

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Profil BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin

Nama : Bank Syariah Indonesia KCP Pasar Cempaka
Alamat : Jl. Niaga Utara No.7, Kertak Baru Ilir, kec. Banjarmasin
Tengah, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan
Telpon kantor : 083175762484
Kode Pos : 70234

Indonesia terkenal akan mayoritas masyarakat yang beragama Islam, yang mana terhitung proporsi penduduk muslim di Indonesia mencapai 87,2% (Laman Resmi Republik Indonesia • Portal Informasi Indonesia). Tentunya hal ini menjadi potensi yang besar bagi industri keuangan syariah untuk kedepannya dalam menghidupkan gairah industrinya serta meningkatkan kondisi keuangan yang ada. Harapan ini bisa terjadi jika adanya keinginan untuk menumbuhkan sinergi baru terutama bagi pemegang kebijakan dan juga adanya kesadaran dari masyarakat untuk transaksi-transaksi yang halal sesuai dengan prinsip syariah. Termasuk didalamnya adalah bank syariah yang akan memiliki peran yang membantu menerapkan prinsip-prinsip syariah.

Bank syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator dalam semua kegiatan ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan dan

perkembangan yang signifikan selama tiga dekade terakhir. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan semangat aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI) (Tentang Kami - Informasi Perusahaan | Bank Syariah Indonesia, t.t.). Penggabungan ini akan menyatukan keunggulan ketiga bank syariah untuk menawarkan layanan yang lebih komprehensif, serta memiliki jangkauan yang lebih luas, dan kapasitas permodalan yang lebih baik. Kemudian, dengan adanya dukungan sinergi perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta adanya komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN Bank Syariah Indonesia terdorong untuk bersaing secara global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas (Tentang Kami - Informasi Perusahaan | Bank Syariah Indonesia, t.t.). Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil

‘Aalamiin), dengan meningkatkan kualitas serta mengefektifitaskan produk-produk BSI dengan cara marketing dapat mencapai target yang dibutuhkan. Oleh karena itu, dengan kehadiran Bank Syariah Indonesia dapat memberikan kemudahan bertransaksi secara syariah dalam menunjang kebutuhan sehari-hari.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

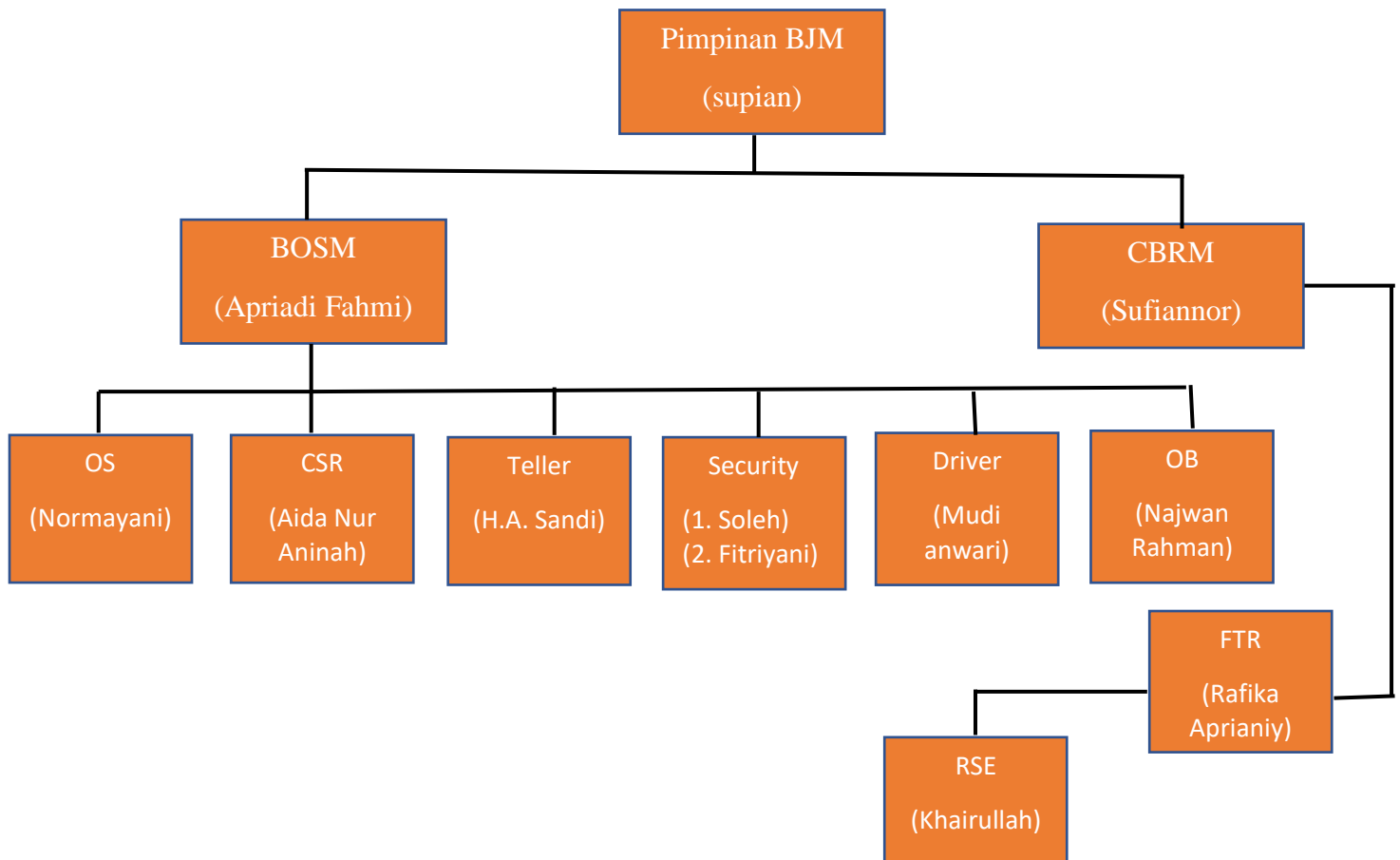
Visi

“ Top Global Islamic Bank “

Misi

- a. Memberikan akses solusi keuangan Syariah di Indonesia (Melayani > 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+ T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025).
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham (Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB > 2)).
- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik indonesia (Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan 46 masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja).

3. Struktur Organisasi BSI KCP Pasar Cempaka



4. Produk-Produk BSI KCP Cempaka Banjarmasin

a. Tabungan

Tabungan merupakan hutang bank kepada masyarakat, dalam hal ini tabungan dikelompokkan kedalam hutang jangka pendek dalam neraca bank (Yuristio W, 2018). Tidak adanya batasan jangka waktu tabungan dan penarikan yang dapat dilakukan sewaktu-waktu menyebabkan tabungan harus dikelompokkan kedalam hutang jangka pendek. Simpanan uang (tabungan) ini bisa diambil kapan saja tanpa terikat waktu. Bahkan bisa ditarik tunai secara mandiri melalui

fasilitas ATM (Anjungan Tunai Mandiri) yang diberikan oleh berbagai bank.

- 1) BSI Tabungan Easy Mudhrabah, tabungan ini berakad Mudharabah Mutaqah yaitu “Nasabah sebagai pemilik dana memberikan keleluasaan kepada Bank sebagai pengelola dana untuk mempergunakan dana tersebut dalam usaha sesuai syariah dan menguntungkan dengan sistem bagi hasil” (MATERI PRODUK DANA RITEL - FHG, 2022). Untuk persyaratannya sendiri dalam pembukaan rekening Easy Mudhrabah yaitu cukup membawa KTP & NPWP.
- 2) BSI Tabungan Easy Wadiah, tabungan ini berakad Wadiah yad Dhamanah, menggunakan skema titipan tanpa bagi hasil. Untuk persyaratannya sendiri dalam pembukaan rekening Easy Wadiah yakni membawa KTP & NPWP (BSI Tabungan Bisnis - Produk dan Layanan (Bank Syariah Indonesia, t.t.)).
- 3) BSI Tabungan Bisnis, merupakan tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang rupiah yang yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dgn limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur free biaya RTGS, transfer SKN & setoran kliring masuk melalui Teller dan Net Banking (BSI Tabungan Bisnis - Produk dan Layanan (Bank Syariah Indonesia, t.t.)).

- 4) BSI Tabungan Valas, tabungan ini dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan bank.
- 5) BSI Tabungan Haji Indonesia, tabungan perencanaan haji dan umroh yang berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Wadiah Yah Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah (BSI Tabungan Haji Indonesia - Produk dan Layanan | Bank Syariah Indonesia). Tabungan ini dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas e-Banking apabila telah terdaftar di Siskohat 55 (mendapat porsi). Untuk persyaratannya yaitu dengan membawa KTP & NPWP . untuk target pemasaran dari produk ini ialah nasabah perorangan usia 17 tahun keatas yang berencana menjalankan ibadah haji atau umrah
- 6) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia, tabungan perencanaan haji dan umroh yang berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Wadiah Yah Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah (BSI Tabungan Haji Muda Indonesia - Produk dan Layanan | Bank Syariah Indonesia). Tabungan ini dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas e-Banking apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi). Untuk persyaratannya yaitu pengisian dan penanda tangan formulir pembukaan rekening yang diisi dengan data lengkap sesuai identitas diri. Kemudian menggunakan KTP orang tua/wali dan

Kartu Keluarga / akte kelahiran/ kartu pelajar. Serta membuat surat pernyataan persetujuan dari orang tua. Untuk target pemasarannya sendiri yakni nasabah Perorangan dibawah usia 17 tahun yang berencana untuk menunaikan ibadah haji atau umrah.

- 7) BSI Tabungan Pendidikan, tabungan ini adalah jenis tabungan berjangka untuk keperluan dana pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi 56 perlindungan asuransi (MATERI PRODUK DANA RITEL - FHG, 2022). Untuk persyaratannya sendiri yakni WNI, KTP & NPWP, serta memiliki rekening tabungan/giro sebagai rekening asal. Akad yang digunakan adalah mudhrabah muthlaqah dengan skema bagi hasil.

b. Produk Pembiayaan

- 1) BSI Multiguna iB Hasanah merupakan jenis pembiayaan konsumtif yang diberikan bank syariah Indonesia yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan konsumtif masyarakat untuk membeli barang dan pengguna jasa dengan jaminan seperti rumah tinggal dengan jangka waktu sesuai dengan ketentuan BSI yaitu sampai dengan 10 tahun dengan minimal pembiayaan Rp. 50.000.000 sampai dengan Rp. 2 miliar.
- 2) BSI emas iB Hasanah merupakan salah satu jenis pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan konsumtif mesyarakat untuk emas logam mulia dalam bentuk

batangan mulai dari 1 gram emas yang dapat dicicil secara rutin setiap bulan. Dengan jangka waktu minimal 2 sampai 5 tahun dan maksimal pembiayaan sampai dengan Rp. 150 jt.

- 3) BSI Wirausaha iB Hasanah merupakan jenis pembiayaan yang memfasilitasi pertumbuhan usaha produktif yang dilakukan untuk membantu memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi dalam jangka waktu 7 tahun dengan minimal pembiayaan Rp. 50 jt sampai Rp. 1 miliar.
- 4) BSI Usaha Kecil iB Hasanah merupakan jenis pembiayaan yang memberi fasilitas pembiayaan produktif untuk membantu 63 mengembangkan usaha produktif yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan modal dan investasi usaha dalam jangka waktu 7 tahun dengan minimal pembiayaan Rp. 1 miliar sampai Rp. 10 miliar.

c. Produk Layanan Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia

- 1) BSI Mikro 2 iB Hasanah merupakan jenis produk pembiayaan mikro BSI yang bertujuan untuk memberi solusi kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhan modal usaha, investasi dan konsumtif dengan batas pembiayaan Rp. 5 Juta sampai Rp. 50 Juta.
- 2) BSI Mikro 3 iB Hasanah merupakan jenis produk pembiayaan mikro BNI Syariah yang bertujuan untuk memberikan solusi kepada masyarakat yang membutuhkan untuk memenuhi

kebutuhan modal usaha, investasi dan konsumtif dengan batas pembiayaan lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 500 juta.

- 3) BSI Rahn/gadai Emas iB Hasanah merupakan salah satu produk pembiayaan mikro BSI yang diperuntukkan bagi masyarakat yang diberikan dengan agunan fisik kepada BSI berupa emas baik batangan maupun perhiasan.

B. Penyajian Data

Peneliti ingin memaparkan hasil penelitian ini, namun terlebih dahulu peneliti memaparkan tahapan penelitian yang dilaksanakan, yakni diawali dengan penyampaian surat izin penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam ke BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin, peneliti langsung terjun ke lapangan melakukan penggalan data. Setelah mendapatkan izin untuk mengadakan penelitian, peneliti menemui back office BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin dan memulai wawancara.

Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah segmen perilaku dimana konsumen ke dalam kelompok sesuai dengan pengetahuan mereka tentang, sikap terhadap, tingkat penggunaan, respon, Status loyalitas, dan tahap kesiapan untuk suatu produk. Ada konektivitas tambahan dengan semua sumber pasar terkait lainnya. Segmentasi perilaku membagi pembeli menjadi segmen berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau tanggapan mengenai suatu produk. Banyak pemasar percaya bahwa variabel perilaku adalah titik awal terbaik untuk membangun segmen pasar. Bentuk pangsa pasar produk cicil emas pada bsi pasar cempaka terlihat lebih tertuju pada konsumen yang memiliki pengetahuan

luas mengenai investasi syariah, sesuai dengan hasil wawancara dengan pihak bsi mereka menjelaskan rata-rata konsumen memilih di bsi karena sistem yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah. Sesuai dengan Q.S Yusuf Ayat 12

أَرْسَلُهُ مَعَنَا غَدًا يَرْتَعُ وَيَلْعَبُ وَإِنَّا لَهُ لَحَافِظُونَ

Artinya : “Biarkanlah dia pergi bersama kami besok pagi, agar dia bersenang-senang dan bermain-main, dan kami pasti menjaganya.”

Ayat tersebut menjelaskan mengenai pentingnya investasi untuk masa yang akan datang, masyarakat cempaka melakukan investasi syariah dalam bentuk cicil emas dikarenakan mereka beranggapan harga emas tidak berubah drastis dan bisa dijadikan sebagai sebuah tabungan dimasa depan.

Cicil emas BSI merupakan fitur pembiayaan yang memudahkan nasabah yang ingin memiliki pembelian emas berupa lantakan atau perhiasan emas antam dengan cara mencicil. Pembiayaan cicil emas menggunakan jenis akad murabahah dan akad gadai dalam pengaplikasiannya dengan maksimal pembiayaan per orang sebesar Rp.150.000.000 selama jangka waktu 1 sd 5 tahun dengan angsuran tetap setiap bulannya. Jenis emas yang dapat dibiayai dalam pembiayaan ini adalah emas lantakan 24 karat, koin dinar 22 karat dan perhiasan emas antam 16 karat sd 24 karat yang dikeluarkan dan bersertifikat PT Antam. konsep cicil emas adalah fitur pembiayaan yang memudahkan nasabah yang ingin memiliki pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) atau perhiasan emas antam dengan cara mencicil. Pembiayaan cicil emas tersebut menggunakan jenis akad murabahah dan akad rahn (gadai), dalam hal ini pihak BSI menalangi untuk

membeli emas terlebih dahulu sebelum cicilan dari nasabah terlunasi dalam jangka waktu yang telah disepakati

Berdasarkan pada rumusan masalah dalam penelitian ini tentang Pangsa Pasar cicil emas di BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin, dalam melakukan wawancara peneliti menanyakan beberapa format pedoman wawancara yang telah ditentukan, selanjutnya oleh pihak yang diwawancarai bahasa yang mereka gunakan dalam menjawab pertanyaan penelitian antara lain dengan bahasa Indonesia dan juga dicampur dengan bahasa lokal. Untuk penyajian hasil penelitian, peneliti menyajikan data hasil wawancara dengan bahasa Indonesia sepenuhnya hal ini dimaksudkan untuk mempermudah penjelasan yang disampaikan oleh subjek penelitian.

1. Informan Pertama

- a. Nama : Apriadi Fahmi
- Jabatan : *Branch Office Service Manager (BOSM)*
- Jenis kelamin : Laki-laki

b. Hasil Wawancara

cicil emas merupakan pembiayaan atau pinjaman, akan tetapi pinjaman tersebut tujuannya untuk pembelian emas, dengan cara bank memberikan pinjaman kepada nasabah untuk pembelian emas. Biasanya nasabah DP 20% kemudian 80% nya dijadikan pembiayaan dengan cara dicicil oleh nasabah.

Dapat peneliti simpulkan bahwa BSI cicil emas merupakan sarana produk yang dipersembahkan oleh bank syariah indonesia guna melakukan transaksi pembiayaan kepemilikan emas dengan cara dicicil.

Dalam produk BSI Cicil Emas, Bank Syariah Indonesia menggunakan akad murabahah pengikatan agunan dengan menggunakan akad rahn.

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.

Rahn merupakan salah satu jasa pelayanan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah. Akad Rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas.

Pemasaran produk cicil emas Bank Syariah Indonesia BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin dengan mengedepankan kualitas mutu dari suatu produk tersebut, agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan kebutuhan pasar sesuai sasaran. Keunggulan yang dimiliki BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin memiliki 2 jenis emas yaitu emas batangan dan logam mulia antam yang berkualitas dari PT Antam persero yang telah memiliki kerjasama dengan bank, sistem yang digunakan auto debet

serta cara proses pembiayaan yang mudah dan cepat dengan angsuran yang bersifat tetap sampai angsuran lunas. bagi masyarakat muslim tentu saja lebih memilih produk yang menggunakan prinsip syariah sehingga mereka dapat terhindar dari riba.

Secara harga lebih bersaing, BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin menentukan harga emas dengan cara mengikuti harga antam karena perubahan harga yang terus berubah setiap harinya tergantung pada naik turunnya harga antam tersebut. Penetapan strategi pemasaran produk BSI cicil emas dari segi harga sebagai pengembalian modal adalah berupa sistem margin. BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin menetapkan margin yaitu 15% pertahun. Untuk harga emasnya sendiri ditentukan pada saat waktu akad. Karena harga beli emas dikenakan biaya 1% dari pencairan, biaya asuransi 0% dari pencairan, dan biaya materai Rp. 20.000,- untuk 2 materai. Dalam strategi harga yang ditetapkan pada produk BSI cicil emas, BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin memiliki keunggulan produk tersendiri dibanding dengan kompetitor pesaing. Di mana marginnya sangat kompetitif seperti promo penurunan bentuk margin yang berbedabeda tergantung jenis pekerjaan calon nasabah. Untuk saat ini penurunan margin dari 15% hingga 8,33% - 10% dan pada waktu event tertentu BSI dapat memberikan promo diskon margin sampai 10% dan bebas biaya administrasi 0% -0,5%.

BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin menerapkan strategi harga lebih murah dari pada instansi lain seperti pengadaian yang

menerapkan margin 0,92% x nilai taksiran emas per bulan dengan uang muka bervariasi hingga sampai dengan 50% DP dan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp.50.000 per transaksi. Berbeda dengan BSI KCP Pasar Cempaka Banjarmasin yang menerapkan margin 8,33% per tahun dan bebas biaya administrasi. Karena menurut BSI bahwa pesaing dunia perbankan khususnya bank syariah cukup tinggi dan merupakan suatu kecenderungan, maka BSI menerapkan harga tidak sama dengan para pesaing untuk produk cicil emas.

Keuntungan beinvestasi cicil emas pada BSI KCP pasar cempaka dibandingkan lembaga yang lain tidak ada denda pada saat nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo,

2. Informan kedua

- a. Nama : Rafika Aprianiy
- Jabatan : *Funding and Transaction Representative (FTR)*
- Jenis Kelamin : Perempuan
- b. Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ibu Rafika Aprianiy menjelaskan gadai dan cicil emas, beliau menuturkan bahwa BSI KCP Pasar Cempaka memasarkan produk cicil emas menggunakan sarana promosi sebagai berikut :

Promosi dilakukan dengan cara periklanan, penyebaran brosur, spanduk, kotak tisu, pamflet, persentasi webinar, media sosial (seperti membuat story pada whatsapp, instagram, dll), melakukan penjualan

secara pribadi (personal selling) dengan cara terjun langsung kelapangan menjelaskan kepada calon nasabah tentang produk cicil emas secara rinci, berbicara dari mulut ke mulut, bertatap muka langsung antara calon nasabah agar tertarik melakukan pembiayaan cicil emas. BSI KCP Pasar Cempaka juga melakukan sosialisasi *dor to dor* dengan cara mendatangi perorangan untuk menggunakan produk cicil emas seperti mendatangi instansiinstansi, kantor-kantor, pasar-pasar, tokoh-tokoh masyarakat serta marketing juga menawarkan produk BSI cicil emas kepada orang-orang terdekat dengan cara langsung ataupun melalui akun media social.

Di dalam saluran distribusi penetapan produk atau segmen pasar itu penting, dalam produk cicil emas pemilihan lokasi BSI KCP Pasar Cempaka, kantor yang terletak di Jl. Niaga Utara No.7, Kertak Baru Iilir, kec. Banjarmasin Tengah, Telepon 083175762484, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Dimana lokasi pemilihan tempat beroperasi atau kantor pelayanan BSI KCP Pasar Cempaka berada di depan jalan dan bderada di ruanglingkup pasar cempaka dimana banyak sekali para pedagang dan pembeli beraktifitas yang menjadi target pasar BSI KCP Pasar Cempaka.

Lokasi ini dikatakan strategis, karena aksesnya yang mudah untuk ditempuh menggunakan berbagai sasaran transportasi, baik kendaraan umum maupun kendaraan pribadi, penempatan lokasi kantor berada ditengah keramaian, dekat dengan pasar yang merupakan pusat

perekonomian masyarakat dan jalan utama pusat kota Banjarmasin yang mana disekitaran bank tersebut terdapat pedangang pasar, pegawai swasta bank pun melakukan pemasaran produknya dengan cara mengunjungi pasar yang dimana terdapat masyarakat pedagang dan masyarakat yang ramai berbelanja.

People atau orang (sumber daya manusia) yang terdapat pada BSI KCP Pasar Cempaka sudah memadai karyawan khusus produk gadai emas dan cicil emas ditangani oleh 2 orang karyawan yaitu Normayanti selaku pawning Operasional tapi dalam memasarkan produk cicil emas semua karyawan di BSI KCP Pasar Cempaka terlibat dalam pemasaran, selain semua karyawan bank terdapat orang lain juga yang ikut memasarkan produk cicil emas seperti nasabah cicil emas menawarkan produk kepada calon nasabah lainnya. Mereka yang bekerja semaksimal mungkin dalam memasarkan produk gadai emas dan cicil emas BSI KCP Pasar Cempaka. Dalam memilih nasabah cicil emas BSI KCP Pasar Cempaka menggunakan BI Cheking terhadap data nasabah terlebih dahulu agar mengetahui karakter dari nasabah tersebut. Dengan data yang didapat oleh peneliti pada Bank syariah indonesia kantor cabang pembantu pasar Cempaka bahwa BSI KCP Pasar Cempaka memiliki jumlah nasabah produk cicil emas sebanyak 100 orang nasabah, dimana rata-rata nasabah bekerja sebagai pedagang dan PNS dengan umur berkisar 28-45 tahun.

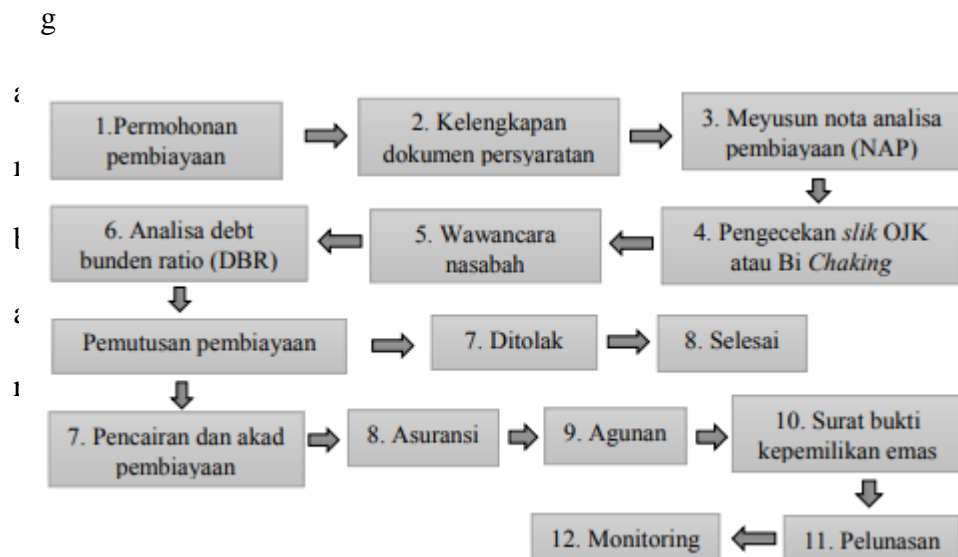
3. Informan Ketiga

- a. Nama : Henny Yunita Oktavia
 Jabatan : Account Officer
 Jenis Kelamin : Perempuan

b. Hasil Wawancara

Proses dalam kepemilikan emas pada BSI KCP Pasar Cempaka yang mudah dan cepat. Pada saat calon nasabah akan melakukan pembiayaan nasabah harus memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh BSI KCP Pasar Cempaka.

Nasabah harus memenuhi persyaratan seperti WNI cukup umur, sudah memiliki rekening BSI KCP Pasar Cempaka, DP, KTP, usia minimal 21 tahun s.d maksimal 55 tahun, pensiunan berusia maksimal 70 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo, Profesional dan wiraswasta berusia maksimal 60 tahun. apabila pembiayaan diatas Rp.50.000.000 maka calon nasabah wajib melampirkan NPWP.



1.2 skema prosuder cicil emas BSI KCP Pasar Cempaka.

Adapun prosedur kepemilikan produk cicil emas berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Heni Yunita Oktavia selaku karyawan bank pada bagian gadai dan cicil emas BSI KCP Pasar Cempaka antara lain yaitu:

- 1) Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan cicil emas dan bertemu dengan petugas penaksir.
- 2) Petugas wajib menjelaskan kepada nasabah tentang semua fitur dan karakteristik produk secara lisan dan tulisan. Terkait hal-hal berikut:
 - a) Persyaratan calon nasabah
 - b) Biaya-biaya yang akan dikenakan
 - c) Biaya pengelolaan pembiayaan dan administrasi dilakukan pada saat penandatanganan akad pembiayaan.
 - d) Besarnya uang muka yang harus dibayar nasabah.
 - e) Tatacara pelunasan.
 - f) Tata cara penyelesaian apabila terjadi tunggakan angsuran atau nasabah tidak mampu membayar.
 - g) Kosenkusi apabila terjadi tunggakan angsuran atau nasabah yang tidak mampu bayar.
 - h) Hak dan kewajiban nasabah apabila terjadi eksekusi agunan emas.
- 3) Nasabah menyerahkan semua dokumen terkait permohonan pembiayaan.

- 4) Petugas menerima dokumen permohonan pembiayaan cicil emas nasabah dan memeriksa kelengkapannya.
- 5) Selanjutnya petugas gadai melakukan verifikasi dokumen dan income (pendapatan) nasabah untuk selanjutnya dituangkan dalam nota analisa pembiayaan (NAP). Dalam penyusunan NAP, calon nasabah wajib dilakukan pengecekan kualitas pembiayaan melalui proses BI Checking. Calon nasabah dapat diproses lebih lanjut pembiayaannya apabila penaksir untuk dilakukan penilaian (penaksiran) agunan. Hasil taksiran tersebut, berpengaruh terhadap nilai pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.
- 6) Kepala cabang mereview NAP dan memberikan keputusan atas pembiayaan yang diajukan.
- 7) Setelah pembiayaan disetujui, petugas menghubungi nasabah untuk memberi informasi kepada nasabah untuk melakukan akad pembiayaan.
- 8) Nasabah dan bank melakukan akad pembiayaan. Setelah itu nasabah wajib membayar uang muka sebesar 20% dan harga emas yang telah disepakati pada saat akad dan juga biaya administrasinya.
- 9) Petugas menghubungi supplier emas untuk memastikan ketersediaan emas dan harga untuk order emas nasabah. Ada tidak adanya barang tetap di konfirmasikan terlebih dahulu ke supplier emas.
- 10) Pencairan pembiayaan
 - a) Nasabah telah memiliki rekening di Bank syariah Indonesia.

- b) Sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, nasabah wajib membayar seluruh biaya-biaya, seperti biaya administrasi, asuransi jaminan, dan juga biaya materai.
- c) Hasil pencairan pembiayaan dikredit ke rekening nasabah, selanjutnya di transfer ke rekening supplier emas.
- d) Bukti pembelian emas harus disimpan dibank.

Bukti fisik yang dapat dilihat oleh nasabah pada saat melakukan pembiayaan cicil emas adalah surat bukti kepemilikan emas (SBKE), untuk transaksi dapat dilihat dari buku tabungan dan emas bisa didapatkan jika sudah lunas masa cicilan.

Beberapa faktor yang mempengaruhi pangsa pasar investasi emas dalam bentuk cicil emas adalah sebagai berikut :

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis akan memaparkan hasil wawancara dengan marketing bagian produk cicil emas di BSI KCP Pasar Cempaka, karena tentu saja terdapat faktor-faktor yang dihadapi bank syariah indonesia kantor cabang pembantu pasar cempaka dalam pangsa pasar produk cicil emas terutama kendala pada nasabahnya, berikut beberapa kendala yang dihadapi:

- 1) Kendala utama yang sering dialami nasabah biasanya keberatan di DP awal, karena DP awal sebesar 20%
- 2) Kurangnya pemahaman nasabah terhadap produk cicil emas, sehingga calon nasabah belum tertarik untuk melakukan pembiayaan cicil emas di bank syariah indonesia kantor cabang curup, karena

tidak sepenuhnya nasabah mengetahui keuntungan memiliki emas dizaman sekarang mereka khawatir harga emas akan menurun.

- 3) Nasabah memang belum berminat untuk melakukan pembiayaan cicil emas karena nasabah lebih mementingkan kebutuhan rumah tangga.
- 4) Calon nasabah terdapat hutang dibank lain, setelah di cek di BI cheking apabila catatan nasabah buruk, maka akan sulit bagi nasabah untuk melakukan pengajuan pembiayaan, maka dari itu penting bagi calon nasabah untuk menjaga catatan kreditnya tetap bersih.

Kendala yang dihadapi marketing dalam pangsa produk cicil emas, sebagai berikut:

- 1) Kesulitan dalam mengenalkan produk cicil emas bank syariah indonesia kantor cabang pembantu pasar cempaka kepada masyarakat karena produk cicil emas tersebut tidak sepamiliat uang.
- 2) Pihak bank harus mendatangi langsung calon nasabah, jika hanya duduk tenang dibank saja maka akan kesulitan untuk meningkatkan jumlah nasabah pada produk cicil emas.

Terkait dengan kendala-kendala diatas maka pihak bank memberikan solusi terhadap kendala yang dihadapi tersebut:

- 1) Pihak bank selalu mempromosikan produk cicil emas kepada masyarakat, seperti memberikan pemahaman-pemahaman tentang keuntungan menyimpan emas, apa saja kelebihan produk cicil emas dibandingkan dengan uang.

- 2) mendatangi nasabah, tidak hanya menunggu calon nasabah datang kebank, seperti mendatangi pasar-pasar, intansi-intansi, sekolahan dengan terget sasaran guru-guru atau dosen-dosen disekolah atau intansi.
- 3) Selalu melakukan sosialisasi seperti mengadakan webinar webinar.

4. Informan keempat

- a. Nama : Mutmainah
- Umur : 36
- Jabatan : Nasabah
- Pekerjaan : PNS

b. Hasil Wawancara

Ibu Mutmainah merupakan salah satu nasabah yang melakukan cicil emas pada BSI KCP Pasar Cempaka. Beliau menyampaikan ada beberapa hal yang membuat ibu Mutmainah tertarik melakukan cicil emas pada BSI KCP Pasar Cempaka, pertama pada BSI KCP Pasar Cempaka harga emasnya dilihat dari harga berlakunya emas pada saat melakukan akad, dengan biaya cicil yang tidak berubah mengikuti harga emas dan prosesnya yang mudah. Bagi saya ini merupakan investasi jangka panjang dan menguntungkan karena setiap tahunnya harga emas selalu naik, dengan harga awal saat melakukan cicil emas di BSI KCP Pasar Cempaka kemudian terdapat kenaikan emas ditahun berikutnya ada selisih harga pada saat saya melakukan cicil emas diawal dan setahun setelahnya merupakan investasi yang

menguntungkan bagi saya dan bagi saya pribadi selaku umat muslim tentunya saya juga sebisa-bisa menghindari yang namanya Riba. Saya suka mengikuti seminar-seminar islami dan kebetulan pada saat itu membahas tentang investasi emas dan Bank Syariah Indonesia dari situ ibu Mutmainah tertarik dengan investasi emas dalam bentuk cicil emas pada produk BSI.

5. Informan kelima

- a. Nama : Hendrawan
Umur : 28
Jabatan : Nasabah
Pekerjaan : Pedagang

b. Hasil Wawancara

Bp Hendrawan merupakan pedagang sembako dan salah satu nasabah cicil emas pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Pasar Cempaka. Beliau menyampaikan pertama kali saya mengetahui produk cicil emas di BSI KCP Pasar Cempaka pada saat tim marketing BSI KCP Pasar Cempaka melakukan sosialisai di pasar cempaka, pada saat itu beliau sedang berjualan di pasar cempaka kemudian tim marketing BSI KCP Pasar Cempaka mampir kepada beliau dan menawarkan produk dari BSI, diantara produk yang dijelaskan tim marketing Bp Hendrawan tertarik pada produk cicil emas. Setelah tim marketing BSI KCP Pasar Cempaka memberikan pemahaman terkait produk cicil emas Bp Hendrawan mulai tertarik

dengan produk cicil emas, bagi beliau cicil emas di BSI sangat menguntungkan dengan persyaratan dan biaya DP yang terjangkau, soalnya beliau juga dulu pernah ditawarkan oleh pihak Pegadaian tapi beliau menjelaskan biaya antara BSI dan Pegadaian cukup jauh berbeda lebih murah dan menguntungkan melakukan cicil emas di BSI Kantor Cabang Pembantu Pasar Cempaka prosesnya juga tidak dipersulit selama kita tidak ada tunggakan di bank lain.

6. Sistem investasi cicil emas logam mulia pada Unit Pegadaian Syariah

Lokasi Unit pegadaian Syariah ini berada di Jalan Veteran No.57 Rt.31 kelurahan sungai Bilu Kecamatan Banjarmasin Timur dan Unit Pegadaian Syariah di jalan Sultan Adam No.4 Rt.41 kelurahan Surgi Mufti Kecamatan Banjarmasin Utara.

a. Prosuder Investasi Logam mulia di Pegadaian Syariaiah

Dalam prosuder cicil emas ini pengelola unit/ cabang harus melakukan verifikasi data yang disampaikan oleh calon nasabah. Verifikasi-verifikasi dalam proses ini adalah :

- 1) Kelengkapan administrasi
- 2) Kemampuan membayar uang muka
- 3) Membayar angsuran emas
- 4) Motif tujuan menggunakan logam mulia

Dimana nasabah diharuskan melakukan pembayaran DP sebesar 25% dari harga emas dan melakukan pembayaran administrasi

sebanyak Rp. 50.000,- (Lima Puluh Ribu Rupiah). Berikut contoh pembayaran cicil emas pada Unit Pegadaian Syariah :

Nasabah membeli 1 (satu) keping logam mulia sebesar dengan kadar 99.99% (asumsi harga 5 gram = Rp. 3.175.000,-) diangsur selama 6 bulan, maka :

Harga + % margin + ongkos kirim*

$$= \text{Rp. } 13.175.000,- + (6\% \times \text{Rp. } 13.175.000,-)$$

$$= \text{Rp. } 13.175.00,- + \text{Rp. } 790.500,-$$

$$\text{Uang muka } 25\% = \text{Rp. } 3.491.375,-$$

$$\text{Administrasi} = \underline{\text{Rp./ } 50.000 +}$$

$$\text{Pembiayaan awal} = \text{Rp. } 3.541.375,-$$

$$\text{Sisa} = (13.965.500,-) - (3.491.375,-)$$

$$= \text{Rp. } 10.474.125,-$$

$$\text{Angsuran/ bulan} = \text{Rp. } 10.474.125,- : 6$$

$$= \text{Rp. } 1.745.687,-/\text{bulan}$$

Ongkos kirim + Asuransi pengiriman ditentukan berdasarkan jarak dan harga pokok.(wawancara dengan karyawan. (wawancara dengan karyawan BSI Pasar Cempaka)

Tabel penetapan margin penjualan cicil emas kredit :

Jangka waktu	Min. Uang muka	Margin
0 (serah tunda)	100%	3%
3 Bulan	$\geq 25\% - 30\%$	3.5%
6 Bulan	$\geq 25\% - 30\%$	6%
12 Bulan	$\geq 30\% - 40\%$	12%
18 Bulan	$\geq 35\% - 40\%$	18%
24 Bulan	$\geq 40\% - 50\%$	22%
36 Bulan	$\geq 45\% - 50\%$	29%

Apa bila disaat proses pembiayaan cicil emas di Unit Pegadaian Syariah nasabah tidak dapat membaya atau jatuh tempo maka pihak pegadaian akan melakukan 3 kali somasi (surat peringatan) kepada nasabah cicil emas, jika nasabah masih tidak mampu menyelesaikan kewajibanya maka pihak pegadaian akan mengambil tindak tegas dengan cara melelang atau menjual paksa barang jaminan cicil emas tersebut. Paling lambat 7 hari setelah batas waktu yang di tentukan dalam surat peringatan.

Hasil dario penjualan/pelelangan dari dari barang jaminan tersebut akan digunakan untuk memenuhi seluruh kewajiban nasabah kepada pegadaian termasuk pembayaran denda dan biaya-biaya lain yang dibebankan seperti sisa hutang dan biaya yang timbul dari penjualan/lelang brang jaminan. Tetapi jika hasil penjualan/lelang barang jaminan terdapat uang kelebihan maka akan dikembalikan kepada nasabah dan menjadi hak milik nasabah (jangka waktu

pengambilanya 1 tahun). Dimana di unit pegadaian syariah pada produk investasi logam mulia terdapat \pm 45 nasabah dengan usia rata-rata 38-45 tahun.

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil Observasi dan Wawancara yang dilakukan peneliti pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Pasar Cempaka dengan fokus penelitian pada Pangsa Pasar Investasi Emas dalam bentuk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pasar Cempaka sebagai berikut:

1. Strategi Meningkatkan Pangsa Pasar Investasi Emas dalam Bentuk Cicil Emas di BSI KCP Pasar Cempaka

Di tengah ekonomi yang masih melambat, pada tahun 2022 dan awal 2023, Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka masih mencatat pertumbuhan positif dari sisi pembiayaan. Secara umum, pembiayaan Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka per Maret 2023 sebesar Rp 23 Miliar, meningkat dibandingkan posisi Maret 2022 yang sebesar Rp 19 Miliar. Adapun cicil emas Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka pada Maret 2023 Rp 8 miliar atau naik sekitar 51% dibandingkan posisi Maret 2022 yang sebesar Rp 7,6 miliar. Di antara pembiayaan tersebut, Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka memfokuskan pada segmen pembiayaan. Produk unggulan pada cicil emas, Pembiayaan Pensiun, dan Pembiayaan BSM Griya. Penjualan produk tersebut, di tengah perekonomian yang masih lambat, tahun 2022 dan awal 2023 menunjukkan kinerja yang cukup baik. Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka hingga April 2023

menunjukkan pertumbuhan bisnis emas hingga 14% *year on year* (yoy). Tercatat per tanggal 30 April 2023, portfolio gadai emas dan cicil emas Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka mencapai Rp 8 miliar. (Wawancara dengan karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Banjarmasin Pasar Cempaka)

Pangsa pasar investasi cicil emas dalam bentuk cicil emas pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Pasa Cempaka pada dasarnya terletak pada desain, implementasi dan control rencana untuk mempengaruhi pertukaran demi mencapai tujuan organisasi. Dalam hal bisnis, persaingan adalah hal yang akan terus dan tidak akan berhenti untuk terjadi. Untuk itulah setiap pembisnis dituntut untuk selalu siap menghadapi pesaing dan tantangan bisnis yang muncul. Setiap perusahaan pastinya punya cara tersendiri untuk memperluas pangsa pasar dengan memikat konsumen agar terus bertambah dan percaya terhadap perusahaan.

Emas merupakan salah satu barang yang mempunyai kualitas tinggi. Hal ini karena emas dipandang sebagai barang yang dapat memberikan keuntungan jika dijadikan *asset* untuk investasi jangka Panjang. Dari kelebihan tersebut BSI KCP Pasar Cempaka menyediakan fasilitas pembiayaan emas namun dengan cara dicicil. Produk pembiayaan emas merupakan salah satu produk unggulan yang ditawarkan BSI KCP Pasar Cempaka. Emas yang disiapkan BSI KCP Pasar Cempaka yaitu emas merek antam.

Syarat dan prosedur kepemilikan emas juga terbilang sederhana karena mudah untuk dipenuhi masyarakat memilih produk emas sebagai investasi masa depan. Syarat pengajuan cicil emas hanya membutuhkan KTP dan NPWP. Untuk prosedur pembiayaan nasabah hanya perlu datang langsung ke BSI untuk mengajukan pembiayaan cicil emas. Maka pihak bank akan menjelaskan harga, jangka waktu dan jenis emas yang akan dipilih oleh nasabah.

Pembiayaan cicil emas pada BSI KCP Pasar Cempaka menggunakan 2 akad yakni Murabahah dan Rahn. Merupakan akad dimana BSI KCP Pasar Cempaka akan menjelaskan produk pembiayaan cicil emas dengan jelas, termasuk harga dan keuntungan yang ditetapkan. Sedangkan Rahn adalah menahan produk cicilan emas menggunakan cara yang benar sesuai syariat islam yang akan ditarik kembali ketika nasabah telah selesai melunasi angsuran. Sebagai manan yang dijelaskan dalam Fatwa DSN-MUI nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah dan Fatwa DSN-MUI nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn.

Dalam memperluas pangsa pasar BSI KCP Pasar Cempaka melakukan beberapa promosi untuk mengenalkan produk cicil emas dari BSI KCP Pasar Cempaka kepada masyarakat dengan cara periklanan, penyebaran brosur, media sosial, persentasi webinar, melakukan penjualan secara pribadi (*personal selling*) dengan cara terjun langsung kelapangan *dor to dor* kepada calon nasabah dengan menjelaskan produk cicil emas secara rinci, bertatap muka langsung ataupun dari mulut ke mulut. BSI

KCP Pasar Cempaka juga mendatangi perorangan seperti tokoh masyarakat, instansi-instansi dan pasar-pasar serta menawarkan produk BSI cicil emas kepada orang-orang terdekat dengan cara langung ataupun melalui media sosial.

Lokasi pada BSI KCP Pasar Cempaka dapat dikatakan strategis, karena aksesnya yang mudah ditempuh menggunakan berbagai transportasi, baik kendaraan umum maupun kendaraan pribadi, lokasi yang berada di daerah pasar cempaka merupakan pusat perekonomian masyarakat dan dekat jalan utama pusat kota Banjarmasin yang mana disekitar BSI KCP Pasar Cempaka terdapat pedagang pasar, pegawai swasta, pihak marketingpun melakukan pemasaran produknya untuk memperluas pangsa pasar dengan cara mengunjungi pasar yang dimana terdapat masyarakat dan pedagang yang ramai berbelanja.

Berdasarkan wawancara kepada pihak BSI KCP Pasar Cempaka rata-rata nasabah tertarik dengan cicil emas yang merupakan investasi untuk masa depan dengan proses yang mudah, tentunya juga terhindar dari riba. Dimana pada BSI KCP Pasar Cempaka terdapat kurang-lebih 100 nasabah yang menggunakan produk cicil emas dengan umur kisaran 25-40, dengan rata-rata pekerjaan PNS dan pedagang.

Terdapat perbedaan pada produk cicil emas di BSI KCP Pasar Cempaka dengan pegadaian, walaupun sama-sama menawarkan produk untuk melakukan jual, beli, cicil emas dimanapun keduanya memungkinkan nasabah melakukan investasi emas secara mudah, murah, aman dan

terpercaya. Keunggulan tabungan emas pegadaian adalah channel yang bervariasi untuk melakukan transaksi emas dan biaya sewa emas yang rendah mulai dari 0 di tahun pertama. Sedangkan tabungan emas di BSI unggul karena bank sehingga nasabah bisa memanfaatkan produk bank lainya sambil membuka tabungan emas. Minimum setoran di BSI juga lebih murah. Spread harga emas pada pegadaian tinggi tentunya tidak menguntungkan buat nasabah yang ingin berinvestasi darena nasabah membeli di harga yang mahal dan menjual dengan harga lebih murah.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pangsa pasar investasi emas dalam bentuk cicil emas di BSI KCP Pasar Cempaka

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan pada BSI KCP Pasar Cempaka terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pangsa pasar investasi cicil emas sebagai berikut:

Faktor pertama dari segi uang muka, uang muka memang sudah menjadi ketentuan wajib dari regulasinya, jadi nasabah yang hendak melakukan pembiayaan cicil-emas harus melunasi uang muka terlebih dahulu dengan melakukan pembayaran dengan nominal yang sudah ditentukan yang mengharuskan nasabah menyiapkannya terlebih dahulu.

Faktor kedua kurangnya pemahaman nasabah terhadap produk cicil emas. Hanya Sebagian yang mengetahui dan yang lain tidak tertarik dan belum mempelajari apa itu produk cicil emas pada BSI KCP Pasar Cempaka. Karena promosi yang dilakukan BSI KCP Pasar Cempaka kurang

menyentuh masyarakat yang pendidikannya dibawah dari sekolah menengah atas (SMA).

Factor yang ketiga belum adanya minat nasabah untuk melakukan investasi cicil emas dikarenakan biaya kebutuhan rumah tangga lebih penting dibandingkan melakukan cicil emas pada saat ini, apa lagi kebutuhan pokok rumah tangga yang mengalami lonjakan harga.

Faktor yang keempat nasabah akan mengalami kesulitan melakukan pembiayaan cicil emas jika masih ada terlibat hutang di bank lain. Karena jika catatan pada BI *Cheking* calon nasabah buruk maka pihak BSI ragu dalam memberikan pinjaman untuk melakukan pembiayaan produk cicil emas.