

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Implementasi Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan Cicil Emas Studi Kasus Bank Syariah Indonesia Kantor Cempaka Mas Kabupaten Jombang”, NIM. 126401212067, dengan Pembimbing Dr. Nur Aziz Muslim, M.H.I.

Kata Kunci: Bank Syariah Indonesia, Cicil Emas, Akad Murabahah, Pembiayaan Syariah, Investasi Emas, Strategi Pemasaran.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh sebuah fenomena Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan lembaga keuangan berbasis syariah yang beroperasi sesuai prinsip Islam dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). Salah satu produk unggulannya adalah Cicil Emas, yaitu pembiayaan kepemilikan emas batangan melalui skema cicilan dengan akad murabahah. Produk ini diminati masyarakat karena prosesnya yang mudah, syarat yang ringan, serta nilai emas yang stabil sebagai bentuk investasi jangka panjang. Dalam pelaksanaannya, nasabah dapat membeli emas merek Antam dengan berat mulai dari 10 hingga 150 gram, dengan harga yang disesuaikan fluktuasi pasar namun disepakati sejak awal transaksi. Kehadiran produk Cicil Emas di BSI Cempaka Mas Jombang menjadi solusi bagi masyarakat yang ingin berinvestasi emas namun memiliki keterbatasan dana, sekaligus menjadi bagian dari strategi BSI dalam memperluas layanan berbasis prinsip syariah dan meningkatkan kepercayaan nasabah.

Tujuan penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangsih keilmuan (1) Mengidentifikasi Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Cicil Emas Oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Cempaka Mas Jombang. (2) Menganalisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas dengan Akad Murabahah Yang digunakan Oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Cempaka Mas Jombang.

Metode Penelitian dengan menggunakan penelitian Studi Kasus yaitu menjelaskan kajiannya dengan menganalisis fakta secara sistematis dari objek pembahasan yang diteliti. Sumber data yang diteliti adalah dari data kepustakaan atau studi kepustakaan. Pendekatan yang dilakukan dalam mempelajari tulisan dari sudut pandang ilmiah.

Hasil Penelitian ini Menunjukkan bahwa Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad murabahah efektif digunakan dalam produk cicil emas Bank Syariah Indonesia (BSI), karena memberikan kesempatan kepada nasabah untuk berinvestasi emas secara terjangkau. Nasabah hanya perlu membayar uang muka 20% dan mencicil sisanya selama minimal 12 bulan, dengan harga jual yang mencakup margin keuntungan bank. Selain itu, strategi pemasaran yang diterapkan BSI seperti sosialisasi, promosi digital, dan distribusi brosur terbukti berhasil meningkatkan minat masyarakat. Hal ini terlihat dari jumlah nasabah yang meningkat dua kali lipat dalam dua tahun terakhir.

ABSTRACT

Final Project with the title " Implementation of the Murabahah Agreement on Gold Installment Financing Products (Case Study at Bank Syariah Indonesia Cempaka Mas Regency Jombang Office)" was written by Silvia Putri Damayanti, NIM. 126401212067, supervised by Dr. Nur Aziz Muslim, M.H.I.

Keywords: Bank Syariah Indonesia, Gold Installments, Murabahah Contract, Sharia Financing, Gold Investment, Marketing Strategy.

This research is motivated by a phenomenon of Bank Syariah Indonesia (BSI) which is a sharia-based financial institution that operates according to Islamic principles and is supervised by the Sharia Supervisory Board (DPS). One of its leading products is Cicil Emas, which is financing for gold bar ownership through an installment scheme with a murabahah contract. This product is in demand by the public because of its easy process, light requirements, and stable gold value as a form of long-term investment. In its implementation, customers can buy Antam brand gold weighing from 10 to 150 grams, with prices adjusted to market fluctuations but agreed upon from the start of the transaction. The presence of the Cicil Emas product at BSI Cempaka Mas Jombang is a solution for people who want to invest in gold but have limited funds, as well as being part of BSI's strategy in expanding sharia-based services and increasing customer trust.

The purpose of this study is expected to be able to provide scientific contributions (1) Identifying the Implementation of the Murabahah Agreement on Gold Installment Financing Products by Bank Syariah Indonesia, Cempaka Mas Jombang Branch Office. (2) Analyzing the Marketing Strategy of Gold Installment Financing Products with the Murabahah Agreement Used by Bank Syariah Indonesia, Cempaka Mas Jombang Branch Office.

Research Method using Case Study research, namely explaining the study by systematically analyzing facts from the object of discussion being studied. The data sources studied are from library data or library studies. The approach taken in studying writing from a scientific perspective.

The results of this study indicate that the results of the study indicate that the murabahah contract is effectively used in the gold installment product of Bank Syariah Indonesia (BSI), because it provides an opportunity for customers to invest in gold affordably. Customers only need to pay a 20% down payment and pay the rest in installments for a minimum of 12 months, with a selling price that includes the bank's profit margin. In addition, the marketing strategies implemented by BSI such as socialization, digital promotion, and brochure distribution have proven successful in increasing public interest. This can be seen from the number of customers which has doubled in the last two years.