Muntitan menambahkan bahwa rendahnya keyakinan calon nasabah terhadap stabilitas investasi emas turut memperparah risiko pasar yang dihadapi, sehingga pengelolaan risiko hanya bergantung pada kondisi eksternal pasar dan persepsi dan kepercayaan nasabah terhadap produk itu sendiri.

Di lain sisi, risiko pembiayaan yang muncul akibat ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya juga menjadi tantangan bagi pihak bank. Penelitian oleh Khoerunnisa dan Susilo (2026), di BSI KCP Magelang Muntitan mengidentifikasi bahwa kondisi ini dipicu oleh penurunan pendapatan, beban keuangan lain, maupun keadaan darurat yang tidak terduga. Temuan ini diperkuat oleh penelitian Khayriya dan Wigati (2024), di BSI KCP Waru Juanda yang menegaskan bahwa mitigasi risiko gagal bayar dapat dilakukan melalui BI *Checking* dan seleksi target pasar yang tepat sasaran, sementara penelitian Rofiah et al. (2026), di BSI KFF Jember Politeknik Negeri melengkapinya dengan menambahkan risiko operasional sebagai risiko yang turut mempengaruhi kualitas pembiayaan, sehingga ketiga jenis risiko tersebut perlu dikelola secara menyeluruh.

Penelitian Rahman et al. (2022), di BSM KCP Bogor Jalan Baru menegaskan bahwa penerapan tahapan tersebut harus sesuai dengan POJK Nomor 65/POJK.03/2016 dengan analisis 5C sebagai instrumen utama dalam identifikasi risiko kredit, sedangkan penelitian Rofiah et al. (2026), di BSI KFF Jember Politeknik Negeri menambahkan penetapan rasio *Loan to Value* (LTV) dan edukasi nasabah sebagai langkah mitigasi yang harus dilakukan juga. Seluruh temuan

tersebut mengarah pada satu kesimpulan bahwa penerapan manajemen risiko yang sistematis dan terstruktur dapat menjaga stabilitas dan keamanan pembiayaan cicil emas di perbankan syariah.

Meskipun penelitian-penelitian tersebut telah memberikan kontribusi dalam aspek manajemen risiko pembiayaan cicil emas, terdapat celah penelitian yang belum terjawab secara memadai. Saat ini masih belum ada penelitian yang secara spesifik mengkaji strategi dari perspektif Bank BSN KC Yogyakarta yang memiliki karakteristik nasabah dengan profil pendapatan nasabah yang beragam, sehingga pola risiko yang muncul tentu berbeda dengan tempat lain yang sudah diteliti sebelumnya. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengisi celah tersebut dengan menganalisis secara mendalam mengenai strategi mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan cicil emas di Bank BSN KC Yogyakarta. Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan temuan dan kontribusi baru berupa gambaran strategi mitigasi yang lebih kontekstual yang sesuai dengan kondisi lapangan sesungguhnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Nasional Kantor Cabang Yogyakarta selama enam bulan terhitung sejak tanggal 22 September 2025-13 Maret 2026. Tempat pelaksanaan penelitian beralamatkan di di Jl. Faridan Muridan Noto No. 10, Kotabaru, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta 55224, serta *website* resmi <https://bankbsn.co.id/>.

3.2 Desain Penelitian

Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif deskriptif. Data yang disajikan dalam kalimat atau kategori yang mudah dipahami merupakan ciri khas penelitian kualitatif (Ramdhan, 2021). Penelitian yang menghasilkan data deskriptif mengenai tulisan, ucapan, dan perilaku yang dapat diamati dari subjek yang diteliti disebut sebagai penelitian kualitatif. Analisis yang digunakan dalam pendekatan kualitatif deskriptif biasanya berfokus pada proses, dengan lebih menekankan pada makna yang dihasilkan darinya (Nurhayati et al., 2024). Agar penelitian tetap berfokus pada realitas di lapangan, landasan teoritis berfungsi sebagai panduan dalam penelitian. Tujuan dari penelitian kualitatif deskriptif antara lain menyajikan data tentang peristiwa terkini secara terstruktur, logis, akurat, dan realistis (Nurhayati et al., 2024). Dengan pendekatan ini, memungkinkan perolehan informasi yang komprehensif terkait analisis strategi mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan cicilan emas di BSN KC Yogyakarta.

3.3 Sumber data dan Sampel Penelitian

Sumber data tergolong dalam dua jenis, yaitu :

1. Data Primer

Data primer adalah informasi yang diambil langsung dari sumber yang spesifik dan berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti, seperti pengamatan atau observasi, wawancara dengan pihak terkait (Sulung &

Muspawi, 2024). Pada penelitian ini, pengambilan sampel dijalankan dengan wawancara secara mendalam. Sampel tersebut berguna sebagai bahan data penelitian yang berasal dari *Financing Service*, *Consumer Financing Analyst*, dan *Financing Sales Officer*.

2. Data Sekunder

Menurut Bungin (2007), data sekunder merupakan informasi yang tidak dikumpulkan secara langsung oleh peneliti, namun mendukung sumber-sumber primer yang dianggap relevan, atau merupakan informasi tambahan. Penelitian ini memakai data sekunder dari berbagai dokumen, serta pendekatan pengumpulan datanya berupa sumber-sumber tertulis seperti jurnal ilmiah, buku, publikasi, dan berkas perusahaan yang tidak dipublikasi yang berhubungan dengan kajian strategi mitigasi risiko pembiayaan pada produk cicil emas.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan tiga instrumen pengambilan data, yaitu :

1. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan antara dua pihak untuk bertukar informasi serta gagasan melalui proses tanya jawab. Informasi yang disampaikan oleh informan akan dicatat atau direkam oleh peneliti. Wawancara dapat dijalankan dengan tatap muka antara peneliti dengan informan atau melalui sarana komunikasi lainnya. Hasil wawancara tersebut dapat dirangkum menjadi kesimpulan atau wawasan mengenai suatu topik tertentu (Rahardjo, 2011).

Untuk mengumpulkan data ini, penulis menjalankan wawancara langsung dengan pihak yang bertugas dalam program pembiayaan BSN Cicil Emas yaitu pihak *Financing Service*, *Consumer Financing Analyst*, dan *Financing Sales Officer* Bank BSN KC Yogyakarta. Wawancara yang peneliti lakukan selama penelitian bersifat terbuka dan terstruktur, dengan peneliti mengajukan beberapa pertanyaan ke beberapa pihak yang bersangkutan, baik secara lisan ataupun mendengarkan langsung keterangan atau informasi terkait masalah penelitian.

Tabel 3. 1 Topik Wawancara

Kategori responden	Jumlah	Topik pertanyaan
- Financing Service	1	• Apa pengertian produk pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta? • Siapa saja kategori nasabah cicil emas di BSN KC Yogyakarta? • Apa saja syarat/kriteria yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan cicil emas? • Akad apa yang digunakan dalam BSN cicil emas dan bagaimana implementasinya dalam praktik pembiayaan? • Bagaimana alur/mechanisme dan prosedur pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta? • Bagaimana ketentuan cicil emas di BSN? (seperti uang muka, jangka waktu, dp, dll) • Adakah ilustrasi pembiayaan cicil emas untuk saat ini? • Bagaimana penerapan analisis kelayakan nasabah (misalnya prinsip 5C) sebagai bagian dari mitigasi risiko untuk mencegah adanya kegagalan atau kerugian dalam pembiayaan cicil emas? • Apa saja risiko utama yang berpotensi menimbulkan kerugian dan strategi apa saja yang diterapkan untuk bank memitigasi risiko kerugian pada pembiayaan cicil emas di BSN? • Bagaimana dampak fluktuasi harga emas terhadap risiko pembiayaan di BSN? • Bagaimana prosedur penanganan apabila terjadi keterlambatan pembiayaan bermasalah dalam produk cicil emas? • Bagaimana mekanisme pengawasan dan monitoring pembiayaan cicil emas selama masa angsuran untuk meminimalkan risiko?
- Consumer Financing Analyst	2	
- Financing Sales Officer	1	
Total	4	

Sumber: Diolah oleh penulis (2026)

2. Observasi

Menurut Rahardjo (2011), observasi merupakan pengumpulan data yang melibatkan pengamatan dan pencatatan berbagai kejadian atau peristiwa

secara terstruktur. Para peneliti mengunjungi lokasi penelitian untuk melihat dan mengalami secara langsung apa yang sedang terjadi. Tujuan dari prosedur observasi ini adalah mendapatkan gambaran yang jelas mengenai situasi yang diteliti, membantu menjawab pertanyaan penelitian, memahami masalah yang ada, serta melakukan evaluasi dengan menganalisis ciri-ciri tertentu dan umpan balik berdasarkan pengamatan yang dilakukan. Dalam penelitian ini, observasi dilaksanakan langsung di BSN Kantor Cabang Yogyakarta untuk mengetahui bagaimana penerapan mitigasi cicil emas untuk mengurangi risiko kerugian pada produk BSN Cicil Emas di BSN Kantor Cabang Yogyakarta.

3. Dokumentasi

Dilakukan dengan mengumpulkan beragam jenis informasi, fakta, dan data. Maka, pengumpulan data dapat dijalankan dengan mengelompokkan dan menganalisis sumber-sumber tertulis yang berhubungan dengan topik penelitian, baik itu dari dokumen, buku, jurnal ilmiah, situs web, ataupun sumber lain (Rahardjo, 2011).

3.5 Teknik Keabsahan Data

Triangulasi adalah teknik untuk menguji validitas data dengan menggunakan sumber lain, termasuk penggunaan sumber data, metode pengumpulan data, serta perspektif yang berbeda untuk menguji informasi tersebut (Sugiyono, 2013). Dengan demikian, triangulasi memungkinkan peneliti untuk menguji temuan mereka dan membandingkannya dengan sumber, metode, atau teori (Husnullail et al., 2024).

Hasil penelitian ini dapat mencerminkan realitas di lapangan, karena penelitian ini menggabungkan wawancara mendalam dengan staf di Kantor Cabang Bank BSN Yogyakarta, pengamatan langsung terhadap proses pembiayaan produk cicilan emas, serta pemeriksaan dokumen-dokumen yang relevan. Selain itu, triangulasi memungkinkan peneliti mengidentifikasi pola hubungan yang mungkin tidak terlihat apabila mengandalkan satu pendekatan pengumpulan data. Maka, keabsahan data pada penelitian ini dapat divalidasi. Hasil penelitian ini diperkirakan

akan berkontribusi terhadap pengetahuan mengenai strategi mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan cicilan emas di Kantor Cabang Bank BSN Yogyakarta.

3.6 Teknik Analisis Data

Menurut (Husnullail et al., 2024), terdapat tiga proses yang dilakukan bersamaan, yaitu reduksi dan penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi. Hal ini berkaitan dengan fakta bahwa data dalam penelitian kualitatif disajikan dalam bentuk kata-kata dan umumnya disusun menjadi komposisi yang lebih kompleks. Dalam analisis data, terdapat tiga komponen utama, yaitu (Jogiyanto, 2018) :

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan proses merangkum, memilih, memfokuskan, serta meringkas data untuk mengungkap tema dan pola yang timbul. Prosedur ini menyempurnakan data, menjadikannya lebih ringkas dan terfokus pada masalah utama, sehingga membantu peneliti untuk lebih memahami topik penelitian dan mengumpulkan lebih banyak data selanjutnya.

2. Sajian Data (*Data Display*)

Pada penelitian kualitatif, data ditampilkan dalam berbagai bentuk, seperti uraian, diagram, maupun hubungan antar kategori. Bentuk yang paling sering digunakan adalah narasi dalam bentuk teks terperinci. Penyajian data tersebut memudahkan dalam memahami fenomena yang terjadi, serta membantu merumuskan langkah-langkah lanjutan berdasarkan wawasan yang diperoleh.

3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing*)

Pada tahap ini, hasil akhir penelitian ditentukan dan dirangkum untuk menganalisis keabsahan data serta dikembangkan menjadi interpretasi. Dalam hal ini, peneliti akan mengidentifikasi temuan-temuan penting mengenai strategi mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan cicil emas di BSN Kantor Cabang Yogyakarta.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Bank BSN

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Bank Syariah Nasional (BSN) adalah entitas perbankan syariah yang dibentuk sebagai bagian dari upaya memperkuat ekosistem keuangan syariah di Indonesia. Bank ini lahir dari proses *spin off* UUS milik PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. (BTN) dimana BSN yang sebelumnya bernama PT Bank Victoria Syariah terlebih dahulu diakuisisi oleh BTN pada Juni 2025. BSN dibentuk bertujuan untuk menjadi bank umum syariah terbesar kedua di Indonesia sesuai dengan prinsip syariah. Pada 18 November 2025 BSN resmi melakukan *spin off* dan menjadi entitas mandiri.

Berdasarkan Pasal 68 ayat (1) Undang-Undang Perbankan Syariah, Pasal 59 Peraturan OJK Nomor 12 Tahun 2023 menetapkan bahwa Bank Umum Konvensional (BUK) yang memiliki UUS dengan aset sebesar 50% dari jumlah aset induknya dan/atau aset UUS minimal Rp50 triliun wajib melakukan pemisahan UUS-nya. Batas waktu pengajuan permohonan izin atau perolehan persetujuan adalah selambat-lambatnya 2 tahun setelah batas waktu penyampaian laporan keuangan triwulanan, sesuai dengan peraturan OJK mengenai transparansi dan publikasi laporan untuk BUK dan UUS. Berdasarkan laporan keuangan triwulanan Q4 2023, BTN Syariah memiliki total aset sebesar Rp 54,3 triliun, sehingga memenuhi standar pemisahan sebagaimana dimaksud di atas.

Pemisahan BTN Syariah dengan mengalihkan hak dan kewajiban BTN Syariah kepada BSN merupakan langkah strategis dalam memperkuat peran BTN dalam ekosistem perbankan nasional. Langkah ini membawa sejumlah dampak positif yang signifikan, baik bagi BTN, nasabah, industri perbankan syariah, maupun perekonomian nasional secara keseluruhan. Bank ini resmi beroperasi penuh sebagai BUS pada 22 Desember 2025.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Mitra utama keuangan keluarga yang berkah dan amanah

b. Misi

- a. Menjadi mitra utama dalam pembiayaan perumahan & layanan syariah inklusif di Indonesia.
- b. Memberikan *customer experience* terbaik melalui layanan digital dan finansial yang komprehensif.
- c. Meningkatkan *shareholder value* dengan pertumbuhan profitabilitas yang berkelanjutan sesuai dengan prinsi syariah.
- d. Membangun budaya kerja yang unggul dengan landasan nilai-nilai syariah.
- e. Menerapkan praktik tata kelola perusahaan yang baik dan inovasi bisnis berkelanjutan untuk kesejahteraan masyarakat dan kelestarian lingkungan.

4.1.3 Logo Perusahaan



Gambar 4. 1 Logo Bank Syariah Nasional

Sumber : <https://bankbsn.co.id>

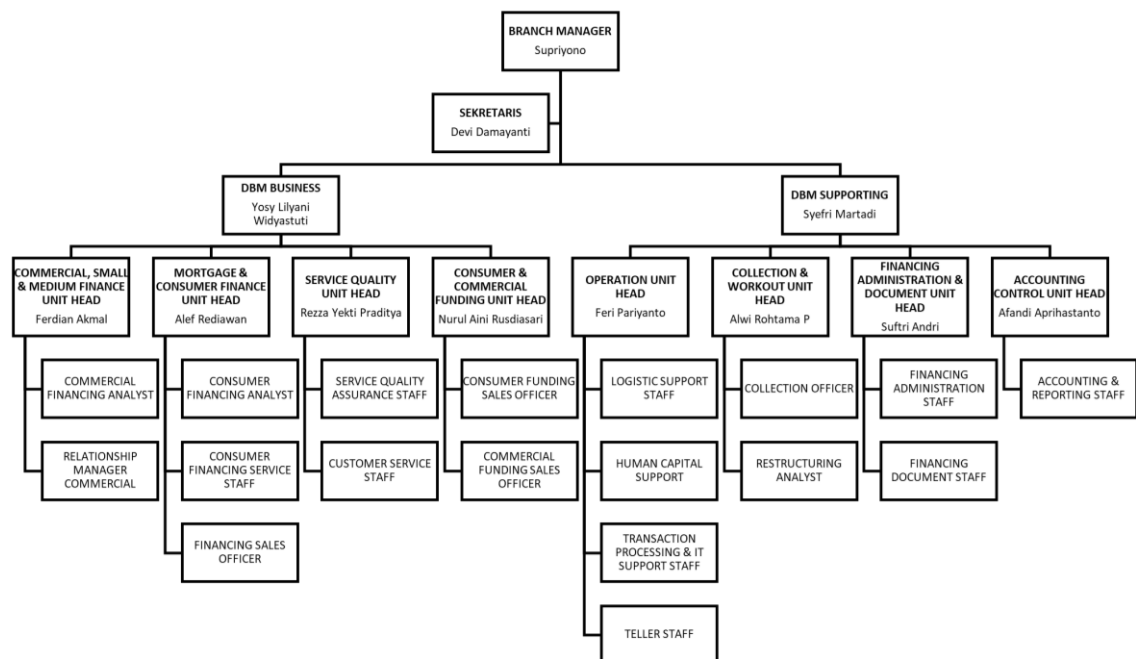
Logo dari Bank BSN memiliki makna sebagai berikut :

1. Logo "bsn" dengan huruf kecil adalah simbol dari lembaga keuangan yang inklusif, dekat dengan nasabah dan selalu memahami kebutuhan

serta harapan nasabah. Pada logo tersebut merepresentasikan sikap *humble* (rendah hati) dan ramah.

2. Bintang tersebut mewakili 5 (lima) makna kemakmuran bank yaitu Keadilan, Keberkahan, Keberagaman, Keberlanjutan, dan Kemajuan (Inovasi). Selain itu, bentuk bintang juga mewakili sifat profesionalisme dan integritas dari Bank BSN dalam mematuhi prinsip-prinsip syariah.
3. Warna dan desain mengadopsi desain korporat BTN yang berani dan dinamis, mencerminkan modernisasi dan relevansi dengan perkembangan zaman. Warna hijau dominan ini melambangkan pertumbuhan, keberkahan, dan identitas syariah.

4.1.4 Struktur Organisasi Tata Kelola



Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Bank BSN

Sumber : Wawancara Personal, 2025

Tiap-tiap jabatan tersebut di atas memiliki tugas yang berbeda, yakni:

1. *Branch Manager* (Kepala Cabang)

Branch Manager mempunyai fungsi utama sebagai penanggung jawab keseluruhan operasional dan kinerja cabang, dengan tugas:

- a. Mengembangkan bisnis cabang melalui pengelolaan hubungan dengan nasabah, penyusunan rencana bisnis, serta pengarahan kegiatan promosi dan pemasaran.
 - b. Menyusun perencanaan dan kebijakan cabang berdasarkan arahan kantor pusat, merancang dan menentukan strategi kinerja setiap unit, serta merencanakan kebutuhan SDM.
 - c. Melakukan pengawasan operasional serta memberikan persetujuan terhadap transaksi bisnis tertentu, sekaligus memotivasi dan membina kinerja karyawan.
2. Sekretaris bertanggungjawab atas kegiatan administratif dan kesekretariatan guna mendukung kelancaran tugas Kepala Cabang.
3. *Deputy Branch Manager Bussines* merupakan pejabat yang berada di bawah *Branch Manager* dan bertanggung jawab memimpin serta mengoordinasikan pelaksanaan kegiatan operasional harian sesuai bidang bisnis mereka.
4. *Commercial, Small & Medium Finance Unit* melakukan penyediaan layanan pembiayaan dan perbankan yang secara terkhusus melayani bisnis komersil, serta usaha kecil menengah.
5. *Mortgage & Consumer Finance Unit* yang bertanggung jawab dalam menyusun serta mengajukan rencana kerja yang berkaitan dengan realisasi (tercapai atau tidaknya) target penghimpunan dana serta penyaluran pembiayaan pada konsumen.
6. *Service Quality Unit* bertugas dan tanggung jawab dalam memastikan mutu pelayanan kepada nasabah tetap optimal melalui pengawasan dan peningkatan standar layanan perbankan.

7. *Consumer & Commercial Funding Unit* berperan dalam menyusun serta menjalankan strategi pemasaran dan penjualan agar target penghimpunan dana dan segmentasi konsumen dapat terealisasi.
8. *Deputy Branch Manager Supporting*
Deputy Branch Manager Supporting bertanggung jawab dalam mendukung operasional cabang, yang meliputi:
 - a. Merumuskan kebijakan serta strategi dalam pengelolaan SDM
 - b. Menyusun kebijakan serta strategi terkait pengelolaan operasional perbankan
 - c. Melakukan evaluasi terkait penempatan SDM agar tenaga kerja yang tercipta memiliki sifat yang kompeten, efektif, dan produktif.
9. *Operation Unit* melakukan monitoring dan pemantauan pada setiap kegiatan transaksi yang berjalan. Selain itu, jabatan ini juga bertanggung jawab untuk mengelola operasional harian kantor cabang.
10. *Collection & Workout Unit*
Collection & Workout Unit mempunyai tugas dan tanggung jawab berikut:
 - a. Menjalankan tindakan penanganan dan penyelamatan pembiayaan bermasalah melalui langkah-langkah hukum, bermula dari proses pemberkasan sampai pelaksanaan lelang agunan
 - b. Memastikan setiap tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah dilaksanakan sesuai dengan kebijakan internal bank serta ketentuan hukum
 - c. Menyusun dan menyampaikan surat konfirmasi maupun surat tagihan, serta menagih dan memantau pembayaran debitur kolektif
 - d. Melakukan pengelolaan administrasi dan monitoring data kredit kolektif, termasuk pemeriksaan hasil pencatatan (*posting*) transaksi yang dikerjakan oleh *teller* atau *back office*;
 - e. Menjalin koordinasi dengan kepala seksi atau unit kerja terkait serta membina kolektor dan debitur kolektif guna mendukung kelancaran proses penagihan.

11. *Financing Administration & Document Unit Head* melakukan pengelolaan dokumen dan administrasi biaya sesuai dengan ketentuan dan regulasi syariah.

12. *Accounting Control Unit*

Accounting Control Unit mempunyai tugas dan tanggung jawab berikut:

- a. Merancang dan memaparkan laporan keuangan yang disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku untuk pihak eksternal
- b. Melakukan monitoring, analisis, dan evaluasi laporan keuangan berdasar pada kepentingan internal dan eksternal, termasuk kinerja kantor cabang
- c. Menjamin akurasi dan kredibilitas data keuangan, serta melakukan pengecekan pada alur transaksi operasional bank dengan acuan prosedur dan peraturan yang berlaku
- d. Melakukan koordinasi lanjutan atas hasil pengecekan atau audit, baik dilaksanakan oleh pihak internal maupun eksternal.
- e. Melaksanakan proses BI *checking* terhadap data calon debitur sebagai bagian dari analisis kelayakan pemberian kredit.

4.1.5 Kegiatan Umum Organisasi

1. Produk Pendanaan (*Funding*) Bank BSN

Produk pendanaan ialah akomodasi yang disediakan untuk menyimpan dana nasabah dengan berbagai tujuan. Produk ini dilakukan berdasarkan akad syariah seperti Wadi'ah (titipan) atau Mudharabah (bagi hasil).

a. BSN Tabungan Berkah (Wadiah)

BSN Tabungan Berkah adalah produk simpanan dana dengan akad Wadi'ah Yad Dhamanah (titipan) yang memiliki konsep berupa titipan dari suatu pihak kepada pihak lainnya, individu atau lembaga, yang harus diamankan dan diberikan kembali ketika pemilik menghendaki. Pada produk ini, bank tidak memberikan tawaran bagi hasil, tetapi membagikan bonus yang profitabel serta dapat bersaing dibandingkan produk-produk bank lain. Bonus yang diberikan tidak dapat disepakati di awal.

b. BSN Tabungan Berkah Mudharabah

BSN Tabungan Berkah merupakan produk simpanan dana berakad Mudharabah yang memberikan kebebasan nasabah untuk berinvestasi dengan keuntungan berupa bagi hasil yang menjanjikan. Produk ini juga memberikan kemudahan dalam menunjang aktivitas transaksi keuangan lainnya.

c. BSN Tabungan Emas

BSN Tabungan Emas didefinisikan sebagai produk simpanan dana berakad Mudharabah yang mempermudah nasabah dalam berinvestasi dalam bentuk pembelian emas serta memberikan bagi hasil yang profitabel bagi nasabah.

d. BSN Tabungan Haji dan Umrah

BSN Tabungan Haji dan Umrah adalah produk simpanan dana untuk melakukan perencanaan ibadah haji dan umrah yang didasari oleh prinsip syariah dengan akad Mudharabah.

e. BSN Tabungan Qurban

BSN Tabungan Qurban adalah tabungan berencana untuk membeli dan menyalurkan hewan kurban berdasarkan akad Mudharabah dan memberikan bagi hasil yang profitabel.

f. BSN Tabungan Simpanan Pelajar

Bentuk tabungan berupa simpanan dana khusus untuk pelajar berdasarkan akad Wadi'ah (titipan). Produk ini menjadi media bagi anak untuk memiliki budaya menabung sejak dini. Tabungan ini secara khusus diberikan pada kalangan siswa PAUD hingga SMA maupun Madrasah (MI, MTs, MA) atau sederajat.

g. BSN Tabunganku

BSN Tabunganku merupakan produk tabungan yang secara serentak diterbitkan oleh bank-bank di Indonesia. Perilisan produk ini diperuntukkan sebagai upaya peningkatan gaya hidup menabung serta memperbaiki kesejahteraan masyarakat. Perbedaan jenis tabungan ini dengan yang lain adalah pada jenisnya, yakni tabungan khusus perorangan, serta syarat-syaratnya yang mudah dan ringan.

h. BSN Deposito Berkah

BSN Deposito adalah produk investasi atau simpanan berjangka yang dimiliki oleh lembaga atau perorangan dengan sistem bagi hasil yang kompetitif guna mencapai kebebasan dalam pemenuhan kebutuhan di masa mendatang. BSN Deposito Berkah menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah (investasi), yakni berupa kesepakatan kerja sama oleh dua pihak yang membagi hasil untung dan rugi berdasarkan nisbah hasil kesepakatan berdua. Deposito jenis ini akan dapat diperpanjang otomatis pada tanggal tertentu setiap jatuh tempo berdasar pada permintaan deposan. Jangka waktu yang ditawarkan adalah 1, 3, 6, 12, 18, 24 bulan atau fleksibel disesuaikan dengan kebutuhan.

i. BSN Deposito On Call

BSN Deposito On Call merupakan produk investasi berjangka dengan jangka waktu 1-28 hari. Produk ini dikelola berdasarkan akad Mudharabah Mutlaqah (investasi). Perusahaan dapat memperoleh untung yang maksimal pada rentang waktu yang tertulis dalam kesepakatan.

j. BSN Giro Berkah (Mudharabah)

BSN Giro Berkah adalah simpanan dengan sistem bagi hasil yang kompetitif bagi lembaga atau perseorangan dengan aktivitas bisnis tinggi yang menggunakan akad mudharabah mutlaqah. Produk ini didasari oleh kerja sama antar dua belah pihak dengan membagi segala hasil yang didapat, keuntungan atau kerugian, sesuai dengan nisbah pada kesepakatan.

k. BSN Giro Berkah (Wadiah)

BSN Giro Berkah merupakan simpanan dana guna memperoleh kemudahan transaksi usaha dengan akad Wadiah Yad Dhamanah (titipan). Produk ini berbentuk titipan dari pihak satu ke lainnya, individu atau lembaga, yang kemudian diamankan dan diserahkan kembali ketika pemilik menghendaki.

2. Produk-produk Pembiayaan (*Financing*) Bank BSN

a. Pembiayaan Konsumer

Pembiayaan konsumer merupakan fasilitas bentuk sistem pembiayaan oleh bank kepada individu atau rumah tangga untuk memenuhi berbagai kebutuhan konsumtif mereka.

1) BSN KPR Sejahtera

BSN KPR Sejahtera didefinisikan sebagai pembiayaan yang menggunakan akad Murabahah dan ditujukan kepada nasabah perorangan yang termasuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) non Peserta Tapera pekerjaan formal (*fixed income*) dan pekerjaan informal (*non-fixed income*) dalam rangka kepemilikan rumah.

2) BSN KPR Tapera

BSN KPR Tapera merupakan pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi kerja sama dengan BP Tapera Syariah dalam rangka kepemilikan rumah untuk peserta Tapera yaitu Aparatur Sipil Negara (ASN), dengan menggunakan akad Murabahah (jual dan beli).

3) BSN KBR Tapera

BSN KBR Tapera adalah jenis pemberian biaya yang diberikan kepada peserta Tapera dengan syarat belum memiliki rumah, tetapi berencana membangun rumah di atas kavling matang.

4) BSN KKR Tapera

BSN KKR Tapera merupakan pembiayaan yang diperuntukkan untuk peserta Tapera. Peserta ini terkhusus pada mereka yang hendak melakukan renovasi rumah pertama. Renovasi ini termasuk perbaikan pada jenis bahan penutup atap, lantai, serta dinding bangunan, perbaikan guna memenuhi standar kecukupan sarana dan prasarana pencahayaan, serta perluasan ruang gerak minimum per orang.

5) BSN Pemilikan Rumah

BSN Pemilikan Rumah adalah pembiayaan kepada nasabah untuk pembelian rumah tapak, toko, perkantoran, rumah susun/apartemen dan/atau berikutan tanah serta jenis properti kondisi baru maupun bekas

dengan akad Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah (MMQ), dan Istishna.

6) BSN Refinancing Rumah

BSN Refinancing Rumah adalah fasilitas pembiayaan properti, dengan kondisi bangunan *ready stocks* dalam rangka pembiayaan ulang/refinancing. Akad yang digunakan merupakan akad musyarakah mutanaqisah (MMQ).

7) BSN Bangun Rumah

Bentuk pemberian biaya kepada nasabah perorangan dalam rangka mewujudkan pembangunan atau merenovasi bangunan tempat tinggal layak huni sesuai dengan prinsip syariah. Akad untuk pembiayaan ini adalah Murabahah (jual dan beli).

8) BSN Multimanfaat (Barang)

BSN Multimanfaat Barang yaitu bentuk akomodasi pembiayaan yang menggunakan akad murabahah atau jual beli untuk keperluan berbagai jenis barang konsumtif atau *refinancing* baik elektronik, *furniture* dan barang halal lainnya atas barang yang telah dimiliki sesuai dengan prinsip syariah.

9) BSN Multimanfaat (Jasa)

BSN Multimanfaat Jasa adalah pembiayaan dapat dipergunakan sebagai dana guna memenuhi kebutuhan layanan jasa pendidikan, ibadah haji dan umrah, wisata dan pernikahan. Akad yang digunakan adalah Kafalah Bil Ujroh.

10) BSN Kendaraan Bermotor

Pemberian biaya untuk nasabah perorangan dengan akad Murabahah (jual dan beli). Produk ini dikhususkan kepada nasabah dengan kepemilikan kendaraan bermotor atas nama pribadi.

11) BSN Gadai Emas

Pembiayaan ke nasabah untuk memenuhi kebutuhan dana untuk keperluan darurat nasabah yang didasari pada akad kesepakatan serta surat gadai sebagai bentuk pemberian marhun (barang jaminan) guna

menjadi garansi kembali bagi murtahin (bank) terkait hutang yang dimiliki nasabah, baik seluruh atau sebagian saja. Akad yang digunakan adalah Qardh (gadai).

12) BSN Cicil Emas

Pembiayaan pada nasabah perorangan berkaitan dengan kepemilikan emas batangan atau lantakan dengan sertifikat resmi. Produk ini dilaksanakan dengan akad Murabahah (jual beli).

b. Pembiayaan Komersial Bank BSN

Pembiayaan komersial merupakan fasilitas pinjaman atau pembiayaan yang diturunkan dari lembaga keuangan, seperti bank, kepada entitas bisnis atau badan usaha, bukan kepada individu.

1) BSN Modal Kerja

BSN Modal Kerja memberikan fasilitas pembiayaan syariah berakad mudharabah atau musyarakah. Akad ini dilakukan untuk kegiatan kerjasama yang didasari prinsip Islam agar dapat memberikan pembiayaan modal kerja (*operational expenditure*). Produk ini memiliki jenis pembiayaan yang cukup mudah dengan rentang waktu 3 (tiga) tahun.

2) BSN Investasi

BSI Investasi merupakan produk pembiayaan syariah yang menggunakan akad murabahah, musyarakah, atau istishna untuk mendukung pembelian maupun pengadaan aset investasi (*capital expenditure*), serta *refinancing* aset yang dimiliki dengan tenor pembiayaan jangka panjang yang disesuaikan dengan umur ekonomis aset atau paling lama hingga 15 (lima belas) tahun.

3) BSN Yasa Griya

BSN Yasa Griya merupakan jenis pembiayaan yang memfasilitasi pemenuhan kebutuhan dana nasabah dengan dasar berupa kerja sama antar Bank. Hal ini dilakukan guna melangsungkan usaha produktif berupa proyek perumahan dengan dasar pembangunan sesuai prinsip syariah.

4) BSN Pemilikan Lahan

BSN Pemilikan Lahan adalah fasilitas pengadaan lahan untuk mewujudkan Pembangunan rumah sederhana yang pembangunannya menggunakan fasilitas BSN Yasa Griya dan dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah.

5) BSN IMBT

BSN IMBT merupakan fasilitas pembiayaan terkhusus pada pengadaan Barang Modal atau *Refinancing Asset* nasabah. Produk ini didasari pada prinsip sewa beli antara pemilik objek IMBT (Bank/Lessor) dengan penyewa (Nasabah/Lesse). Proses akan berakhir ketika opsi pemindahan kepemilikan objek tersebut dilakukan secara hibah atau jual beli.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Deskripsi Umum Cicil Emas Bank BSN

BSN Cicil Emas sebagai salah satu produk pembiayaan dari Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta untuk memfasilitasi masyarakat dalam mempunyai emas batangan atau emas lantakan melalui mekanisme pembayaran secara bertahap. Produk ini ditujukan kepada nasabah yang minat berinvestasi emas namun belum mampu melakukan pembelian secara tunai. Melalui skema pembiayaan tersebut, bank menyediakan dana untuk pembelian emas yang kemudian dibayar kembali oleh nasabah dalam bentuk cicilan sesuai jangka waktu yang telah disepakati bersama (Kharisma & Indarta, 2025). Mekanisme transaksi produk cicil emas di BSN menggunakan prinsip syariah dengan akad murabahah, yaitu akad jual beli yang menetapkan margin keuntungan bank secara transparan sejak awal kesepakatan (Syauqoti, 2018).

Hasil pengamatan selama kegiatan penelitian menunjukkan bahwa produk cicil emas menjadi produk yang cukup diminati oleh nasabah sejak Bank BSN *spin off*. Hal ini dibuktikan dengan penjelasan salah satu *staff* BSN yang menyatakan bahwa:

“Nasabah cicil emas di BSN sekarang ada sekitar 50-an, karena produknya di kita masih baru, baru *launching*-nya kemarin akhir tahun” (Personal Communication, 2026).

Meskipun saat ini jumlah baru sekitar 50 nasabah sejak peluncuran, capaian ini diakui oleh manajemen BSN sebagai titik awal yang positif untuk produk cicil emas yang masih berusia kurang dari 6 bulan sejak peluncuran akhir tahun kemarin. Hal ini juga terbukti bahwa di seluruh kantor BSN di Indonesia kurang lebih dalam waktu satu bulan terhitung sejak tanggal 22 Desember 2025 hingga 30 Januari 2026 pembiayaan BSN Cicil Emas melonjak Rp 17miliar hingga menjadi Rp50 miliar dan mencapai angka hampir 400% dalam kurun waktu yang singkat (Bank Syariah Nasional, 2026).

Selain itu, juga terlihat dari kemudahan prosedur pengajuan serta fleksibilitas jangka waktu pembayaran menjadi faktor yang mendorong minat masyarakat terhadap produk ini. Nasabah dapat menentukan jangka waktu pembiayaan sesuai dengan kemampuan finansial sehingga angsuran yang dibayarkan tidak memberatkan kondisi ekonomi mereka (Gustina et al., 2025). Emas yang diperoleh melalui pembiayaan ini juga memiliki nilai investasi yang relatif stabil dibandingkan dengan instrumen investasi lainnya. Kondisi tersebut membuat produk cicil emas dipilih menjadi alternatif investasi jangka menengah maupun jangka panjang. Dengan demikian, keberadaan produk BSN Cicil Emas bermanfaat untuk nasabah dan mendukung peningkatan portofolio pembiayaan bank (Bank Syariah Nasional, 2026).

Implementasi produk BSN Cicil Emas juga menunjukkan adanya pengendalian penggunaan dana pembiayaan secara langsung oleh pihak bank. Dana pembiayaan tidak disalurkan kepada nasabah dalam bentuk tunai, melainkan langsung dialokasikan kepada pihak penyedia emas yang telah bekerja sama dengan bank yaitu dengan Galeri 24. Bank tidak menyimpan stok emas secara langsung, tetapi melakukan pembelian berdasarkan pesanan nasabah yang akan mengajukan cicil emas. Pencairan dana dilakukan melalui unit *Financing Administration* dan langsung ditransfer ke Galeri 24 sebagai mitra penyedia emas. Mekanisme ini

bertujuan untuk memastikan bahwa pembiayaan benar-benar digunakan sesuai dengan tujuan awal, yaitu pembelian emas. Sistem tersebut dilakukan guna mengurangi potensi penyimpangan penggunaan dana oleh nasabah selama proses pembiayaan berlangsung (Rosanty, 2026).

4.2.2 Prosedur Pembiayaan BSN Cicil Emas

Produk pembiayaan BSN Cicil Emas merupakan bentuk layanan yang dikembangkan oleh perbankan syariah guna memberikan alternatif kepemilikan emas batangan bagi masyarakat yang berminat. Layanan ini disusun untuk mempermudah nasabah memperoleh emas tanpa harus melakukan pembayaran tunai, melainkan melalui sistem angsuran dalam jangka waktu tertentu (Nasution, 2024). Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak BSN menjelaskan bahwa :

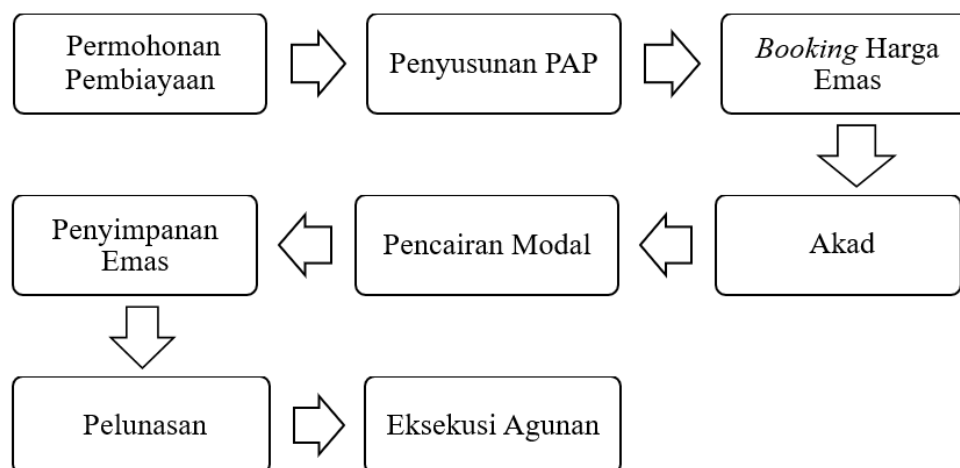
“Dilakukan akad wakalah dan murabahah, jual beli dengan skema nasabah membutuhkan emas kemudian bank akan membelikan emas terlebih dahulu kemudian dijual kepada nasabah dengan mematok atau menerapkan keuntungan margin yang telah disepakati” (Personal Communication, 2026).

Sebagaimana yang diungkapkan oleh *Financing Service* bahwa pelaksanaan pembiayaan BSN Cicil Emas menggunakan akad murabahah dan akad wakalah. Akad wakalah digunakan sebagai bentuk pendelegasian wewenang dari nasabah kepada bank untuk melakukan pembelian emas kepada pihak penyedia (Yudha, 2026). Setelah proses tersebut, akad murabahah diterapkan ketika bank menjual emas ke nasabah dengan harga yang disepakati bersama (Yudha, 2026).

Terdapat beberapa tahapan prosedur untuk mengajukan pembiayaan produk BSN Cicil Emas di Bank Syariah Nasional. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu *Financing Service* di Bank BSN Kantor Cabang Yogyakarta, dijelaskan bahwa :

“Dalam mekanisme pembiayaan cicil emas di BSN ini ada melalui beberapa tahapan yaitu permohonan pembiayaan, penyusunan PAP, *booking* harga emas, akad, pencairan modal, penyimpanan emas oleh pihak bank, pelunasan oleh nasabah, dan terakhir eksekusi agunan jika terjadi gagal bayar.” (Personal Communication, 2026)

Berikut ini merupakan tahapan prosedur pembiayaan pada produk BSN Cicil Emas di KC Yogyakarta (Yudha, 2026) :



Gambar 4. 3 Alur Pembiayaan Produk Cicil Emas BSN

Sumber : Wawancara Personal, 2026

1. Permohonan pembiayaan BSN Cicil Emas oleh nasabah
 - a. Nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan Cicil Emas terlebih dahulu datang ke kantor bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan, kemudian bertemu dengan petugas yang bersangkutan yaitu *Financing Service* untuk melakukan pengajuan permohonan pembiayaan BSN Cicil Emas dengan menyerahkan dokumen berikut:
 - 1) KTP
 - 2) NPWP
 - 3) Formulir Permohonan BSN Cicil Emas
 - 4) SLIK
 - 5) Dokumen penghasilan khusus pengajuan plafond diatas Rp150.000.000,-

Selain itu, nasabah juga diwajibkan memiliki atau membuka rekening pada bank BSN sebagai sarana transaksi pembayaran pembiayaan untuk ke depannya.

b. Petugas bank memberikan penjelasan secara rinci mengenai produk BSN Cicil Emas mulai dari persyaratan hingga konsekuensi tunggakan dari kepada nasabah. Informasi yang disampaikan meliputi:

- 1) Kelengkapan persyaratan administrasi yang harus dipenuhi nasabah
- 2) Jenis dan besaran biaya yang dikenakan nasabah untuk prosedur pembukaan rekening baru untuk pembiayaan
- 3) Pengecekan BI *Checking* untuk menilai karakter nasabah sebelum melakukan pembiayaan
- 4) Menjelaskan ketentuan uang muka atau DP yang harus dibayarkan nasabah
- 5) Prosedur pelunasan pembiayaan nasabah
- 6) Mekanisme penanganan apabila terjadi keterlambatan jika tidak mampu membayar atau gagal bayar angsuran yang sudah ditetapkan
- 7) Menjelaskan hak dan kewajiban nasabah selama masa pembiayaan berlangsung
- 8) Menjelaskan konsekuensi jika terjadi tunggakan atau gagal bayar angsuran

2. Penyusunan PAP (Penilaian Analisa Pembiayaan)

Dilakukan penyusunan PAP oleh pegawai *consumer financing analyst* untuk menilai kelayakan nasabah. Penilaian ini dilakukan dengan melihat kemampuan membayar nasabah melalui wawancara singkat ke nasabah terkait sumber penghasilannya dan kondisi keuangan secara umum. Selain itu dilakukan pemeriksaan riwayat pembiayaan nasabah melalui sistem BI *Checking* atau Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) OJK. Pemeriksaan ini bertujuan untuk mengetahui riwayat pembiayaan nasabah sebelumnya serta menilai tingkat kedisiplinan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran. Hasil analisis ini menjadi dasar bagi bank dalam menentukan apakah pemohon pembiayaan dapat disetujui dan dinilai layak atau tidak.

3. *Booking* harga emas

Booking atau pemesanan harga emas ini dilakukan oleh pihak bank ke *supplier* emas Galeri 24 untuk mengunci harga emas pada saat transaksi sesuai dengan

permintaan harga oleh nasabah. Hal ini dilakukan guna menghindari kenaikan harga sebelum proses akad berlangsung.

4. Melaksanakan akad pembiayaan dengan akad murabahah. Dalam melaksanakan akad ini, bank harus menerangkan secara transparan kepada nasabah terkait harga beli emas, margin bank, *supplier* emas yaitu Galeri 24, dan jadwal angsuran yang telah disepakati di akad.
5. Pencairan modal pembiayaan
 - 1) Nasabah bertanggung jawab dalam membayar biaya proses, administrasi, dan materai
 - 2) Hasil dari pencairan dilakukan melalui unit *Financing Administration* dan *Transaction Processing* kemudian dana pencairan akan langsung ditransferkan ke rekening pemasok emas yaitu Galeri 24
 - 3) Pihak Bank menyiapkan bukti pembayaran atas pembelian emas nasabah
6. Penyimpanan emas oleh bank

Emas yang telah dibeli oleh bank sesuai dengan pesanan nasabah kemudian disimpan oleh pihak bank ketika masa pembiayaan berlangsung. Penyimpanan ini merupakan bentuk pengamanan pembiayaan, karena emas tersebut juga berfungsi sebagai jaminan hingga nasabah menyelesaikan seluruh kewajiban angsurannya. Berdasarkan informasi yang diberikan oleh *Consumer Financing Analyst*, ia menjelaskan :

"Selama belum lunas, emas disimpan di brankas khusus di Bank BSN. Emas tersebut sudah dijamin asuransi kebongkaran. Jika terjadi hal tidak diinginkan, misalnya perbankan kebobolan, kami bisa klaim ke asuransi. Biaya asuransi kebongkaran sudah termasuk dalam angsuran nasabah (Personal Communication, 2026)."

Sebagaimana yang diungkapkan oleh *Consumer Financing Analyst* bahwa emas disimpan di tempat khusus yaitu pada brankas yang berada dalam pengawasan internal bank (Rosanty, 2026). Langkah ini bertujuan untuk meminimalkan risiko kehilangan atas kejadian yang tidak diinginkan. Hal ini diperkuat penelitian Fahmi et al. (2020), yang menyatakan bahwa pihak bank akan memesan emas sesuai dengan permintaan nasabah dan emas tersebut akan

disimpan di dalam brankas sekaligus akan menjadi jaminan dan akan dikembalikan ke nasabah jika telah selesai masa angsurannya atau nasabah telah melunasi seluruh kewajibannya.

7. Pelunasan pembiayaan

Sumber dana pelunasan pembiayaan harus dari nasabah itu sendiri dengan cara menyetorkan nominal sesuai pokok pembiayaan dengan *autodebet* dari rekening nasabah dan satu bulan margin berjalan setiap tanggal yang telah disepakati di awal akad. Apabila nasabah telah menyelesaikan seluruh kewajiban pembayaran angsuran, maka pembiayaan dinyatakan lunas. Bank akan menyerahkan emas yang menjadi objek pembiayaan kepada nasabah sebagai pemilik yang sah.

8. Eksekusi agunan

Eksekusi agunan ini terjadi saat nasabah tidak dapat membayarkan tagihannya pada saat jatuh tempo yang menyebabkan nasabah mengalami keterlambatan dan terjadi kredit macet. Apabila berdasarkan hasil *monitoring* nasabah belum bisa menyelesaikan kewajibannya ketika jatuh tempo, maka pihak bank akan menjalankan proses penagihan dan/atau restrukturisasi sesuai dengan prosedur internal Bank yang berlaku. Pihak *Financing Service*, menjelaskan bahwa :

“Saat terjadinya gagal bayar atau nasabah menunggak nantinya itu akan menjadi ranah dari pihak *Collection* atau CWO untuk penagihan. Untuk ini masih ada beberapa step yaitu KOL 1 sampai 5. Namun saat dilakukan akad pembiayaan, nasabah sudah menyetujui dan menandatangani untuk akta gadai untuk sewaktu waktu terjadinya gagal bayar maka akan dilakukan gadai pada emas yang menjadi agunan.” (Personal Communication, 2026)

Proses eksekusi agunan tersebut akan menjadi tugas dari unit *Collection & Workout Unit* untuk penagihan. Nasabah diberikan waktu terbatas yaitu maksimal 1 tahun sejak tanggal akad untuk melunasi nominal tunggaknya. Apabila nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya dan sudah melampaui batas waktu yang ditetapkan, maka pihak bank akan menjual jaminan atau agunannya berupa emas yang telah diikat dengan Akta Gadai untuk menutup sisa kewajiban pembiayaan (Yudha, 2026).

Pernyataan tersebut selaras dengan hasil penelitian Hatimah et al. (2026), yang menyatakan bahwa sebagai barang jaminan emas disimpan di bawah pengawasan pihak bank selama masa angsuran berlangsung, sehingga bank memiliki kendali atas aset tersebut sehingga akan memudahkan pemantauan serta eksekusi ketika terjadi pembiayaan yang bermasalah. Maka, bank telah menerapkan berbagai langkah mitigasi dalam mengurangi potensi kerugian, bahkan jika nilai jaminan tersebut turun akibat fluktuasi harga emas.

Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta memantau aktivitas pembayaran nasabah dengan menganalisis kolektabilitas nasabah dalam hal pembayaran pokok, bagi hasil, dan pembayaran margin. Analisis ini bertujuan untuk menetapkan tingkat kolektabilitas nasabah yang dapat dikelompokkan ke dalam beberapa tingkatan, antara lain :

Tabel 4. 1 Deskripsi Kolektabilitas Pembiayaan

Kolektabilitas	Jumlah Hari Menunggak	Kategori
Kol 1	0	Lancar
Kol 2	1-90	Dalam Perhatian Khusus
Kol 3	91-180	Kurang Lancar
Kol 4	181-270	Diragukan
Kol 5	>270	Macet

Sumber : Wawancara Personal, 2026

Status kolektabilitas mencerminkan kelancaran riwayat angsuran nasabah. Apabila terjadi keterlambatan pembayaran, maka secara otomatis hal tersebut menjadi pemicu bagi bank untuk segera menerbitkan dan mengirimkan Surat Peringatan (SP) kepada nasabah yang bersangkutan (Anggraini et al., 2025). Terdapat beberapa tahapan pengiriman Surat Peringatan (SP) sebelum dilakukannya eksekusi agunan, yaitu (Bank Syariah Nasional, 2025a):

- 1) SP I akan dikirimkan oleh pihak bank jika nasabah belum dapat membayarkan kewajiban tagihannya hingga 30 (tiga puluh) hari sesudah jatuh tempo.
- 2) SP II akan dikirimkan oleh pihak bank jika nasabah belum dapat membayarkan kewajiban tagihannya hingga 60 (enam puluh) hari sesudah jatuh tempo.

- 3) SP III akan dikirimkan oleh pihak bank jika nasabah belum bisa membayarkan kewajiban tagihannya hingga 90 (sembilan puluh) hari sesudah jatuh tempo.
- 4) Apabila nasabah belum dapat membayarkan kewajiban tagihannya hingga waktu yang tercantum dalam SP III, maka pihak bank akan mengambil tindakan eksekusi agunan sesuai dengan kesepakatan sejak awal saat akad cicil emas. Sebelumnya, ketika dilakukan akad pembiayaan nasabah sudah menyetujui dan menandatangani Akta Gadai untuk sewaktu-waktu terjadinya gagal bayar, maka akan dilakukan penjualan atau pelelangan pada emas yang menjadi agunan sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan prinsip syariah yang berlaku.

Terdapat beberapa kategori nasabah yang dapat melakukan pembiayaan Produk BSN Cicil Emas di Bank Syariah Nasional, *Consumer Financing Analyst* menyebutkan beberapa kategori nasabah cicil emas di BSN, ia menyatakan bahwa:

“Nasabah cicil emas di BSN kalau untuk yang umum berarti dia nasabah baru atau *New to Bank* atau NTB, bukan nasabah pembiayaan bukan juga nasabah dana dengan uang mukanya itu 20%. Lalu nasabah yang *existing* atau ETB, berarti nasabah dana ataupun nasabah pembiayaan, untuk nasabah dana sendiri kita minimal untuk nasabah prioritas, dengan uang mukanya itu minimal di 5%. Dan yang terakhir nasabah untuk karyawan BUMN atau karyawan yang *payroll*-nya lewat kita, ataupun untuk karyawan kita sendiri BSN, itu bisa dengan uang muka 0%.” (Personal Communication, 2026)

Berdasarkan dari pernyataan wawancara tersebut terdapat beberapa kategori nasabah yang memiliki kriteria dan syarat untuk bisa mengajukan cicil emas di Bank BSN, antara lain (Bank Syariah Nasional, 2025a) :

1. Nasabah *Payroll*

Kategori nasabah *Payroll* yaitu nasabah pegawai tetap dari bank BSN maupun BTN, serta Pegawai tetap dari perusahaan yang melakukan *Payroll* melalui BSN maupun BTN.

Adapun kriteria intansi Nasabah *Payroll* yaitu :

a. Tier 1

- *Payroll* BSN/BTN ASN, TNI, POLRI, BUMN, BUMD
- Masa *Payroll* sudah berjalan minimal 1 (satu) tahun
- Wajib dilakukan pemasangan potong gaji/SKPG pada sistem
- Memiliki *track record* dan riwayat yang baik saat bekerjasama dengan BTN dan/atau BSN

b. Tier 2

- Perusahaan Swasta berbadan usaha minimal PT, Yayasan, dll
- Masa *payroll* sudah berjalan minimal 1 (satu) tahun
- Perusahaan sudah beroperasi lebih dari 5 (lima) tahun
- Wajib dilakukan pemasangan potong gaji/SKPG pada sistem
- Memiliki *track record* dan riwayat yang baik saat bekerjasama dengan BTN dan/atau BSN.

2. Nasabah ETB (*Existing to Bank*)

Kategori Nasabah ETB yaitu nasabah yang sudah menjadi nasabah aktif dan memiliki rekening di BSN maupun BTN.

Kriteria dari Nasabah ETB antara lain :

- a. ETB minimal 2 (dua) tahun lancar dan dipastikan bahwa agunan tersebut tidak dioper alih atau dipindahkan kepada pihak lain.
- b. Nasabah Prioritas Funding
- c. Mitra Pareto, seperti Developer, Notaris, dll yang telah bekerja sama dengan BSN dan/atau BTN minimal 1 (satu) tahun
- d. Memiliki *track record* dan riwayat yang baik saat bekerjasama dengan BTN dan/atau BSN

3. Nasabah NTB (*New to Bank*)

Kategori nasabah NTB yaitu calon nasabah yang sebelumnya belum pernah memiliki hubungan dengan BSN atau nasabah yang baru pertama kali menjadi nasabah BSN. Kriteria dari nasabah NTB ini yaitu di peruntukan bagi umum diluar segmen Nasabah *Payroll* dan dan Nasabah ETB.

Terdapat beberapa syarat dan ketentuan produk BSN Cicil Emas secara umum yaitu antara lain :

1. Warga Negara Indonesia (WNI)
2. Mempunyai Kartu Tanda Penduduk (KTP)
3. Usia saat pengajuan minimal 21 tahun atau telah menikah
4. Ketika pembiayaan lunas usia tidak lebih dari 65 tahun
5. Masa kerja sebagai karyawan minimum 1 (satu) tahun
6. Tidak mempunyai kredit/pembiayaan lain yang bermasalah (SLIK OJK bersih/*clear*)
7. Menyampaikan NPWP Pribadi atau SPT Pasal 21

Syarat dan ketentuan produk BSN Cicil Emas yang disesuaikan dengan kategorinya, antara lain sebagai berikut :

1. Nasabah *Payroll*
 - a. Maksimal nilai pembiayaan yaitu sebesar Rp250.00.000,- per CIF (permohonan di atas itu wajib diajukan permohonan ijin prinsip ke PSB)
 - b. Jangka waktu pembiayaan yaitu 1 s/d 5 tahun
 - c. DP atau uang muka sebesar 0%
 - d. Wajib potong gaji atau pemasangan AFT (*Automatic Fund Transfer*)
2. Nasabah ETB (*Existing to Bank*)
 - a. Maksimal nilai pembiayaan yaitu sebesar Rp250.00.000,- per CIF (permohonan di atas itu wajib diajukan permohonan ijin prinsip ke PSB)
 - b. Jangka waktu pembiayaan yaitu 1 s/d 5 tahun
 - c. DP atau uang muka sebesar 5%
 - d. Wajib pemasangan AGF (*Automatic Grab Fund*)
3. Nasabah NTB (*New to Bank*)
 - a. Maksimal nilai pembiayaan yaitu sebesar Rp250.00.000,- per CIF (permohonan diatas itu wajib diajukan permohonan ijin prinsip ke PSB)
 - b. Jangka waktu pembiayaan yaitu 1 s/d 5 tahun
 - c. DP sebesar 20% serta melakukan 1x tagihan angsuran diawal

Terdapat simulasi angsuran BSN Cicil Emas sesuai kategorinya, antara lain :

1. Simulasi Nasabah *Payroll*

Tabel 4. 2 Simulasi Nasabah *Payroll*

Berat Emas (gr)	Harga Emas	DP 0%	Plafond	Jangka Waktu (bulan)				
				12	24	36	48	60
5	15,086,000	-	15,086,000	1,317,545	689,200	481,488	377,209	316,834
10	30,092,000	-	30,092,000	2,628,102	1,374,745	960,423	752,418	631,988
25	74,828,000	-	74,828,000	6,535,147	3,418,498	2,388,226	1,870,993	1,571,527
50	149,536,000	-	149,536,000	13,059,814	6,831,514	4,772,623	3,738,986	3,140,534
100	298,924,000	-	298,924,000	26,106,703	13,656,266	9,540,522	7,474,272	6,277,960

Sumber : Wawancara Personal, 2026

2. Simulasi Nasabah ETB (*Existing to Bank*)

Tabel 4. 3 Simulasi Nasabah ETB (*Existing to Bank*)

Berat Emas (gr)	Harga Emas	DP 5%	Plafond	Jangka Waktu (bulan)				
				12	24	36	48	60 bulan
5	15,086,000	754,300	14,331,700	1,253,328	654,740	459,087	360,057	300,992
10	30,092,000	1,504,600	28,587,400	2,500,010	1,306,008	915,739	718,205	600,389
25	74,828,000	3,741,400	71,086,600	6,216,628	3,247,573	2,277,113	1,785,918	1,492,951
50	149,536,000	7,476,800	142,059,200	12,423,287	6,489,938	4,550,575	3,568,973	2,983,508
100	298,924,000	14,946,200	283,977,800	24,834,278	12,973,453	9,096,647	7,134,413	5,964,062

Sumber : Wawancara Personal, 2026

3. Simulasi Nasabah NTB (*New to Bank*)

Tabel 4. 4 Simulasi Nasabah NTB (*New to Bank*)

Berat Emas (gr)	Harga Emas	DP 20%	Plafond	Jangka Waktu				
				12 bulan	24 bulan	36 bulan	48 bulan	60 bulan
5	15,086,000	3,017,200	12,068,800	1,056,834	552,745	386,599	303,206	253,467
10	30,092,000	6,018,400	24,073,600	2,108,064	1,102,560	771,148	604,804	505,590
25	74,828,000	14,965,600	59,862,400	5,241,998	2,741,670	1,917,569	1,503,931	1,257,222
50	149,536,000	29,907,200	119,628,800	10,475,589	5,478,943	3,832,063	3,005,451	2,512,427
100	298,924,000	59,784,800	239,139,200	20,940,810	10,952,464	7,660,334	6,007,927	5,022,368

Sumber : Wawancara Personal, 2026

Sebagai ilustrasi simulasi dari *Financing Service* Yudha (2026), memberikan contoh perhitungan pembiayaan cicil emas pada Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta secara singkat. Simulasi harga emas per tanggal 10 Maret 2026, terdapat nasabah NTB yang mengambil pembiayaan cicil emas sebanyak 10 gram dengan jangka waktu 24 bulan atau 2 tahun. Harga emas per gram ialah

Rp3.009.200, jadi total harga beli emasnya sebesar Rp30.092.000. Uang muka yang harus dibayarkan sebesar 20% dari harga beli emasnya yaitu sebesar Rp6.018.400 dan harus dibayarkan secara tunai di awal dan tidak bisa dicicil. Jadi nilai pembiayaannya yang di dapat sebesar 80% adalah Rp24.073.600. Sehingga angsuran yang harus dibayarkan nasabah selama 24 bulan yaitu sebesar Rp1.102.560/bulan.

Prosedur pembiayaan juga dilengkapi dengan mekanisme *monitoring* pembayaran angsuran secara berkala. Pihak bank melakukan pengawasan terhadap jadwal pembayaran nasabah untuk memastikan tidak terjadi keterlambatan yang berkepanjangan. Penjelasan berkaitan tentang mekanisme monitoring ini dijelaskan oleh Ibu Rosanty, beliau menjelaskan :

“Kita selalu mengingatkan lewat *chat* pribadi ya kalau sudah mendekati tanggal jatuh temponya, misalnya harusnya hari ini mungkin nasabahnya baru setor nanti sore, tapi pagi itu kita sudah menelepon atau *WhatsApp* untuk mengingatkan “*Bu hari ini jatuh tempo.*” ” (Personal communication, 2026)

Sistem pengingat dilakukan melalui komunikasi langsung seperti telepon ataupun pesan singkat melalui *WhatsApp* kepada nasabah pada saat mendekati jatuh tempo. Hal ini bertujuan untuk menjaga kedisiplinan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran nasabah selama masa pembiayaan (Rosanty, 2026). Temuan ini selaras dengan penelitian Khoerunnisa dan Susilo (2026), yang menunjukkan bahwa bank-bank menggunakan sistem pengingat untuk menjaga kualitas pemberian pembiayaan. Langkah pertama dalam proses monitoring ini adalah mengirimkan pesan pengingat melalui *WhatsApp* kepada nasabah tiga hari setelah batas waktu berlalu.

Berdasarkan pemaparan mengenai prosedur pembiayaan BSN Cicil Emas di Bank BSN KC Yogyakarta, dapat dipastikan bahwa alur proses pembiayaan berjalan secara sistematis dan terstruktur, dimulai dari tahap permohonan hingga pencairan modal, kemudian diikuti dengan mekanisme penyimpanan emas oleh pihak bank serta pelunasan oleh nasabah. Adapun mekanisme eksekusi agunan yang diberlakukan sebagai langkah akhir jika terjadi gagal bayar yang menjadi

cerminan keseriusan bank dalam mengantisipasi risiko pembiayaan, sekaligus menegaskan bahwa seluruh prosedur yang diterapkan tidak hanya berorientasi pada kelancaran operasional, tetapi juga menjadi dasar utama dalam upaya mitigasi risiko secara terukur. Dalam pelaksanaannya, BSN KC Yogyakarta mengklasifikasikan nasabah ke dalam tiga kategori utama yaitu, Nasabah NTB, Nasabah ETB, dan Nasabah *Payroll* yang masing-masing memiliki karakteristik dan perlakuan yang berbeda dalam proses verifikasi dan analisis kelayakan.

4.2.3 Strategi mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan BSN Cicil Emas

Penerapan strategi mitigasi risiko dalam pembiayaan BSN Cicil Emas dilakukan untuk meminimalisir potensi kerugian yang timbul dari aktivitas pembiayaan. Strategi mitigasi risiko ini dilakukan melalui beberapa tahapan analisis yang mencakup penilaian terhadap karakter, kemampuan finansial, kondisi ekonomi, serta jaminan yang dimiliki oleh calon nasabah (Anisah & Rokhaniyah, 2025). Bank melakukan analisis kemampuan pembayaran nasabah sebelum pembiayaan diberikan guna memastikan bahwa nasabah mempunyai kapasitas finansial yang baik dalam memenuhi kewajiban angsuran, maka Bank harus menganalisis calon nasabah menggunakan analisis pembiayaan dengan prinsip-prinsip 5C (Putri et al., 2024). Berikut penjelasan analisis pembiayaan nasabah menggunakan prinsip 5C yang dilakukan dari pihak BSN KC Yogyakarta antara lain :

1. *Character* (Karakter)

Penilaian *character* bertujuan untuk mengetahui seberapa jujur dan bertanggung jawab calon nasabah mengelola finansial mereka. Karakter nasabah menjadi salah satu indikator awal seberapa bertanggung jawab nasabah tersebut dalam membayar kewajiban pembiayaannya tepat waktu. Hal tersebut didasari oleh pernyataan yang disampaikan oleh *financing service* dan *consumer financing analyst*, Bank BSN melakukan beberapa langkah untuk menilai karakter calon nasabah, antara lain :

- a. Melakukan pemeriksaan riwayat pembiayaan melalui sistem BI *Checking/SLIK* OJK untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki catatan

kredit/pembiayaan bermasalah pada lembaga keuangan lain. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu staff *Financing Service*, untuk melakukan pemeriksaan riwayat pembiayaan, ia menyatakan :

“Kita lihat dari hasil BI *Checking* pada saat awal pembiayaan. Dengan BI *Checking* perbankan bisa mengetahui karakter nasabah tersebut sebelumnya. Apakah nasabah ada pembiayaan yang menunggak atau bermasalah” (Personal Communication, 2026).

Penjelasan tersebut sejalan dengan penelitian Khayriya dan Wigati (2024), yang menjelaskan bahwa jika hasil dari BI *Checking* menyatakan lancar maka calon nasabah dapat mengikuti proses pembiayaan lebih lanjut. Namun, jika hasil dari BI *Checking* tidak lancar, maka calon nasabah harus menyelesaikan pembiayaan tidak lancar tersebut atau bahkan pihak Bank bisa menolak calon nasabah untuk melanjutkan proses pengajuan pembiayaan (Yudha, 2026).

- b. Meninjau histori hubungan nasabah dengan bank, terutama bagi nasabah yang telah memiliki rekening atau produk lain sebelumnya, terutama ditunjukkan untuk nasabah ETB dan *Payroll* di BSN maupun BTN. Hal ini disampaikan oleh salah satu staff *Consumer Financing Analyst*, yang menjelaskan bahwa :

“Misalkan nasabah *funding* dia kan tentunya sudah punya dana di kita ya, jadi kita sudah tahu persis lah karakter nasabahnya seperti apa, ibaratnya dia mampu untuk mengangsur.” (Personal Communication, 2026)

Pernyataan tersebut mengindikasikan bahwa penilaian karakter terhadap nasabah ETB tidak hanya bertumpu pada riwayat transaksi keuangannya, melainkan juga melihat perilaku nasabah yang tercermin dari pengelolaan dananya di Bank BSN. Dengan demikian, bank memiliki kapasitas untuk mengidentifikasi kemampuan nasabah secara akurat berdasarkan data internal yang ada di Bank BSN (Destriarani, 2026). Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Erman dan Winario (2025), yang menyatakan bahwa pemanfaatan data nasabah ETB berfungsi sebagai instrumen yang strategis bagi bank dalam melakukan pendekatan personal dari karakter nasabah yang selaras dengan profil dan kebutuhan spesifik masing-masing nasabah.

- c. Melakukan komunikasi langsung atau wawancara dengan calon nasabah untuk menilai sikap, keterbukaan, serta keseriusan nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Wawancara ini dilakukan terutama untuk nasabah yang baru atau nasabah NTB di BSN.

2. *Capacity* (Kapasitas)

Prinsip *capacity* berguna untuk menilai kemampuan finansial nasabah untuk membayar angsuran cicilan emas tiap bulannya secara rutin sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan. Dalam praktiknya, pihak Bank BSN menganalisis sumber penghasilan calon nasabah dengan mempertimbangkan beberapa aspek berikut:

- a. Memeriksa dokumen pendapatan seperti slip gaji atau bukti penghasilan nasabah yang bekerja sebagai karyawan, terutama untuk nasabah *Payroll*.
- b. Menganalisis stabilitas pendapatan nasabah yang sudah tertera pada CIF, wajib dilakukan untuk nasabah NTB dan ETB.
- c. Menghitung rasio kemampuan pembayaran angsuran pembiayaan dengan mempertimbangkan pengeluaran rutin serta kewajiban keuangan lain yang dimiliki nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak *consumer financing analyst*, bank cenderung memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki sumber pendapatan stabil. Hasil wawancara tersebut menyatakan bahwa:

“Kelayakannya nasabah kita bisa melihat dari gajinya itu pada saat buka rekening berapa, masih cukup atau tidak kira-kira untuk angsuran ini. Termasuk untuk nasabah *payroll* BUMN juga, di CIF ada mengisi pendapatannya” (Personal Communication, 2026).

Terdapat 3 golongan nasabah yang melakukan pembiayaan BSN Cicil Emas yaitu Nasabah *Payroll*, ETB, dan NTB atau Umum. Kemampuan untuk menilai *capacity* nasabah di Bank BSN dilihat dari pengakuan nasabah tersebut, antara lain (Yudha, 2026):

- a. Apabila nasabah ETB bank menilai dari besaran rata-rata saldo nasabah di BSN.
- b. Nasabah *Payroll* kemampuannya sudah bisa dipastikan aman karena terdapat sistem potong gaji.

- c. Nasabah NTB atau umum bisa dinilai dari wawancara ke nasabah langsung atas pendapatan atau usaha yang telah berjalan secara konsisten.

Hasil tersebut sejalan dengan penelitian Rofiah et al. (2026), yang menyatakan bahwa *capacity* calon nasabah dinilai dengan memeriksa sumber pendapatan mereka seperti slip gaji dan laporan rekening di bank yang bersangkutan serta dengan melakukan verifikasi langsung kepada instansi pemberi kerja guna meminimalkan risiko. Hal ini dilakukan untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya keterlambatan atau kegagalan pembayaran angsuran nasabah.

3. *Capital* (Modal)

Capital berguna untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas terkait kondisi keuangan calon nasabah, termasuk aset atau modal yang dimilikinya. Penilaian *capital* bertujuan untuk mengetahui jumlah dana yang dimiliki nasabah untuk menanggung risiko yang timbul akibat pembiayaan. Hasil dari wawancara dengan *financing service* mengenai *capital* yang menyatakan bahwa :

“*Capital* itu kemampuan untuk pembayaran DP bagi nasabah, kemampuan untuk melakukan pembayaran setiap bulannya sesuai dengan angsuran yang telah ditetapkan” (Personal Communication, 2026).

Untuk produk pembiayaan BSN Cicil Emas menunjukkan bahwa prinsip *capital* tercermin dalam kewajiban nasabah untuk membayar uang muka atau DP sebagai bagian dari prosedur pembelian emas. Hal ini diperkuat penelitian Khayriya dan Wigati (2024), bahwa uang muka tersebut menunjukkan keseriusan nasabah terhadap kesepakatan pembiayaan dan membuktikan bahwa mereka memiliki dana untuk membeli emas. DP yang diserahkan oleh nasabah disesuaikan dengan kategori nasabah (*Payroll*, ETB, maupun NTB) yang ingin melakukan pembiayaan Cicil Emas di BSN (Yudha, 2026).

4. *Collateral* (Jaminan)

Tujuan dari *collateral* adalah untuk melindungi bank jika nasabah terlambat atau tidak membayar selama masa pembiayaan. Emas yang dibeli nasabah melalui pembiayaan BSN Cicil Emas juga digunakan sebagai jaminan yang telah

bersertifikat SNI 8880 (Standar Nasional Indonesia) dan/atau LBMA (*London Bullion Market Association*). Hal tersebut merupakan cara untuk mengurangi risiko karena nilai emas tidak banyak berubah atau stabil dan mudah diperdagangkan di pasar. Berdasarkan wawancara dengan *staff* Bank BSN, dijelaskan bahwa :

“Jaminannya kan emas, emas itu sendiri bisa kita jual. Kita akan jual emasnya supaya bisa nutup, dan kita ada pengikatan dengan akta gadai, akadnya itu kan murabahah dan ada akta gadainya, jadi kita ketika nasabah gagal bayar ya kita jual emasnya” (Personal Communication, 2026).

Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa emas merupakan jaminan utama dalam pembiayaan produk cicil emas di BSN. Hal tersebut diperkuat dengan temuan Hatimah et al. (2026), yang menyatakan bahwa emas adalah jaminan yang diberikan sebagai agunan untuk pinjaman yang memberikan kepastian kepada bank jika terjadi gagal bayar, sehingga dapat digunakan sebagai pengganti kewajiban yang belum dilunasi.

Bank dapat mengambil tindakan terhadap jaminan tersebut jika nasabah terlambat membayar atau sudah mengalami gagal bayar. Bank BSN mengambil sejumlah langkah ketika nasabah mengalami gagal bayar, antara lain (Bank Syariah Nasional, 2025a) :

- a. Melakukan penagihan yang dilakukan melalui *Collection & Workout Unit* kepada nasabah untuk menyelesaikan kewajiban pembayaran yang tertunggak dan memberikan kesempatan kepada nasabah untuk melakukan pelunasan angsuran.
- b. Menjual emas yang menjadi jaminan yang sudah diikat dengan Akta Gadai
Apabila nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam rentang waktu yang ditetapkan oleh bank, maka BSN KC Yogyakarta akan bertindak untuk menjual emas sebagai objek pembiayaan sekaligus barang jaminan berupa emas tersebut ke Galeri 24 untuk menutup kekurangan angsuran nasabah.
- c. Melelang barang jaminan
Pelelangan emas sebagai barang jaminan yang akan dilakukan oleh Bank BSN di area Yogyakarta ketika nasabah sudah tidak bisa melunasi kekurangan angsuran pembiayaannya.

5. *Condition* (Kondisi)

Prinsip *condition* berkaitan dengan penilaian terhadap kondisi ekonomi yang dapat memengaruhi kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran pembiayaan. Bank BSN telah mempertimbangkan kondisi ekonomi secara umum maupun kondisi individual nasabah sebelum memutuskan untuk memberikan pembiayaan. Informasi mengenai *condition* ini dijelaskan oleh pihak bank BSN yaitu staff *Financing Service*, yang menyatakan bahwa :

“*Condition* ini mungkin sekarang bisa disebabkan karena perang dagang atau perang saat ini yang menyebabkan harga emas melambung tinggi dengan stok yang kurang. Saat ini emas yang 5 gram dan 10 gram di pasaran sudah habis.” (Personal Communication, 2026).

Sebagaimana yang diungkapkan oleh *Financing Service* bahwa saat ini aspek *condition* dalam analisis pembiayaan di cicil emas sangat dipengaruhi oleh faktor geopolitik global, seperti perang dagang dan konflik nasional maupun internasional yang sedang berlangsung. Kondisi tersebut telah mendorong lonjakan harga emas secara signifikan sekaligus menciptakan kelangkaan stok di pasaran, khususnya untuk emas dengan berat 5 gram dan 10 gram yang menjadi incaran berat unggulan dalam skema BSN Cicil Emas. Kondisi ini dinilai krusial karena kelangkaan stok tidak hanya memengaruhi ketersediaan barang bagi nasabah, tetapi juga mengganggu stabilitas nilai agunan yang pada akhirnya berpotensi meningkatkan risiko kerugian jika harga emas tiba-tiba terkoreksi.

Berdasarkan hasil dari wawancara tersebut, dalam proses analisis pihak bank juga mempertimbangkan berbagai faktor kondisi seperti (Yudha, 2026):

- a. Stabilitas pekerjaan atau usaha yang dimiliki oleh nasabah
- b. Kondisi sektor ekonomi yang berkaitan dengan pekerjaan atau penghasilan nasabah
- c. Kondisi ekonomi global yang tengah berlangsung saat ini, seperti perang dagang yang menyebabkan harga emas melambung tinggi dengan stok yang kurang.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Billah dan Hidayati (2025), yang menyebutkan bahwa kondisi ekonomi berperan dalam meminimalisir

terjadinya pembiayaan bermasalah secara signifikan. Situasi-situasi ekonomi yang berbeda berpotensi memengaruhi kemampuan pembayaran nasabah di masa mendatang.

Berdasarkan pembahasan mengenai strategi mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan BSN Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta melalui pendekatan dengan prinsip 5C, dapat disimpulkan bahwa bank menerapkan serangkaian prosedur penilaian yang terperinci untuk mengurangi potensi kerugian. Penilaian *character* dilakukan melalui analisis riwayat pembayaran dan reputasi nasabah, sementara *capacity* diukur dari rasio kemampuan bayar terhadap penghasilan bulanan yang menyesuaikan kategori nasabah, aspek *capital* dievaluasi dari kepemilikan aset beserta tabungan nasabah, sedangkan *collateral* dinilai dari likuiditas dan stabilitas harga emas sebagai jaminan, dan aspek *condition* yang dilihat dari kondisi ekonom global yang mengakibatkan kelangkaan, sehingga bank perlu terus melakukan pembaruan analisis harga secara berkala.

Secara keseluruhan, strategi mitigasi tidak hanya diterapkan sebagai langkah pencegahan dana sebelum dilakukan pencairan, tetapi juga dilakukan melalui pemantauan rutin terhadap perkembangan pembayaran nasabah. Dengan demikian, risiko kerugian dapat ditekan secara signifikan tanpa mengabaikan prinsip kehati-hatian yang menjadi landasan utama operasional perbankan syariah

4.2.4 Jenis-jenis risiko yang dihadapi dan strategi mitigasi risiko pada produk BSN Cicil Emas

Dalam praktiknya produk pembiayaan BSN Cicil Emas mengandung beberapa risiko yang mungkin terjadi. Pengelolaan risiko ini harus dilakukan dengan baik sangat penting, karena berhubungan langsung dengan kesehatan portofolio bank (Nelly et al., 2022). Oleh karena itu, BSN KC Yogyakarta memiliki berbagai macam tindakan strategi untuk melakukan identifikasi risiko yang mungkin terjadi yaitu:

1. Risiko Pembiayaan

Risiko pembiayaan adalah ancaman kerugian bank ketika nasabah gagal memenuhi persyaratan pembayaran angsuran pembiayaannya. Risiko pembiayaan ini menjadi salah satu jenis risiko yang muncul ketika kondisi ekonomi nasabah tiba-tiba memburuk atau terjadi kesalahan analisis karakter di awal.

Untuk mengelola risiko ini, maka yang dilakukan oleh Bank BSN yaitu :

- a. Menetapkan aturan ketat seperti BI *Checking* (iDeb SLIK)

Staff *Consumer Financing Analyst*, Ibu Rosanty menjelaskan bahwa :

“Dalam menganalisa nasabah itu pasti kita nge-*iDeb* lewat BI *Checking* dulu ya, kalau nasabah tersebut ada kolektabilitas kita nggak bisa lanjut.” (Personal Communication, 2026).

Penyataan tersebut sejalan dengan hasil penelitian Khayriya dan Wigati (2024), yang menyatakan bahwa melalui BI *Checking*, bank dapat mengetahui riwayat kredit/pembiayaan nasabah. Bank perlu memastikan bahwa nasabah memiliki rekam jejak pembayaran di BI *Checking* yang baik sebelum pembiayaan disetujui. Dengan kata lain, BI *Checking* berfungsi sebagai langkah antisipasi paling awal untuk menyaring nasabah yang berisiko dan meminimalkan potensi kerugian di kemudian hari.

- b. Menerapkan system *autodebet* pada rekening nasabah guna melakukan antisipasi lewat tanggal pembayaran angsuran pembiayaan. Ketika melakukan wawancara dengan Bapak Yudha, beliau menjelaskan:

“Untuk menghindari keterlambatan pembayaran atau gagal bayarnya, menggunakan sistem *autodebet* setiap pembayaran di tanggal akadnya. (Personal Communication, 2026).

Pernyataan tersebut mencerminkan bahwa sistem *autodebet* membantu memastikan bahwa pembayaran dilakukan secara tepat waktu tanpa bergantung pada inisiatif nasabah secara manual (Khoerunnisa & Susilo, 2026). Disisi lain bank BSN juga melakukan penagihan nasabah secara via *WhatsApp* maupun telepon untuk menghindari keterlambatan pembayaran pembiayaan (Yudha, 2026).

- c. Jika nasabah tidak dapat melakukan pembayaran, bank biasanya memiliki kebijakan *ta'widh* atau ganti rugi atas keterlambatan. Staff *financing service* menjelaskan bahwa :

“Ketika ada nasabah yang uangnya belum cukup untuk membayar angsuran, nanti akan ada *ta'widh*. Karena dengan terlambat itu ada *cost* yang kita keluarkan, contoh untuk menyuratin, itu membutuhkan biaya. Dari situ kita menyebutkan biaya ganti rugi atas biaya keterlambatannya. (Personal Communication, 2026).

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dikaji oleh Yomita (2024), yang menyebutkan bahwa biaya *ta'widh* ini dikenakan sehubungan dengan biaya operasional dan biaya aktual yang dibebankan pada bank untuk pengumpulan dokumen melalui *deskcalls* atau surat peringatan fisik yang dikirimkan ke alamat nasabah melalui Pos.

- d. Emas yang menjadi objek pembiayaan telah dilindungi melalui asuransi kebongkaran sebagai bentuk pengamanan terhadap risiko kehilangan atau kerusakan. Pihak bank menjelaskan bahwa :

“Emas di BSN juga *discover* Asuransi Kebongkaran. Anggaplah ketika nanti nasabah meninggal dunia, emasnya bisa dikasih ke ahli warisnya dengan asuransi kebongkaran tersebut” (Personal Communication, 2026).

Perlindungan ini memberikan jaminan tambahan bagi bank apabila terjadi kejadian yang tidak diinginkan selama masa penyimpanan emas. Asuransi kebongkaran berfungsi sebagai pelindung nilai agunan yang sekaligus menjamin hak ahli waris atas emas yang menjadi objek pembiayaan (Yudha, 2026).

- e. Menjadikan objek pembiayaan yaitu emas sebagai agunan pembiayaan. Namun, sumber perlindungan utama bagi bank berasal dari Akta Gadai yang ditandatangani oleh nasabah pada saat kontrak. Pihak *Financing Service* menjelaskan bahwa :

“Ketika nasabah itu tidak bisa membayar, kita sudah ada tanda tangan melalui akta gadai. Yang mana ketika nasabah tidak bisa membayar kita bisa mengadaikan emas tersebut, karena emas itu ada sertifikatnya, dari sertifikat itu kita ada akta gadainya.” (Personal Communication, 2026).

Hal tersebut didukung oleh Khoerunnisa dan Susilo (2026), yang menyebutkan bahwasanya akta gadai ini memberikan wewenang penuh kepada bank untuk mengeksekusi atau menjual emas yang digadaikan jika nasabah benar-benar masuk dalam kategori gagal bayar.

2. Risiko Pasar

Perubahan harga emas global berdampak besar terhadap risiko pasar produk cicilan emas. Fluktuasi harga emas ini berdampak langsung pada nilai jaminan bank.

Penjelasan dari pihak *financing sales officer* Bank BSN menyatakan bahwa:

“Harga emas yang naik akan jadi mahal pastinya nanti mempengaruhi minat calon nasabah untuk membeli emas karena plafonnya makin tinggi dan angsurannya juga nanti akan menjadi lebih tinggi. Tapi, bagi nasabah yang sudah akad sebelumnya, kenaikan atau penurunan harga emas setelah akad tidak akan terpengaruh pada angsurannya, karena harga emas mengacu pada saat akad berlangsung” (Personal Communication, 2026).

Perubahan harga memang berpengaruh lebih besar dengan minat calon nasabah untuk membeli. Ketika harga emas naik, jumlah plafon pembiayaan yang diambil juga akan meningkat. Hal ini menyebabkan angsuran bulanan menjadi lebih tinggi, sehingga calon nasabah cenderung enggan untuk melakukan pembiayaan cicil emas. Namun, bagi nasabah yang sudah melakukan pembiayaan ini, perubahan harga emas tidak mengubah besaran angsuran tiap bulannya, karena harga emas telah ditentukan saat perjanjian awal akad (Widanarti, 2026).

Temuan ini sejalan dengan penelitian Hatimah et al. (2026), yang menyebutkan bahwa penyebab utama risiko pasar adalah fluktuasi harga emas, yang memungkinkan identifikasi risiko sejak dini dan menjadi landasan bagi pengelolaan pembiayaan yang lebih terarah. Dengan demikian, Bank BSN mempunyai strategi untuk mengelola risiko pasar dengan cara menetapkan uang muka atau *down payment* (DP) dan menghitung besaran angsuran bulanan berdasarkan perjanjian awal akad untuk memastikan bahwa baik nasabah maupun bank tidak dirugikan, meskipun harga emas mengalami fluktuasi.

3. Risiko Operasional

Risiko operasional adalah kemungkinan terjadinya kegagalan pada proses internal, kesalahan yang dilakukan oleh manusia, atau keterbatasan sistem teknis yang menghambat pelaksanaan tugas di perbankan. Penyimpanan emas merupakan salah satu masalah operasional yang mungkin terjadi di BSN KC Yogyakarta. Hasil dari wawancara dengan *Consumer Financing Analyst* bank BSN menjelaskan bahwa :

"Kami ada ketentuan mengecek keberadaan emas saat proses pengiriman dari Galeri 24, kesesuaian jumlah emas, dan *memonitoringnya* saat emas masih di pusat sebelum dikirim ke cabang, misalnya ke cabang Jogja. Jika akad bulan Februari, seharusnya Maret sudah sampai. Paling lambat 45 hari emas harus diterima cabang. Jika lewat 45 hari belum datang, kami cek posisinya apakah emasnya belum dikirim atau saat dikirim terjadi apa-apa di jalan, karena emas barang berharga" (Personal Communication, 2026).

Sebagaimana yang diungkapkan oleh *Consumer Financing Analyst* bahwa saat emas dikirim dari kantor pusat melalui kerja sama oleh pihak Galeri 24 ke cabang Yogyakarta, ada kemungkinan emas tersebut bisa hilang atau rusak. Bank memberi standar operasional dengan waktu tunggu maksimal 45 hari dalam proses pengiriman untuk memantau dengan keberadaan emas selama pengiriman. Ketika emas tiba di kantor cabang Yogyakarta, emas tersebut disimpan dengan aman di brankas khusus yang memenuhi standar keamanan yang tinggi (Rosanty, 2026). Hal ini sejalan dengan penelitian Rahman et al. (2022), yang mengidentifikasi bahwa mitigasi risiko operasional dilakukan melalui penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP), evaluasi berkala terhadap SOP serta pengendalian pengawasan yang dilakukan secara rutin.

Untuk meminimalisir risiko operasional yang terjadi, BSN KC Yogyakarta memiliki asuransi untuk melindungi dari kerugian akibat hal-hal seperti pencurian atau bencana alam. Nasabah telah membayar premi asuransi ini sebagai bagian dari pembayaran angsuran pembiayaan bulanan mereka. Dengan demikian, tidak ada biaya tambahan yang harus nasabah tanggung di luar dari plafon pembiayaannya.

4. Risiko Reputasi

Risiko reputasi terjadi ketika nasabah merasa tidak puas dengan layanan yang diberikan, bank tidak memberikan layanan yang baik, atau produk yang dijualnya tidak lagi kompetitif. Dari pihak *financing service* menjelaskan bahwa :

“*Supplier* emas yang bekerjasama dengan Bank BSN itu masih tergolong baru dan kadang orang belum kenal dengan Galeri 24, karena orang kenalnya itu hanya ke Antam” (Personal Communication, 2026).

Hal tersulit saat ini adalah mengedukasi nasabah mengenai produk cicil emas BSN yang mampu bersaing dengan bank-bank lain. Sebagian besar nasabah belum pernah mendengar merek Galeri 24, yang bekerja sama dengan BSN dalam pembelian emas. Sebagian besar nasabah lebih mengenal produk emas Antam. Jika terdapat nasabah yang mungkin tidak menyukai merek emas tersebut, ini dapat merusak reputasi bank jika nasabah mengalami ketidakpuasan (Yudha, 2026).

Untuk mengurangi risiko ini, BSN KC Yogyakarta harus melakukan pendekatan kepada nasabah melalui berbagai program edukasi melalui pamflet, brosur, simulasi, dan membuat produk BSN Cicil Emas lebih jelas dan mudah dipahami. Untuk menjaga kepercayaan nasabah terhadap Bank BSN, masalah dengan nasabah harus ditangani secara efektif.

Berdasarkan pembahasan mengenai jenis-jenis risiko dan strategi mitigasinya pada produk pembiayaan BSN Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta, dapat ditarik kesimpulan bahwa bank BSN menghadapi empat risiko utama yaitu risiko pembiayaan, risiko pasar, risiko operasional, dan risiko reputasi. Risiko pembiayaan dimitigasi melalui pengecekan BI *Checking*, risiko pasar diantisipasi dengan pemantauan harga emas, risiko operasional dikelola melalui SOP dan pengawasan rutin, serta risiko reputasi dijaga dengan penerapan prinsip kehati-hatian, profesionalitas, dan transparansi kepada nasabah. Keempat strategi ini saling berkaitan dan dilakukan secara rutin untuk menekan potensi kerugian sejak tahap awal permohonan hingga pelunasan pembiayaan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis serta pembahasan yang telah diuraikan penulis selama melakukan penelitian di Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta, dapat dirumuskan beberapa poin kesimpulan yaitu :

1. Pelaksanaan pembiayaan BSN Cicil Emas di Bank Syariah Nasional KC Yogyakarta menggunakan akad murabahah sebagai dasar transaksi dan melalui tahapan yang terstruktur, diawali dari pengajuan permohonan pembiayaan, penyusunan PAP, *booking* harga emas, akad, pencairan serta pelunasan pembiayaan. Seluruh tahapan tersebut dilaksanakan dengan prinsip transparansi agar nasabah memahami hak serta kewajiban yang dimiliki selama pembiayaan.
2. Strategi yang digunakan BSN KC Yogyakarta untuk mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan BSN Cicil Emas dilakukan dengan mengacu pada prinsip analisis 5C dengan menilai rekam jejak dan kepribadian calon nasabah melalui wawancara serta pengecekan riwayat pembiayaan, menganalisis kemampuan nasabah membayar angsuran berdasarkan sumber penghasilan dan beban keuangan, melihat kondisi keuangan serta aset yang dimiliki oleh nasabah, menjadikan objek pembiayaan berupa emas sebagai jaminan yang disimpan oleh pihak bank hingga pembiayaan lunas, dan mempertimbangkan kondisi ekonomi serta stabilitas pekerjaan atau usaha nasabah.
3. Kemungkinan berbagai risiko dalam pembiayaan BSN Cicil Emas tergolong dapat dikendalikan, namun tetap memerlukan perhatian khusus dari pihak bank BSN. Beberapa jenis risiko yang berpotensi muncul antara lain risiko pembiayaan yaitu kemungkinan terjadinya keterlambatan atau tidak kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran, risiko pasar yang berkaitan dengan fluktuasi harga emas di pasar, risiko operasional yang dapat timbul akibat kesalahan dalam proses internal maupun gangguan sistem operasional, dan risiko reputasi yang dapat terjadi apabila penanganan terhadap

permasalahan nasabah tidak dilakukan secara profesional sehingga berdampak pada menurunnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank.

5.2 Implikasi

5.2.1 Implikasi Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis yang menunjukkan bahwa penerapan analisis 5C dengan menggabungkan mitigasi risiko seperti dari risiko pembiayaan, pasar, operasional, dan reputasi pada satu produk akan tetap relevan dan efektif sebagai alat analisis mitigasi risiko kerugian pada produk pembiayaan cicil emas. Hal ini juga memperluas pemahaman bahwa risiko dalam produk cicil emas berasal dari nasabah, fluktuasi harga emas, prosedur internal bank, serta persepsi masyarakat. Dengan mengkaji analisis strategi mitigasi risiko yang diterapkan pada produk pembiayaan cicil emas di Bank BSN KC Yogyakarta, temuan ini dapat memperkaya literatur terkait analisis risiko di perbankan syariah. Hasil penelitian ini juga mendukung teori bahwa strategi mitigasi yang sistematis melalui 5C dan pengendalian internal mampu menekan tingkat pembiayaan bermasalah.

5.2.2 Implikasi Praktik

Hasil penelitian ini berguna untuk menjadi masukan bagi Bank BSN KC Yogyakarta, diantaranya:

1. Bank BSN KC Yogyakarta dapat terus meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Selain itu, penguatan sistem digital juga perlu dilakukan guna mendukung promosi, proses verifikasi dan analisis data nasabah agar menjadi lebih cepat, akurat, dan efisien.
2. Pengawasan terhadap nasabah setelah pembiayaan disetujui perlu ditingkatkan melalui *monitoring* secara berkala. Upaya ini dapat dilakukan dengan memberikan pengingat pembayaran angsuran, melakukan komunikasi aktif dengan nasabah, serta melakukan evaluasi terhadap kondisi keuangan nasabah secara berkala. Untuk strategi mitigasi risiko berbasis prinsip 5C yang telah diterapkan terbukti cukup efektif, sehingga menjadi acuan dalam pengelolaan pembiayaan lainnya.

3. Bank BSN KC Yogyakarta perlu memperkuat strategi mitigasi terhadap keempat jenis risiko yang teridentifikasi secara proaktif, dengan menerapkan sistem peringatan dini guna mendeteksi potensi gagal bayar sejak awal keterlambatan, kebijakan DP dan simulasi angsuran juga perlu ditinjau secara berkala agar tetap kompetitif saat harga emas berfluktuasi, serta edukasi mengenai mitra juga perlu dilakukan secara berkelanjutan agar kepercayaan nasabah tetap terjaga.

5.3 Keterbatasan

Penulis mengalami beberapa keterbatasan, antara lain:

1. Keterbatasan akses informasi dalam perbankan yang berkaitan dengan data kerahasiaan data nasabah sehingga berpengaruh terhadap keberagaman perspektif terkait strategi mitigasi risiko cicil emas di Bank BSN.
2. Keterbatasan sumber data dikarenakan pegawai bank hanya dapat menyampaikan data sesuai SOP yang berlaku bank.

5.4 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian, maka rekomendasi untuk penelitian selanjutnya yaitu:

1. Dapat melakukan penelitian pada beberapa kantor cabang BSN yang lain agar hasil penelitian lebih representatif dan dapat digeneralisasi.
2. Dikarenakan produk cicil emas di BSN masih tergolong baru, penelitian selanjutnya disarankan dilakukan setelah produk berjalan minimal 1–2 tahun. Dengan demikian, data kolektabilitas, tingkat wanprestasi, dan efektivitas strategi mitigasi risiko dapat dianalisis secara lebih matang dan berbasis pada riwayat pembayaran aktual.
3. Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan dengan metode campuran (*mix method*) yang menggabungkan antara pendekatan kualitatif dan kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner kepada nasabah cicil emas untuk mengukur persepsi risiko, tingkat kepuasan, atau efektivitas mitigasi risiko dari sudut pandang nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnan, A., Ridwan, R., & Fildzah, F. (2016). Pengaruh Ukuran Bank, Dana Pihak Ketiga, Capital Adequacy Ratio, dan Loan To Deposit Ratio Terhadap Penyaluran Kredit Pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015. *Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis*, 3(2), 49–64. <https://doi.org/10.24815/jdab.v3i2.5386>
- Andrini, R. & Alfajri. (2024). Analisis Komparatif Sistem Operasional Bank Syariah dan Bank Konvensional di Indonesia. *Journal of Sharia Economics Scholar (JoSES)*, 2(3). <https://doi.org/10.5281/zenodo.14522798>
- Anggraini, P., Ihsan, M. A. A., & Ritonga, M. (2025). Analisis Mekanisme Restrukturasi dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Bank SUMUT KCP Syariah Rantaurapat. *GOVERNANCE: Jurnal Ilmiah Kajian Politik Lokal Dan Pembangunan*, 11(4), 63–70. <https://doi.org/10.56015/gjikplp.v11i4.407>
- Anisah, R. L., & Rokhaniyah, S. (2025). Analisis Mitigasi Risiko Pembiayaan Produk Cicil Emas dengan Akad Murabahah pada Bank Syariah Indonesia KCP Magelang Sudirman. *Mount Hope Economic Global Journal*, 3(1), 141–155. <https://doi.org/10.61696/mega.v3i1.703>
- Asikin, M. Z. (2025). Peran Emas sebagai Lindung Nilai terhadap Ketidakpastian Pasar Keuangan Global. *Hawalah: Kajian Ilmu Ekonomi Syariah*, 3(3), 123–133. <https://doi.org/10.57096/hawalah.v3i3.54>
- Astuti, D. P., Arisandi, Y., & Polindi, M. (2026). *Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan KPR Sejahtera BTN IB Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank Tabungan Negara (BTN) KC Syariah Bengkulu*. 7.
- Azizah, W., & Farid, M. (2021). Manajemen Risiko dalam Perbankan Syariah. *Muhasabatuna : Jurnal Akuntansi Syariah*, 3(2), 67. <https://doi.org/10.54471/muhasabatuna.v3i2.1184>
- Bank Syariah Nasional. (2025a). *Pembiayaan BSN Cicil Emas sesuai Segmentasi Nasabah*.
- Bank Syariah Nasional. (2025b). Sejarah Bank Syariah Nasional. *Bank Syariah Nasional*. <https://bankbsn.co.id/tentang-kami/sejarah>

- Bank Syariah Nasional. (2026). *Bank Syariah Nasional*.
<https://bankbsn.co.id/berita/bsn-transaksi-cicil-emas-melambung-tinggi>
- Bayuni, E. (2020). *Analisis Implementasi Mitigasi Risiko pada Pembiayaan Murabahah di Bank Jabar Banten Syariah*.
<https://doi.org/10.29313/SYARIAH.V6I2.22155>
- Billah, A., & Hidayati, N. (2025). Mitigasi Risiko dan Efektivitas Prinsip 5C dalam Pemberian Pembiayaan Murabahah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Rubaru. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 10(3). <https://doi.org/10.30651/jms.v10i3.27084>
- Bungin, B. (2007). *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*.
https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=uZZFJ-0AAAAJ&citation_for_view=uZZFJ-0AAAAJ:tOudhMTPpwUC
- Destriarani. (2026). *Mitigasi Risiko Cicil Emas BSN* [Audio recording].
- Erman, N., & Winario, M. (2025). Analisis Strategi Pemasaran produk Cicil Emas dalam Meningkatkan Minat Nasabah pada Bank Syariah Indonesia Kota Pekanbaru. *AL-Muqayyad*, 8(2), 176–187.
<https://doi.org/10.46963/jam.v8i2.3167>
- Fahmi, A. S. R., Firdaus, M. I., Retnowati, M. S., & Saqiah, Z. (2020). Implementasi Fatwa Dsn-Mui No: 77/Dsn-Mui/V/2010 Terhadap Akad Murabahah Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri. *Al-Mizan : Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam*, 4(2), 1–12.
<https://doi.org/10.33511/almizan.v4n2.1-12>
- Fure, J. A. (2016). Fungsi Bank Sebagai Lembaga Keuangan di Indonesia Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan. *LEX CRIMEN*, 5(4).
<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/lexcrimen/article/view/13122>
- Gustina, N., Setiawan, R. A., & Syaifuddin. (2025). Mekanisme Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah untuk Pemulihan Nasabah Bermasalah. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 8(2), 478–487.
[https://doi.org/10.25299/jtb.2025.vol8\(2\).22485](https://doi.org/10.25299/jtb.2025.vol8(2).22485)
- Haerisma, A., Ahdi, M., & Adha, L. (2021). Pengaruh Fluktuasi Harga Emas dan Promosi Terhadap Minat Nasabah dalam Produk Cicil Emas pada Pegadaian

- Syariah Pasar Baru Indramayu. *Jurnal Ekonomi Rabbani*, 1(2), 79–94. <https://doi.org/10.53566/jer.v1i2.44>
- Hamran, R. G., Syam, A. F., Muchlis, S., & Parmitasari, R. D. A. (2025). *Lembaga Keuangan Syariah: Perbankan*.
- Hatimah, A. K., Mursalin, S., & Pramadeka, K. (2026). Upaya Mitigasi Risiko Pasar Pembiayaan Cicil Emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Adam Malik Kota Bengkulu. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 11(2). <https://doi.org/10.30651/jms.v11i2.31383>
- Husnullail, M., Risnita, Jailani, M. S., & Asbui. (2024). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data dalam Riset Ilmiah. *Jurnal Genta Mulia*, 15(2), 70–78.
- Ibrahim, M. H. (2012). Financial Market Risk and Gold Investment in an Emerging Market: The Case of Malaysia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(1), 25–34. <https://doi.org/10.1108/17538391211216802>
- Irmanto, A., & Ridwan, M. (2021). Analisis Tentang Pentingnya Rencana Strategis Organisasi. *Jurnal Indragiri Penelitian Multidisiplin*, 1(1). <https://doi.org/10.58707/jipm.v1i1.68>
- Ismail. (2018). *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Kencana.
- Jogiyanto, H. (2018). *Metode Pengumpulan dan Teknik Analisis Data*. Penerbit Andi.
- Kharisma, A. S., & Indarta, A. (2025). Analisis Implementasi Produk Cicil Emas (Cilem): Tinjauan Investasi Syariah Di Bank Syariah Indonesia KCP Karanganyar. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 11(02). <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/16970>
- Khayriya, D., & Wigati, S. (2024). Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Cicil Emas di BSI KCP Waru Juanda. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi (JIMEA)*, 2, 220–226. <https://doi.org/10.62017/jimea.v2i1.2721>
- Khoerunnisa, & Susilo, G. F. A. (2026). Analisis Penanganan Risiko Pasar dan Risiko Pembiayaan dalam Menjaga Kualitas Pembiayaan Produk Cicil Emas Pada BSI KCP Magelang Muntilan. <https://jurnal.mediaakademik.com/index.php/jma/article/view/5459>

- Krisnaningsih, D., Fauji, I., Masruchin, M., Saadah, T. P., & Maulidiyah, D. (2022). Analisis Pembiayaan Murabahah Bank X Cabang Syariah Surabaya. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3032. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.5494>
- Masyhudi, N. A., & Setiawan, F. (2023). *Journal of Sharia Economics*. 5(2).
- Misra, I., Sofyan, H., & Pranama, A. (2021). *Manajemen Risiko Pendekatan Bisnis Ekonomi Syariah*. <https://digilib.uin-palangkaraya.ac.id/3563/>
- Nasution, R. A. V. (2024). Analisis Persepsi Nasabah Berinvestasi Melalui Produk Pembiayaan Cicil Emas Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Stabat. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(3), 106–123.
- Nelly, R., Siregar, S., & Sugianto, S. (2022). Analisis Manajemen Risiko Pada Bank Syariah: Tinjauan Literatur. *Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 4(4), 918–930. <https://doi.org/10.47467/reslaj.v4i4.1008>
- Nurhayati, N., Apriyanto, A., Ahsan, J., & Hidayah, N. (2024). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Paramita, F. P., Sari, M. I., & Izzuddin, A. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan, Pendapatan, dan Preferensi Risiko terhadap Minat Berinvestasi Cicilan Emas Nasabah Pegadaian Cabang Jember. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 7(2), 548–561. <https://doi.org/10.36985/xjyydb83>
- Peraturan BI. (2011). *Peraturan BI No. 13/23/PBI/2011*. Database Peraturan | JDIH BPK. <http://peraturan.bpk.go.id/Details/137480/peraturan-bi-no-1323pbi2011>
- Peraturan Perundang-Undangan. (1998). *UU No. 10 Tahun 1998*. Database Peraturan | JDIH BPK. <http://peraturan.bpk.go.id/details/45486/uu-no-10-tahun-1998>
- Peraturan Perundang-Undangan. (2008). *UU No. 21 Tahun 2008*. Database Peraturan | JDIH BPK. <http://peraturan.bpk.go.id/Details/39655/uu-no.21-tahun-2008>
- Putri, Y. E., Halmi, H., Irmawati, I., & Harun, S. (2024). Analisis Kelayakan Kredit Calon Debitur Sebagai Dasar dalam Pengambilan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Rakyat (Studi Kasus pada PT Bank BTN Syariah). *AKSIOMA: Jurnal Sains Ekonomi Dan Edukasi*, 1(12), 964–975. <https://doi.org/10.62335/x13tfb66>

- Rahardjo, M. (2011). *Metode Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif* [Teaching Resources]. <https://repository.uin-malang.ac.id/1123/>
- Rahman, A., Trihantana, R., & Kusumaningrum, R. (2022). Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bogor Jalan Baru. *SAHID BANKING JOURNAL*, 1(02). <https://doi.org/10.56406/sahidbankingjournal.v1i02.38>
- Ramdhan, M. (2021). *Metode Penelitian*. Cipta Media Nusantara.
- Rofiah, Z., Amarwati, A., & Setianingrum, N. (2026). Analisis Risiko Pembiayaan pada Produk Cicil Emas di BSI KFF Jember Politeknik Negeri. *ResearchGate*. <https://doi.org/10.58578/arzusin.v6i4.10408>
- Rofiullah, A. H. (2025). Pengembangan Ekonomi Syariah dalam Perspektif Maqashid Syariah di Era Ekonomi Digital. *SAUJANA : Jurnal Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah*, 7(2), 24–43. <https://doi.org/10.59636/saujana.v7i2.295>
- Rosanty, I. (2026). *Mekanisme Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan Cicil Emas Selama Masa Angsuran untuk Meminimalkan Risiko* [Audio recording].
- Sawaldi, A., & Surur, M. (2024). Pengaruh Pembiayaan Musyarakah Mudharabah dan Murabahah Terhadap Profitabilitas Bank BSI. *Ranah Research : Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 6(3), 330–339. <https://doi.org/10.38035/rj.v6i3.824>
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. [//digilib.unigres.ac.id%2Findex.php%3Fp%3Dshow_detail%26id%3D43](https://digilib.unigres.ac.id%2Findex.php%3Fp%3Dshow_detail%26id%3D43)
- Sulung, U., & Muspawi, M. (2024). *Memahami Sumber Data Penelitian: Primer, Sekunder, dan Tersier*. <https://iicls.org/index.php/jer/article/view/238>
- Syauqoti, R. (2018). Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 3(1). <https://doi.org/10.30651/jms.v3i1.1489>
- Tartila, M. (2022). Strategi Industri Perbankan Syariah dalam Menghadapi Era Digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3310–3316. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6408>

- Umam, K., & Utomo, S. B. (2017). *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia* (2nd ed.). <https://digilib.iaikhozin.ac.id/perbankan-syariah-3/> (Original work published Rajawali Pers)
- Widanarti, Y. (2026). *Fluktuasi Harga Emas pada Produk BSN Cicil Emas* [Audio recording].
- World Gold Council. (2026, March 18). *World Gold Council | The Authority on Gold*. World Gold Council. <https://www.gold.org>
- Yomita, H. (2024). *Analisis Penerapan Ta'widh dan Ta'zir terhadap Nasabah Wanprestasi Jual Beli Murabahah dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada BSI Kantor Cabang Diponegoro Bandar Lampung)* [Diploma, UIN Raden Intan Lampung]. <https://repository.radenintan.ac.id/32255/>
- Yudha, D. S. (2026a). *Akad yang Digunakan dalam Cicil Emas* [Audio recording].
- Yudha, D. S. (2026b). *Alur dan Prosedur Pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta* [Audio recording].
- Zaelani, R. H. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KC Rogojampi. *RIBHUNA : Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 1(1), 014–024.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Instrumen Penelitian

DRAFT WAWANCARA CONSUMER FINANCING ANALYST

ANALISIS STRATEGI MITIGASI RISIKO KERUGIAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH NASIONAL KC YOGYAKARTA

Hari/Tanggal :

Durasi Wawancara :

Narasumber :

1. Apa pengertian produk pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta
2. Siapa saja kategori nasabah cicil emas di BSN KC Yogyakarta ?
3. Apa saja risiko utama yang berpotensi menimbulkan kerugian dalam pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta?
4. Seberapa besar kemungkinan risiko yang bisa terjadi untuk saat ini?
5. Bagaimana bank mengidentifikasi dan mengukur risiko gagal bayar dalam *non performing financing* pada produk cicil emas?
6. Untuk saat ini seberapa banyak nasabah yang mengalami gagal bayar/ macet dalam pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta?
7. Bagaimana prosedur penanganan apabila terjadi keterlambatan pembiayaan bermasalah dalam produk cicil emas?
8. Strategi apa saja yang diterapkan untuk bank memitigasi risiko kerugian pada pembiayaan cicil emas di BSN?
9. Bagaimana penerapan analisis kelayakan nasabah dilihat dari 5C sebagai bagian dari mitigasi risiko untuk mencegah adanya kerugian dalam pembiayaan cicil emas ?
10. Bagaimana mekanisme pengawasan dan *monitoring pembiayaan* cicil emas selama masa angsuran untuk meminimalkan risiko?

DRAFT WAWANCARA CONSUMER FINANCING ANALYST**ANALISIS STRATEGI MITIGASI RISIKO KERUGIAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH NASIONAL KC YOGYAKARTA**

Hari/Tanggal :

Durasi Wawancara :

Narasumber :

1. Apa definisi dari pembiayaan BSN Cicil Emas?
2. Ada berapa kategori nasabah yang dapat mengajukan cicil emas di BSN?
3. Apa saja syarat/kriteria/ketentuan yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan cicil emas?
4. Bagaimana penerapan analisis 5C sebagai bagian dari mitigasi risiko untuk mencegah adanya kegagalan atau kerugian pembiayaan cicil emas?
5. Apa saja risiko utama yang berpotensi menimbulkan kerugian dalam pembiayaan cicil emas dan bagaimana mitigasi risiko yang diterapkan?
6. Bagaimana dampak fluktuasi harga emas terhadap risiko pembiayaan dan potensi kerugian pada bank?
7. Sejauh mana strategi mitigasi risiko yang diterapkan dinilai efektif dalam menekan potensi kerugian, dan apa saja kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya?

DRAFT WAWANCARA FINANCING SERVICE

ANALISIS STRATEGI MITIGASI RISIKO KERUGIAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH NASIONAL KC YOGYAKARTA

Hari/Tanggal :

Durasi Wawancara :

Narasumber :

1. Apa pengertian pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?
2. Apa saja syarat/kriteria yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan Cicil Emas ?
3. Dari mana sistem pengadaan Emas untuk pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?
4. Akad apa yang digunakan dalam Cicil Emas dan bagaimana implementasinya dalam praktik pembiayaan?
5. Bagaimana alur/mechanisme dan prosedur pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?
6. Bagaimana penanganan jika terjadi eksekusi agunan cicil emas?
7. Bagaimana Ketentuan Cicil Emas di BSN? (seperti uang muka, jangka waktu, dp, dll)
8. Selain uang muka, adakah biaya lain atau biaya tambahan yang perlu dikeluarkan oleh nasabah?
9. Berat emas untuk pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta berkisaran dari berapa sampai berapa gram?
10. Adakah Ilustrasi pembiayaan cicil emas untuk saat ini?
11. Bagaimana penerapan analisis kelayakan nasabah (misalnya prinsip 5C) sebagai bagian dari mitigasi risiko untuk mencegah adanya kegagalan atau kerugian dalam pembiayaan Cicil Emas?
12. Apa saja risiko utama yang berpotensi menimbulkan kerugian dan strategi apa saja yang diterapkan untuk bank memitigasi risiko kerugian pada pembiayaan cicil emas di BSN?

DRAFT WAWANCARA FINANCING SALES OFFICER**ANALISIS STRATEGI MITIGASI RISIKO KERUGIAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH NASIONAL KC YOGYAKARTA**

Hari/Tanggal :

Durasi Wawancara :

Narasumber :

1. Apa pengertian produk pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?
2. Apa keunggulan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta?
3. Akad apa yang digunakan dalam Cicil Emas BSN?
4. Bagaimana strategi promosi Cicil Emas di BSN dan adakah kendala yang dialami selama promosi?
5. Bagaimana kriteria nasabah atau sasaran nasabah yang ditawarkan untuk pembiayaan BSN Cicil Emas ?
6. Bagaimana dampak fluktuasi harga emas terhadap risiko pembiayaan di BSN?
7. Strategi apa saja yang diterapkan bank untuk memitigasi risiko kerugian pada pembiayaan BSN Cicil Emas ?

HASIL WAWANCARA I

Hari/Tanggal : Selasa, 3 Maret 2026
 Durasi wawancara : 20 menit
 Narasumber : Consumer Financing Analyst I

Apa pengertian produk pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta ?

Cicil emas itu pembiayaan untuk kepemilikan emas, jadi nasabah ketika ingin membeli emas, harga emas lumayan ya sekarang sudah tiga juta seratus lebih, hampir 3,2 untuk per hari ini. Jika misalnya beli emas mungkin kalau segram orang ada uang mungkin ya, tapi kalau misalnya beli di sini kita membatasi minimal adalah 5 gram untuk di produk BSN, nah nanti kalau 5 gram kalau kalikan Rp 3.200.000 ya bunyi lah ya.

Nah buat nasabah atau yang investasi emas di mana emas itu kan nilainya lebih- di agama kita pun diajarkan emas itu untuk investasi, jadi kita untuk menjaga nilai mata uang itu dengan emas supaya orang bisa punya celenganlah, punya tabungan, nah itu kita punya produk itu.

Siapa saja kategori nasabah cicil emas di BSN KC Yogyakarta?

Dari pembiayaan cicil emas ini nasabah kalau untuk yang umum berarti dia nasabah baru ya, bukan nasabah pembiayaan bukan juga nasabah dana itu ada share uang muka, nah share uang mukanya itu 20%, jadi pembiayaannya 80% kayak gitu, itu untuk nasabah yang kita belum kenal, dia bukan nasabah pembiayaan dia juga bukan nasabah dana, nasabah baru (NTB).

nah gimana dengan nasabah yang existing (ETB), berarti nasabah dana ataupun nasabah pembiayaan ya, untuk nasabah dana sendiri kita minimal untuk nasabah prioritas, kalau prioritas di BSN itu minimal punya penempatan dana RP 250.000.000. Nah, kalau untuk nasabah yang existing pembiayaan, berarti dia sudah punya pembiayaan di BSN yang masih aktif kayak gitu, itu bisa nambah pembiayaan tadi cicil emas. Uang mukanya baik untuk nasabah ETB baik nasabah dana maupun nasabah pembiayaan itu minimal di 5%.

Kita juga ada nasabah untuk karyawan BUMN atau karyawan yang payroll-nya lewat kita, ataupun untuk karyawan kita sendiri BSN sendiri, itu bisa dengan uang muka 0%, jadi 100% kita biyai tapi syaratnya potong gaji ya atau payroll lewat kita.

Apa saja risiko utama yang berpotensi menimbulkan kerugian dalam pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta?

Kemudian tadi untuk pertanyaan yang terkait risiko utama untuk kerugian cicil emas, mungkin risiko kredit/pembiayaan, karena emas itu kan bisa dijual likuid juga ya, bukan likuid dalam arti dia uang ada itu bukan, cuma dia bisa langsung kita uangkan kan, bisa kita jual selama nasabah tidak menepati janji atau menunggak gitu.

Kalau risiko kredit/pembiayaan sebenarnya ketika harga emas pada saat itu jatuh banget, misalnya nasabahnya beli harga emasnya pas harga 3,5 juta, eh nggak tahunya pas nunggaknya mungkin, pas lagi turun misalnya di 3,2 nah mungkin kayak begitu, tapi kita kan masih bisa untuk namanya emas itu kan harganya biasanya merangkak naik di momen-momen tertentu, misal lebaran, kemudian tahun baru China itu biasanya harga emas naik kalau kayak gitu, tapi bisa juga pengaruh ini ya ekonomi global ya, itu untuk secara risiko kredit,

Kalau nasabah NTB, tadi kan uang muka 20%, misalnya dengan adanya fluktuasi aku rasa masih aman, yang mungkin agak risiko tadi yang nasabah yang tadi mungkin 5% tadi ya untuk 5% itu nasabah existing, tapi kalau nasabah dana minimal punya uang RP 250.000.000 aku rasa masih cover karena untuk pembiayaan emas kita itu maksimal di Rp 200.000.000, jadi kalau uang punya Rp 250.000.000 kan masih aman, untuk nasabah pembiayaan juga paling nasabah pembiayaan ya, nasabah pembiayaan tentunya tergantung dari nasabah itu ya, misal amit-amit nasabahnya ternyata kena lay off, nah paling kan seperti itu. Apakah dia masih bisa nyicil angsuran yang lama plus cicil emasnya, kalau dia nggak sanggup berarti ya sudah dia jual, tapi kan dia ada share uang muka 5% gitu.

Kalau risiko pasar terkait dampak fluktuasi harga emas terhadap risiko pembiayaan dan fluktuasi kerugian bank, ya tadi itu paling fluktuasinya kalau kayak momen-momen kayak mau WW3 atau kayak misalnya kita pas lebaran kan pasti emas lagi tinggi-tingginya itu, nah itu paling ya di situ sih tiba-tiba dia setelah lebaran emas sudah pada dijualin, untuk namanya emas itu kan harganya biasanya merangkak naik di momen-momen tertentu, misal lebaran, kemudian tahun baru China itu biasanya harga emas naik kalau, tapi bisa juga pengaruh ini ya ekonomi global ya kayak begitu. Untuk risiko operasional kalau untuk yang tadi nasabah yang uang mukanya 0% itu aja kan kita potong gaji.

Kalau risiko reputasi itu paling kalau misal emasnya belum ada, tapi kan di sini kita untuk emas itu kita kerjasama dengan yang namanya Galeri 24, nah kita di sini nanti ada sudah ada PKS dengan Galeri 24 yang di pusat Jakarta untuk mengirimkan emasnya ke cabang-cabang yang ada di seluruh Indonesia, kayak gitu. Itu kan tadi kamu sempat tak bilang juga ada mitigasi risikonya apa tadi, kalau untuk yang nasabah baru kita uang muka agak lebih besar,

Seberapa besar kemungkinan risiko yang bisa terjadi untuk saat ini?

Kemungkinannya ya paling kalau kayak sekarang ini kan kita lagi WW3 ya, mau WW3 sepertinya ya, nah itu kan emas mulai naik lagi kan sudah mulai kerasa nih, emas mulai naik lagi, ya paling itu tadi kalau misalnya dia naiknya karena event itu kan bisa naiknya cepet, turunnya juga cepat, ya paling itu aja sih, tapi sebenarnya itu kalau nasabah menunggak, tapi kalau nasabahnya lancar-lancar aja nggak ada masalah.

Bagaimana bank mengidentifikasi dan mengukur risiko gagal bayar dalam non performing financing pada produk cicil emas?

Mengidentifikasi dan mengukur risiko gagal bayar, itu tadi sih paling sudah ada tadi gambaran untuk uang muka, kita kan dari situ. Kalau tadi untuk NTB uang mukanya besar kan kita otomatis kan walaupun nasabah gagal bayar kita bisa jual emas itu dengan 80% ya udah selakunya emas itu, tapi kalau enggak ya kita kemungkinan ya nunggu sampai harga emasnya mulai kayak stabil.

Kebetulan sampai saat ini kita alhamdulillah nasabahnya lancar, paling beberapa masih ada yang telat misal hari ini bayar harus di ingatkan dulu di chat. Tapi kayak kemarin teman-teman kita sendiri dari BSN ya, Mas Fidin, kemarin kan beli emas masih di harga 2,5, sekarang harga emas di 3,2, amit-amit Mas Fidin kenapa kan juga kita masih cover kan harga emasnya dengan harga emas sekarang, kayak gitu.

Untuk saat ini seberapa banyak nasabah yang mengalami gagal bayar/ macet dalam pembiayaan cicil emas di BSN KC Yogyakarta?

Jadi untuk saat ini alhamdulillah nasabah cicil emas kita masih nol yang macet ataupun nunggak, sampai dengan saat ini, palingan ya kita selalu mengingatkan lewat chat pribadi ya kalau sudah dekat tanggal jatuh temponya. Nasabah cicil emas di BSN sekarang ada sekitar 50-an, karena produknya di kita masih baru, baru launching-nya kemarin akhir tahun, kalau nggak salah di akhir tahun kemarin.

Bagaimana prosedur penanganan apabila terjadi keterlambatan pembiayaan bermasalah dalam produk cicil emas?

Kita kan jual emasnya supaya bisa nutup, kan itu kita ada pengikatan dengan akta gadai, akadnya itu kan murabahah dan ada akta gadainya, jadi kita ketika nasabah gagal bayar ya kita jual emasnya.

Strategi apa saja yang diterapkan untuk bank memitigasi risiko kerugian pada pembiayaan cicil emas di BSN?

Selama ini kalaupun ada nasabah terlambat paling cuma terlambat, bukan terlambat sih, lebih ke kayak misalnya harusnya hari ini mungkin nasabahnya baru setor nanti sore, paling itu, tapi pagi itu kita sudah nelfonin atau WA “Bu hari ini jatuh tempo.” Kayak gitu.

Kalau strategi paling ya masih sama tadi kembali lagi ke uang muka, memitigasinya dari uang muka. Kalau orang berani mengambil cicil emas idealnya

berarti orang itu dia punya saving lebih, dia bisa mengukur kemampuan dirinya sendiri, nggak mungkin misalnya orang gajinya 2,5 juta dia mau beli emas dengan angsuran yang cicilannya misalnya 1 juta itu aku rasa juga nggak mungkin, pasti orang ngukur karena kan emas itu kan bukan- itu kan investasi ya bukan kebutuhan pokok, beda sama KPR, mungkin kalau KPR orang ngupayain gimana caranya, karena kan KPR itu rumah kebutuhan pokok, tapi kalau emas itu kan kebutuhannya investasi ya, jadi aku rasa benar-benar orang yang long secara finance-nya dia untuk mau mengambil pembiayaan cicil emas ini.

Kalau pastinya ya tadi dijual itu tadi, dilelang atau dijual untuk emasnya, untuk emasnya. Di sini kan kita jangka waktunya juga kan pendek ya, jangka waktu kita, 1 tahun hanya sampai 5 tahun. Aku rasa kalau misal nasabah itu sudah bayar 2 tahun kan sebenarnya sudah jalan separuhnya kan, walaupun kita jual aku rasa juga itu masih masuk insyaallah nggak rugi gitu, walaupun orang jalan baru setahun juga aku rasa masih aman karena emas itu dari tahun ke tahun itu naik, kecenderungannya bukan turun.

Bagaimana penerapan analisis kelayakan nasabah dilihat dari 5C sebagai bagian dari mitigasi risiko untuk mencegah adanya kerugian dalam pembiayaan cicil emas ?

Dalam menganalisa nasabah itu pasti kita nge-iDeb dulu ya, kalau nasabah tersebut ada kolektibilitas kita nggak bisa lanjut, kalau itu dari sisi Character.

Kemudian kalau dari sisi capacity, kita untuk nasabah itu kita tidak meminta slip gaji itu tidak, cuma kita nanti melihat dari data yang di CIF pada saat pembukaan rekening, penghasilan dia berapa. Jadi beda ya kalau misal kita KPR kan ada ngumpulin slip gaji atau apa, kalau di cicil emas hanya KTP sama NPWP saja, sehingga kelayakannya dia kita melihat gajinya dia itu pada saat buka rekening berapa, masih cukup nggak untuk angsuran ini. Termasuk untuk nasabah payroll BUMN juga, di CIF juga ada ngisi kan pendapatannya, kita mengestimasi dari situ saja.

Capital kita enggak kayaknya kalau consumer lebihnya ke 3C kalau untuk cicil emas, ya walaupun iya capital itu lebih ke perusahaan nasabah itu sendiri, kalau

misalkan nasabah Payroll yang uang muka 0% itu kan berarti otomatis perusahaan-perusahaan yang sudah rekanan sama kita yang sudah kita seleksi juga, bukan perusahaan baru atau gimana kan enggak. Kemudian kalau kayak BUMN kita berani tuh, PNS, TNI/Polri potong gaji 0% kan berarti kapitalnya dia secara perusahaan si nasabahnya kuat, tapi bukan kapital dari nasabahnya itu sendiri, tapi perusahaan yang dia kerja, kayak gitu. Kalau untuk misalnya kayak tadi wirausaha atau yang lainnya tapi dia nasabahnya NTB kan uang muka sudah 20%, berarti kita masih save juga kan secara pembiayaannya.

Kemudian Collateral, kolateral kan jaminan ya, jaminannya kan emas, nah emas itu sendiri bisa kita jual, jadi yang penting tadi itu kita sudah ada ya tadi harga emas pada saat hari itu di share nasabahnya berapa persen tadi itu, itu untuk kolateralnya. Kemudian condition biasanya digunakan kalau untuk pembiayaan komersial. Tapi untuk condition bisa dilihat dari kondisi ekonominya yang berlangsung saat ini kira kira.

Bagaimana mekanisme pengawasan dan *monitoring* pembiayaan cicil emas selama masa angsuran untuk meminimalkan risiko?

Kalau untuk pengawasan kita lebih ke kayak di internal kita sih karena kan itu barang kecil ya dan kita masukin di brankas. Kita kalau ada ketentuannya untuk mengecek emasnya masih apa enggak, jumlahnya sesuai atau enggak, sama paling kita monitoring-nya adalah pada saat emasnya itu masih di pusat untuk pengiriman ke tiap-tiap cabang misal ke Jogja, misal kita akadnya bulan lalu, bulan Februari, Maret ini harusnya sudah sampai, kayak gitu kan biasanya itu sebulan maksimal emas itu diterima sama cabang, 45 hari sebenarnya, 45 hari, jadi kalau 45 hari belum datang nah itu kita ngecek tuh posisi di mana, emang belum dikirim atau ada apa-apa di jalan emasnya karena itu kan barang berharga ya.

Selama belum lunas masuk ke brankas kita yang khusus untuk emas. Dan di sini kita juga untuk emas itu sudah dijamin sama asuransi kebongkaran, jadi amit-amit kalau ada apa-apa kita sudah masukin itu daftar asuransi kebongkaran, jadi maksudnya amit-amit ada apa-apa misal kebobolan perbankannya kan itu ada emas tuh nah itu kita nanti ngeklaim ke pihak asuransi, sedangkan untuk asuransi

kebongkaran itu sendiri itu sudah include sama angsuran nasabah, jadi tidak ada biaya angsuran kebongkaran terpisah itu nggak ada, walaupun nasabah ada asuransi itu kalau nasabah mau pakai asuransi jiwa, tapi kalau nggak pakai ya nggak apa-apa karena emas tadi kan maksudnya amit-amit nasabah meninggal bisa kita jual kecuali ahli warisnya mau meneruskan angsurannya, gitu. Dan bisa dipindahtangankan, tapi nanti yang penting nasabahnya ngangsur dulu lunas, ketika lunas nanti kan ada surat ahli waris siapa yang berhak untuk ngambil emasnya gitu.

HASIL WAWANCARA II

Hari/Tanggal : Rabu, 17 Juni 2026
 Durasi wawancara : 20 menit
 Narasumber : Consumer Financing Analyst II

Apa definisi dari pembiayaan BSN Cicil Emas?

Jadi cicil emas itu fasilitas dari bank BSN di mana calon pemohon itu membutuhkan emas ya jadi kita biyai dengan pembiayaan cicil emas itu.

Ada berapa kategori nasabah yang dapat mengajukan cicil emas di BSN?

Kemudian kategorinya itu kita ada 3, jadi pembiayaan umum, umum itu untuk benar-benar nasabah yang baru, terus kemudian ada nasabah untuk yang ETB atau existing ya, terus kemudian ada yang payroll, jadi ada 3 kriteria yang dapat mengajukan itu.

Apa saja syarat/kriteria/ketentuan yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan cicil emas?

Terus untuk syaratnya kalau syaratnya sih mudah aja sih ya sebenarnya hanya melampirkan KTP sama NPWP, nah terus kalau untuk yang itu kan overall ya, terus kalau yang nasabah ETB itu nasabah yang sudah jadi nasabah Bank BSN, nasabah existing lah ya, ETB itu kan existing. Terus yang terakhir itu payroll itu tentunya nasabah yang pembayaran gajinya itu payroll lewat Bank BSN. Untuk nasabah payroll kita ada sistem potong gaji terus kemudian untuk uang mukanya bisa 0%, kalau yang ETB itu kan uang mukanya 5%, terus kalau untuk yang pembiayaan umum kan uang mukanya 20%, gitu.

Bagaimana penerapan analisis 5C sebagai bagian dari mitigasi risiko untuk mencegah adanya kegagalan atau kerugian pembiayaan cicil emas?

Jadi yang pertama tentunya kita lihat dari iDeb-nya dulu ya jadi dari sisi karakternya kita udah tahu nih oh dia tidak ada pembiayaan bermasalah sebelumnya, terus kemudian dari sisi capacity, itu kemampuan mengangsur kita

tentunya harus tahu nasabahnya ini pekerjaannya apa sih gitu kan, apakah dia income atau wirausaha. Memang secara khusus kita enggak melakukan survei ya tapi minimal kita sudah tahu si nasabahnya itu memiliki usaha itu ada lah usahanya dan memiliki kemampuan untuk membayar, seperti itu. Terus kalau dari sisi capital modalnya colaterallnya itu emas atau agunan kan jelas ya nantinya kan untuk emas itu sendiri kan dijadikan agunan, jadi kita juga di situ relatif aman ya jadi ketika misalkan nih suatu saat terjadi gagal bayar kan kita udah ada akta gadai ya, nah akta gadai itu yang bisa digunakan untuk menjual kembali emasnya itu. Kalau untuk condition itu mungkin kaitannya kondisi umum saja.

Apa saja risiko utama yang berpotensi menimbulkan kerugian dalam pembiayaan cicil emas dan bagaimana mitigasi risiko yang diterapkan?

Memang sih ada kemungkinan ya kalau menurut saya yang paling mungkin terjadi itu risiko kredit/pembiayaan, karena kalau risiko operasional itu kaitannya sama prosedur atau proses pembiayaan di kita ya jadi sebisa mungkin kita kan sudah punya SOP atau prosedur untuk masa pembiayaannya, jadi di mana kita sudah memenuhi aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh kantor pusat, jadi nanti kalau risiko operasional insyaallah kita sudah meminimalisir tidak mungkin akan terjadi itu, apalagi kalau reputasi ya mungkin yang paling memungkinkan namanya risiko kredit itu kan terjadi ketika suatu keadaan yang kita tidak tahu nih misalkan ya waktu itu nasabah beli harga emasnya 3 juta ya, nah waktu itu kan memang kondisinya pernah ya kita yang baik tinggi banget, nah ternyata kondisinya saat ini itu hanya 2,6, nah itu kan di luar wewenang kita ya, ibaratnya itu kan risiko kredit atau risiko pasar yang terjadi di harga emasnya itu. Jadi kalau misalkan ternyata si nasabahnya tidak sanggup membayar kemudian nanti harus melakukan eksekusi jaminan ya otomatis ada risiko yang terjadi di situ karena kan harganya menurun dibanding dia pada waktu pembiayaan di awal, gitu sih, tapi itu tentunya juga kita sudah antisipasi ya di mana ketika biasanya kan kalau untuk nasabah payroll kan relatif aman ya karena kan dia dipotong gaji kan, jadi kemungkinan gagal bayarnya sangat minim. Terus kemudian kalau untuk yang nasabah ETB juga beliau sudah

punya istilahnya sudah punya portofolio di kita ya. Misalkan nasabah funding dia kan tentunya sudah punya dana di kita ya, jadi kita sudah tahu persis lah karakter nasabahnya seperti apa, ibaratnya dia mampu untuk mengangsur. Nah memang yang agak risiko yang nasabah umum, tapi kan kita sudah minimalisir dengan uang muka yang cukup besar di awal, jadi kita nggak full dari harga emasnya. Jadi sebenarnya risiko-risiko itu juga tentunya sudah diantisipasi sama kantor pusat. Kalau risiko reputasi sepertinya ketika kita menawarkan “wah ini harga emasnya bakalan naik terus nih bu”, tapi ternyata kondisinya juga kan nggak bisa murni dari kesalahan kita ya karena itu kan kondisi pasar yang terjadi saat ini gitu, di mana kita juga kan tetap di awal tetap menyampaikan iya bu memang harga emasnya pada saat itu beli kan sekian tapi kondisinya memang saat ini harganya sekian, tapi memang kalau emas itu investasi yang tidak bisa langsung dijual kembali dalam waktu dekat, jadi paling nggak minimal itu kurun waktunya itu minimal 5 tahun lah, 5 sampai berapa tahun berikutnya gitu, jadi memang investasi jangka panjang, jadi nggak bisa cuma sebulan dua bulan harganya langsung naik itu nggak bisa karena memang kita butuh kondisi yang cukup lama ya untuk ininya harga pasarnya gitu.

Bagaimana dampak fluktuasi harga emas terhadap risiko pembiayaan dan potensi kerugian pada bank?

Itu tadi sedikit sudah dijelaskan tadi memang fluktuasi harga emas kan akhir-akhir ini cukup tinggi ya maksudnya beberapa kurun waktu kemarin kan sempat tinggi sampai 3 juta lebih tapi ternyata sekarang posisinya ya sekitar 2,6 an dan itu cukup stabil di angka itu, maksimal 2,7 dan itu memang potensinya ya untuk nasabah yang kami. Terus contohnya sebenarnya sudah diantisipasi ya dengan tadi uang muka cukup besar untuk yang nasabah umum dan kalau untuk ETB kan uang mukanya 5%, tapi mungkin nanti para nasabah itu bisa kita beri pengertian memang tidak bisa sebulan dua bulan untuk pembiayaan ini, jadi kalau misalkan jangka waktunya kan minimal biasanya mereka ambil 2 tahun begitu. Nah, itu kan walaupun nanti mereka mau menjual kembali kondisinya kan masih bisa disimpan

dulu, nanti ketika jangka waktu 5 tahun baru dijual kembali. Memang sifatnya tidak bisa jangka pendek sih kalau untuk emas untuk dijual kembalinya seperti itu.

Sejauh mana strategi mitigasi risiko yang diterapkan dinilai efektif dalam menekan potensi kerugian, dan apa saja kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya?

Jadi pembiayaan cicil emas kan baru-baru aja ya jadi memang belum ada kejadian yang menimbulkan kerugian, cuma memang ya itu mitigasinya kita sudah amankan dengan sharing uang muka tadi, jadi ketika untuk nasabah umum uang mukanya diperbesar, kemudian ETB dan payroll ada perbedaan. Nah kan tujuannya kan nantinya ketika plafon yang diberikan tidak sama dengan yang harga emasnya kan kita masih bisa ada spare untuk ininya ya penjualan kembalinya, seperti itu.

HASIL WAWANCARA III

Hari/ Tanggal : Selasa, 10 Maret 2026
 Durasi wawancara : 25 menit
 Narasumber : Financing Service

Apa pengertian pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?

BSN Cicil Emas merupakan program atau produk baru yang bentuk atau dipasarkan oleh PT Bank Syariah Nasional dengan tujuan memberikan pembiayaan kepada nasabah atau konsumen untuk kepemilikan emas dengan skema akad murabahah.

Apa saja syarat/kriteria yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan Cicil Emas ?

Syaratnya dokumen seperti formulir permohonan, KTP, NPWP, SLIK OJK, dokumen penghasilan/pekerjaan. Maksimal pembiayaan Rp 150.000.000 untuk nasabah baru dan Rp250.000.000 untuk nasabah lama per CIF. Jangka waktunya sampai dengan 5 tahun.

Dari mana sistem pengadaan Emas untuk pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?

Kami melakukan kolaborasi atau rekanan dengan PT Pegadaian dengan emas Galeri 24.

Akad apa yang digunakan dalam Cicil Emas dan bagaimana implementasinya dalam praktik pembiayaan?

Dilakukan akad wakalah dan murabahah jual beli dengan skema nasabah membutuhkan emas kemudian bank akan membelikan emas terlebih dahulu kemudian dijual kepada nasabah dengan mematok atau menerapkan keuntungan margin yang telah disepakati

Bagaimana alur/mekanisme dan prosedur pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?

Pertama pengajuan Pemohonan Pembiayaan. Nasabah datang ke Bank dengan melampirkan data pribadi yaitu KTP, NPWP, dan data diri lainnya. Namun sebelum itu nasabah diwajibkan untuk dilakukan BI Checking untuk menilai karakter pembiayaan nasabah sebelumnya, verifikasi berkas dan melakukan pembukaan rekening Bank Syariah Nasional. Kedua melakukan Penyusunan PAP/ Penilaian Kredit yang dilakukan penyusunan oleh analis dengan melihat kemampuan bayar nasabah dengan wawancara singkat terkait penghasilannya. Selanjutnya, booking harga emas. Nasabah inginnya berapa gram kita harus booking dulu agar mengunci harga emas disitu. Setelah di approve bisa selanjutnya melaksanakan akad dengan akad murabahah. Akan dilakukan pencairan modal pembiayaan melalui unit Financing Admin dan Transaction Proccesing. Dana pencairan akan langsung di transferkan ke rekening Pegadaian Galeri 24. Dan nasabah melakukan pelunasan pembiayaan melalui datang ke Bank kemudian mengurus beberapa administrasi dan menyetorkan nominal sesuai dengan sisa pokok pembiayaan dan satu bulan margin berjalan. Dan eksekusi agunan yang jadi ranah CWO.

Bagaimana penanganan jika terjadi eksekusi agunan cicil emas?

Saat terjadinya gagal bayar atau nasabah menunggak nantinya itu akan menjadi ranah dari pihak Collection atau CWO untuk penagihan. Untuk ini masih ada beberapa step yaitu KOL 1 sampai 5. Namun saat dilakukan akad pembiayaan, nasabah sudah menyetujui dan menandatangani untuk akta gadai untuk sewaktu waktu terjadinya gagal bayar maka akan dilakukan gadai pada emas yang menjadi agunan.

Bagaimana Ketentuan Cicil Emas di BSN? (seperti uang muka, jangka waktu, dp, dll)

Tergantung dari kategori nasabah payroll, ETB, dan NTB. Untuk lebih lengkap bisa dicek di website BSN dan memo.

Selain uang muka, adakah biaya lain atau biaya tambahan yang perlu dikeluarkan oleh nasabah?

Biaya terdiri dari administrasi dan proses. Nanti ada juga dicover Asuransi Kebongkaran. Anggaplah ketikan nanti nasabah meninggal dunia, emasnya bisa dikasih ke ahli warisnya dengan asuransi kebongkaran tersebut.

Berat emas untuk pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta berkisaran dari berapa sampai berapa gram?

Minimal 5 gram sampai tidak ada ketentuan selama nasabah bisa melakukan pembayaran atau RPC terpenuhi. Cuma kita harus menentukan kemampuan bayar nasabah itu berapa. Ga mungkin nasabah mengajukan cicilan lebih dari gaji yang diterima.

Adakah Ilustrasi/simulasi pembiayaan cicil emas untuk saat ini?

Bisa dilihat di akun sosial media resmi di BSN. Contoh untuk yang nasabah umum. Contoh per tanggal 10 ini harga emasnya per 5 gramnya di 15 juta. Dengan DP 20%, plafondnya berarti dikurangi DP berarti 12 juta. Berarti per bulannya bisa dilihat segini. Tapi ini akan berubah terus karena harga emas sekarang akan naik terus. Terakhir bulan lalu di 2,7 juta sekarang 3jutaan. Untuk yang Payroll DP nya 0%, ga pakai DP. dan yang ini untuk ETB yang sudah jadi nasabah di BSN DP nya 5%. Pembayaran DP bukan ke Galeri24nya tapi dimasukkan ke rekening dulu baru nanti kita tarik untuk pembayarannya.

Bagaimana penerapan analisis kelayakan nasabah (misalnya prinsip 5C) sebagai bagian dari mitigasi risiko untuk mencegah adanya kegagalan atau kerugian dalam pembiayaan Cicil Emas?

Character bisa kita lihat dari hasil BI Checking pada saat awal pembiayaan. Dengan BI Checking perbankan bisa mengetahui karakter nasabah tersebut sebelumnya. Apakah nasabah ada pembiayaan yang menunggak atau bermasalah. Capacity terdapat 3 golongan nasabah yang dapat melakukan pembiayaan BSN Cicil Emas yaitu Payroll, ETB, NTB atau Umum. Kemampuan dinilai dari

pengakuan penghasilan nasabah. Apabila ETB kita menilai dari besaran rata-rata saldo nasabah di Bank Syariah Nasional. Payroll sudah pasti aman karena nanti sistem potong gaji dan wajib. Umum bisa dinilai dari wawancara ke nasabah. Capital kemampuan untuk pembayaran DP bagi nasabah, kemampuan untuk melakukan pembayaran setiap bulannya sesuai dengan angsuran yang telah ditetapkan. Collateral emas beserta dengan akta gadai. Condition kondisi ekonomi nasabah dan kondisi ekonomi dari pihak eksternal. Mungkin bisa disebabkan karena perang dagang atau perang saat ini yang menyebabkan harga emas melambung tinggi dengan stok yang kurang. Saat ini emas yang 5 gram dan 10 gram di pasaran sudah habis.

Apa saja risiko utama yang berpotensi menimbulkan kerugian dan strategi apa saja yang diterapkan untuk bank memitigasi risiko kerugian pada pembiayaan cicil emas di BSN?

Risiko Kredit untuk menghindari keterlambatan pembayaran atau gagal bayarnya, menggunakan sistem autodebet setiap pembayaran di tanggal akadnya. Penagihan melalui wa, telp dll. Ketika ada nasabah yang uangnya belum cukup untuk membayar angsuran, nanti akan ada ta'widh atau ganti rugi atas keterlambatan. Karena dengan terlambat itu ada cost yang kita keluarkan, contoh untuk menyuratin, untuk penagihan kita ada pembayaran desk call itu membutuhkan biaya. Dari situ kita menyebutnya biaya ganti rugi atas biaya keterlambatannya. Ketika nasabah itu tidak bisa membayar, kita sudah ada tanda tangan melalui akta gadai. Yang mana ketika nasabah tidak bisa membayar kita bisa mengadaikan emas tersebut, karena emas itu ada sertifikatnya, dari sertifikat itu kita ada akta gadainya.

Risiko pasar fluktuasi harga emas yang naik turun. Kita harus tahu tren pasar. Contoh kemarin ada harga emas di 2,7an juta, sempet ingin ambil, ekpektasiku bakalan naik harganya, ternyata stuck. Jadi kita harus tahu tren pasarnya seperti apa. Spekulasi nasabah itu sendiri untuk kedepannya seberapa sih tingkat harga, kalau lagi diatas banget mending ga usah ambil dulu daripada nanti boncos. Jadi kita harus tahu tren nya seperti apa begitu. Risiko Operasional ke penagihannya.

Anggaplah ada orang cilem, terus ga bayar cicilannya, nanti akan berpengaruh ke Kol 2, 3, 4,5nya Collection atau CWO. Itu nanti akan berpengaruh jelek ke perbankannya juga. Risiko operasionalnya juga itu apabila nasabah itu tidak ada pembayaran, maka kita melakukan penagihan. Risiko reputasi dari sisi emasnya dan perbankannya. Emas itu masih tergolong baru dan kadang orang belum kenal dengan Galeri 24, karena orang kenalnya itu hanya ke Antam. Kalau dari reputasi bank dalam memberikan pembiayaan atau memberikan layanan perbankan secara umum.

HASIL WAWANCARA IV

Hari/ Tanggal : Selasa, 10 Maret 2026
 Durasi wawancara : 25 menit
 Narasumber : Financing Sales Officer

Apa pengertian produk pembiayaan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta ?

Kita punya dua pembiayaan, satu pembiayaan cicil emas. Satu pembiayaan dulu namanya Emasku. Pembiayaan cicil emas itu ya itu lebih ke pembelian, jadi pembelian logam mulia dalam bentuk lantakan, kalau Emasku itu lebih ke gadai dan itu bentuknya nggak cuma logam mulia tapi perhiasan pun bisa. Nah, bedanya di situ ya, yang satu pemilikan, yang satu gadai. Yang satu dalam rangka pemilikan emas, yang satu dalam rangka gadai. Jadi kamu udah punya tapi digadaikan itu yang Emasku, kalau yang cicil emas itu adalah kepemilikan emas, itu pengertiannya Pembiayaan kepada nasabah perorangan dalam rangka kepemilikan emas lantakan (batangan).

Ada produknya cuma masalahnya untuk yang gadai itu kita perlu taksasi kan perlu orang yang bisa mentaksasi emas dan itu ada ilmunya, ada sertifikasinya, itu dulu di FS nek dulu, FS atau analis. Nah nanti ada pendidikannya gitu caranya untuk mengukur emas itu berapa karat, terus gramnya, terus itungan-itungannya gimana itu ada, ada pelajarannya gitu.

Keunggulan Cicil Emas di BSN KC Yogyakarta?

Kalau dibandingkan produk lain di sini nggak ada keunggulannya, maksudnya bukan nggak ada keunggulannya, semuanya sama tapi kalau keunggulannya dibandingkan dengan produk yang sama di bank lain itu lebih ke ini margin, margin-nya kita lebih rendah dibandingkan yang lain, terus kita pakaiannya emas yang Galeri 24 itu, kenapa Galeri 24? Karena dia spread antara pembelian harga beli dengan harga jual itu nggak jauh, kalau antam itu kan dia tinggi banget spread-nya jadi harga yang mahal, harga belinya mahal harga jualnya rendah gitu.

Terus habis itu kalau keunggulannya lagi selain ini mungkin jangka waktu ya jangka waktu lebih fleksibel sampai dengan 5 tahun, terus kayaknya sih itu deh.

Akad apa yang digunakan dalam Cicil Emas BSN ?

Kalau akadnya wakalah sama murabahah. Wakalah itu kuasa, pemberian kuasa ke bank untuk melakukan pembelian, terus yang murabahah jual belinya ke nasabah. Tapi yang pokoknya alurnya itu murabahah.

Bagaimana strategi promosi Cicil Emas di BSN?

Lewat medsos masing-masing karyawan, kalau yang aku tahu sih cilem lebih ke itu ya lebih ke ini lewat medsos terus habis itu ke internal, dari internal terus ke rekanan di kita, info publikasi, kalau kita itu punya produk cilem terus nanti dari rekanan-rekanan itu bisa narik ke temen-temennya dari rekanannya itu buat ikutan juga.

Ada kendala tidak selama promosi itu?

Ya pasti dibandingin dengan bank lain lah, itu mutlak sih kalau itu, dibandingin dengan BSI, dibandingin dengan muamalat kita masih kalah jauh sebenarnya.

Bagaimana kriteria nasabah atau sasaran nasabah yang ditawarkan untuk pembiayaan cicil emas ?

Hampir nggak ada kriteria khusus, kecuali dia sudah punya penghasilan udah gitu aja sih. Ga seribet kaya KPR. Bahkan BI Checking aja cuma syarat tambahan karena cilem itu dia minim resiko, ketika ada konsumen yang mau beli terus dia cicil lewat kita, dia nggak bisa bayar kita masih bisa langsung eksekusi itu barang gitu dan itu keuntungannya ya lumayan, kita nggak rugi gitu loh jualan cilem itu.

Bagaimana dampak fluktuasi harga emas terhadap resiko pembiayaan di BSN?

Kalau dari fluktuasi ke resiko pembiayaan sih enggak, cuma dari fluktuasi itu justru malah ngaruhnya ke kemauan si konsumen ini untuk beli gitu loh. Jadi ketika dia

makin mahal dia pasti mikir-mikir karena kan otomatis plafonnya makin tinggi, angsurannya dia makin tinggi to? Tapi itu nggak ngaruh maksudnya yang sudah akad sebelumnya ya nggak terpengaruh dengan harga emas karena kan harga emas ketika nasabah itu akad cilem itu pada saat harga emas jam itu juga gitu, misalkan besok naik besok turun ya nggak ngaruh dengan angsurannya si nasabah itu. karena udah di-fix-kan harganya misalkan ini 5 juta ya udah jadi 5 juta itu yang dia bayar, nggak mungkin misalkan harga emasnya naik terus ikut-ikutan naik angsurannya, enggak, bukan seperti itu, bukan sistem kayak suku bunga ya.

Strategi apa saja yang diterapkan bank untuk memitigasi risiko kerugian pada pembiayaan BSN Cicil Emas ?

Ada asuransi kebongkaran, terus ya cuma asuransi kebongkaran sama dia likuid kan, kita jual lagi ke Galeri 24 juga nanti pasti akan langsung cair juga.

Lampiran 2 : Surat Keterangan Riset



SURAT KETERANGAN

No. 1280/YYK/SUPP/IV/2026

Yang bertandatangan dibawah ini saya :

Nama : Afandi Aprihastanto
Jabatan : Operation Unit Head

Menerangkan bahwa nama di bawah ini :

Nama : Navista Della Davindra
NIM : 22216105
Program Studi : Analisis Keuangan Digital
Instansi : Universitas Islam Indonesia

Telah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Bank Syariah Nasional Kantor Cabang Yogyakarta pada tanggal 22 September 2025 – 13 Maret 2026.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 20 April 2026
PT. BANK SYARIAH NASIONAL
KANTOR CABANG YOGYAKARTA


bsn
Afandi Aprihastanto
Operation Unit Head

PT Bank Syariah Nasional
Kantor Cabang Yogyakarta
Jl. Faridan M. Noto No. 10 Kotabaru
Gondokusuman Yogyakarta 55224
T : (0274) 551055
E : kc-yogyakarta@bankbsn.co.id
W : bankbsn.co.id

Call Center 150286 atau 1500286

Lampiran 3 : Daftar Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap	: Navista Della Davindra
Tempat dan tanggal lahir	: Gunungkidul, 29 April 2004
Alamat	: Mokol, RT 001/RW 006, Selang, Wonosari, Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta
Nomor telepon	: 085161583577
E-mail	: navistadella29@gmail.com 22216105@students.uui.ac.id
Riwayat pendidikan	: SMA Negeri 1 Wonosari SMP Negeri 1 Wonosari
Pengalaman organisasi	: Koperasi Mahasiswa (KOPMA) UII
Pengalaman kepanitiaan	: Berkelana PIK-M Aushaf UII 2023 Pesona Taaruf UII 2024 - Divisi Wali Jamaah Workshop Public Speaking KOPMA UII 2024
Prestasi	: Bronze Medal International Innovation Invention & Design INDES (2025) Juara 1 PKM-GFT FBE UII (2024) Juara Harapan 1 Olimpiade Vokasi Indonesia (2023)

Lampiran 4 : Surat Keterangan Hasil Tes Kemiripan



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. feconuii.ac.id
W. fecon.uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No.: 3107/Ka.Div/10/Div.PP/VI/2026

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **Navista Della Davindra**
 Nomor Mahasiswa : **22216105**
 Dosen Pembimbing : **Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu, SE., MM.**
 Program Studi : **Analisis Keuangan**
 Judul Karya Ilmiah : **Analisis Strategi Mitigasi Risiko Kerugian pada Produk
 Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Nasional KC
 Yogyakarta**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **8% (delapan persen)** sesuai aturan batas maksimal 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, 30 Juni 2026

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan,

Suwardi, S.IP., M.IP.

Lampiran 5 : Dokumentasi

