ANALISIS FAKTOR YANG MENDORONG NASABAH DALAM MELAKUKAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP PAYAKUMBUH SUDIRMAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Perbankan Syariah Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Oleh :

SONIA APRILIA AKBAR

3319134

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

TA. 2023 M/1444 H

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: Sonia Aprilia Akbar
Nim	: 3319134
Program Studi	: S1 Perbankan Syariah
Fakultas	: FEBI
Judul Skripsi	: **Analisis Faktor yang Mendorong Nasabah dalam Melakukan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata dikemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sjrch M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Bukittinggi,18 Mei 2023
Yang menyatakan,

Sonia Aprilia Akbar
NIM: 3319134

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul "Analisis Faktor yang Mendorong Keputusan Nasabah dalam Melakukan Cicil Emas (Studi pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Payakumbuh Sudirman)" yang di susun oleh Sonia Aprilia Akbar, Nomor Induk Mahasiswa : 3319134 Program Studi Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Ekonomi dab Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Bukittinggi, 18 Mei 2023
Pembimbing,

Nini Sumarni, SE, M.Si
NIP: 198810232018012003

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kesehatan jasmani dan rohani serta mengizinkan penulis untuk beristiqomah dalam mengerjakan skripsi ini, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang **berjudul "Analisis Faktor yang Mendorong Nasabah Dalam Melakukan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman"**

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih atas segala bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

1. Ibu **Prof. Ridha Ahida, M. Hum** selaku Rektor (UIN) Sjech M. Djamil Jambek Bukittinggi.
2. Ibu **Dr. Hesi Eka Puteri, SE, M. Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (UIN) Sjech M. Djamil Jambek Bukittinggi.
3. Bapak **Baginda Parsaulian, SE, MM** selaku Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Syariah.
4. Ibu **Nini Sumarni, SE, M. Si** selaku Dosen Pembimbing yang selalu bersedia mengarahkan dan meluangkan waktunya untuk membimbing penulus dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu **Sofia Ridha, M. Ag** selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selalu member motivasi dan arahan kepada penulis.

6. Bapak/Ibuk Dosen (UIN) Sjech M. Djamil Jambek Bukittinggi Khususnya dosen FEBI yang telah mendidik dan mengajarkan penulis banyak hal.
7. Kedua orang tua ku tersayang dan adik, Ayah **Hasanatul Akbar,** Ibu **Syofrianti S. Pd, Sd,** Adik **Azka Hasbillah** yang selalu member motivasi serta dukungan baik secara moral maupun material, serta kerja kerasnya selama ini dalam memberikan cinta dan kasih saying, doa dan dukungan yang tiada hentinya.
8. Seluruh keluarga besar **"Atuk Nenek", "Syofian & Dismar"** sera seluruh anggota keluarga tang turut menyemangati dan mendoakan penulis agar penelitian ini dapat terlaksana dengan lancar.
9. Sahabatku **Lara Oktafia, Siva Urrahmi, "Palala Onseven" (Yorisa Olivia, Enjela Pulda Putri, Moula Ibra, Livia Naura Aqilla, Gaberella Osama Dwi Putri, Anisyah Aulia)** yang senantiasa memberikian doa dan menyemangati penulis.
10. Seluruh teman seperjuangan mahasiswa (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Jurusan S1 Perbankan Syariah angkatan 2019 khususnya teman-teman kelas PS-D yang selalu memberian dukungan selama perkuliahan hingga skripsi ini terselesaikan.
11. **Bima Aditya** selaku kekasih saya yang terus memberikan dukungan dengan tulus untuk berjuang dan menyemangati saya dari semester 5, saya KKN, saya Magang, sampai saya menyelesaikan skripsi ini hingga tuntas.

Atas bantuan yang telah diberikan, penulis ucap-kan terimakasih, semoga mendapatkan ridho dan balasan dari Allah SWT dan penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk kritik dan saran yang sifatnya membangun penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi untuk penelitian selanjutnya dan berguna bagi masyarakat banyak.

Bukittinggi, 18 Mei 2023
Penulis

Sonia Aprilia Akbar
NIM: 3319134

ABSTRAK

Karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini dibuat oleh **SONIA APRILIA AKBAR** dengan NIM 3319134 Program Studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, **UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI** dengan judul "Analisis Faktor yang Mendorong Nasabah dalam Melakukan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman" di bawah bimbingan Ibu **Nini Sumarni, SE, M.Si**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh nasabah yang meminati program cicil emas yang ada di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman. Cicil emas sudah di minati banyak lembaga keuangan, keberadaan cicil emas di Bank Syariah bukan hanya untuk menabung dan simpan pinjam saja. Kehadiran cicil emas syariah, tentu saja memberikan alternatif pembiayaan lain untuk masyarakat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor yang mendorong nasabah dalam cicil emas di Bank Syariah Indonesia dan untuk mengetahui faktor mana yang mendorong nasabah dalam melakukan cicil emas.

Penelitian ini membahas tentang minat nasabah terhadap cicil emas (Studi di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman). Hal-hal yang dipermasalahkan yaitu faktor-faktor apakah yang mendorong minat nasabah terhadap pembiayaan cicil emas. Karena disini nasabah banyak yang melakukan transaksi cicil emas di lembaga tersebut. Sehingga Bank Syariah Indonesia ini berusaha agar mangetahui faktor apa yang mendorong nasabahnya bertransaksi cicil emas tersebut. Jenis penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Data dari penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi dan kuesioner adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajiandata, dan kesimpulan.

Kata Kunci : ***Faktor, Minat, Cicil Emas***

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....**i**

ABSTRAK ..... **ii**

DAFTAR ISI..... **iii**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....1

B. Identifikasi Masalah.....6

C. Batasan Masalah.....7

D. Rumusan Masalah 7

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 7

F. Penjelasan Judul 9

BAB II PEMBAHASAN

A. Bank Syariah 10

1. Pengertian Bank Syariah 10
2. Bank Syariah Indonesia 10
3. Produk Bank Syariah Indonesia 11

B. Keputusan Konsumen 13

1. Pengambilan Keputusan 13
2. Langkah-langkah Pengambilan Keputusan 14

C. Faktor Pendorong Keputusan Nasabah.....15

D. Minat 16

1. Pengertian Minat 16
2. Faktor yang Mendorong Minat 17

E. Investasi 17

1. Pengertian Investasi 17
2. Landasan Hukum Investasi 18
3. Faktor Pendorong Berinvestasi Emas 19
4. Tujuan Investasi 19

5. Risiko Investasi 19
6. Manfaat Investasi 20
F. Emas 20
1. Pengertian Emas 20
2. Kadar Emas 21
3. Warna Emas 21
4. Jenis Investasi Emas 22
G. Cicil Emas 22
1. Pengertian Cicil Emas 22
2. Kelebihan dan Kelemahan Cicil Emas 23
3. Landasan Syariah Cicil Emas 24
H. Kajian Terdahulu 26
BAB III METODE PENELITIAN
A. Jenis dan Pendekatan Penelittian 29
B. Informan Penelitian 29
C. Waktu dan Tempat Penelitian 30
D. Sumber Data 30
E. Teknik Pengumpulan Data 31
F. Analisis Data 32
G. Teknik Analisis Data 32
BAB IV HASIL PENELITIAN
A. Monografi Bank Syariah Indonesia 34
1. Sejarah Bank Syariah Indonesa Kcp Payakumbuh Sudirman 34
2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman ..35
3. Slogan Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman 36
4. Profil Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman 36
5. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman 38

6. Produk-Produk dan Jasa pada Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman 41
B. Mekanisme Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman 51
1. Karakteristik 53
2. Plafond Pembiayaan dan Uang Muka 53
3. Persyaratan 54
4. Dokumen yang Harus diisi 54
5. Jaminan 54
6. Biaya yang dibayarkan Selama Proses Pembiayaan dicairkan 55
7. Pelunasan 55
8. Proses Pembiayaan Cicil Emas 55
C. Analisis Faktor yang Mendorong Nasabah dalam Melakukan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman 56
1. Faktor Psikologis 56
2. Faktor Situasional 59
3. Faktor Sosial 62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
A. Kesimpulan 69
B. Saran 69

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman 5

Tabel 1.2 Karat atau Kekuatan Emas 21

Tabel 1.3 Perbedaan Hasil Penelitian Sebelumnya 27

Tabel 1.4 Bank Syariah Indonesia Lebih Menguntungkan dari pada Bank Konvensiona 56

Tabel 1.5 Sistem Kerja di BSI Sesuai dengan Prinsip Syariah 57

Tabel 1.6 Dorongan dari Dalam Diri Sendiri Bahwa Menggunakan Produk Cicil Emas di BSI Pilihan yang Tepat 57

Tabel 1.7 Saya Menggunakan Produk Cicil Emas karena Prosedur dan Pengajuan Pembiayaan Produk Cicil Emas di BSI Sangat Mudah, Cepat dan Aman 58

Tabel 1.8 Produk Cicil Emas Merupakan Produk yang Sangat Berkualitas Terutama Bagi Masyarakat yang Ingin Berinvestasi 58

Tabel 1.9 BSI Kcp Payakumbuh Sudirman Terletak pada Tempat yang Strategis dan Mudah dijangkau oleh Masyarakat 59

Tabel 1.10 BSI Cukup Terbuka dalam Memberikan Informasi Kepada Nasabahnya 59

Tabel 1.11 Saya Memilih BSI karena Sesuai dengan Ajaran Islam 60

Tabel 1.12 Saya Memilih BSI karena Sadar Akan Fungsi dan Manfaat dari Program Cicil Emas 60

Tabel 1.13 Saya Mengajukan Pembiayaan Cicil Emas di BSI karena Mengetahui Fluktuatif Harga Emas 61
Tabel 1.14 Saya Mengajukan Pembiayaan Cicil Emas di BSI karena Ada Dana Tambahan 61
Tabel 1.15 Dengan Menggunakan Jasa BSI Saya Dapat Merealisasikan Salah Satu Syariat Islam Secara Menyeluruh 62
Tabel 1.16 Ajakan Keluarga Sangat Mendorongi Saya dalam Melakukan Transaksi di BSI 62
Tabel 1.17 Saya Memilih BSI Karena Menentang Riba 63
Tabel 1.18 Saya Memilih BSI Karena Adanya Diskusi Tentang Bank di Lingkungan Rumah Saya 63
Tabel 1.19 Saya Mengajukan Pembiayaan Cicil Emas di BSI Untuk Investasi di Masa Depan 64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap literasi serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Ekonomi Syariah dan industri halal merupakan sektor yang memiliki kesempatan, peluang dan berkontribusi pada nilai tambah perekonomian melalui pemenuhan permintaan pasar. Berbagai dukungan yang diberikan pemerintah melalui beberapa program di antaranya Perbankan Syariah yang bergerak dibidang kuangan yang berbasis Syariah.

Perbankan merupakan salah satu lembaga keuangan yang berpengaruh pada perekonomian dalam masyarakat suatu Negara. Bank sebagai lembaga keuangan yang menjadi tempat berbagai pihak, baik perusahaan swasta maupun perorangan dan badan-badan pemerintah untuk menyimpan dananya melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang di berikan, Bank melayani kebutuhan pembiayakan serta melancarkan mekanisme pembayaran bagi semua sektor-sektor perekonomian. Sehingga sering dengan berjalanya waktu Bank telah menjadi sebuah kebutuhan hidup bagi masyarakat di suatu negara.

Menurut undang–undang No. 21 tahun 2008 Perbankan Syariah adalah Perbankan yang menerapkan prinsip Ekonomi Islam. Bagian dari prinsip Ekonomi Islam yang diterapkan oleh Perbankan Syariah adalah larangan adanya riba dalam bebagai bentuk apapun. Tindakan yang dilakuan Perbankan Syariah untuk merealisasikan larangan riba yaitudengan memberikan adanya layanan bebas bunga kepada seluruh nasabahnya.[1]

Bank Syariah kini telah menjadi sebuah unsur krusial dari sebuah sistem keuangan Indonesia demi kelancaran aktivitas ekonomi masyarakat. Bank Syariah telah menjadi lembaga keuangan bagi masyarakat umum untuk menggunakan layanan Perbankan sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Bank Syariah telah membuktikan ketahanannya dalam menghadapi krisis ekonomi di Indonesia.

Di Indonesia itu sendiri Bank Islam itu dikenal dengan Bank Syariah, yaitu suatu lembaga keuangan, perusahaan yang terdiri berbagai sumber daya ekonomi dan manajemen dalam memproduksi barang dan jasa. Dengan kata Bank Syariah berarti Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Syariah. Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumaidil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI).

[1]RahmadHendiZaelani, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Pembiayaan cicilan Emas di Bank Syariah Indonesia KC. Rogojampi*, Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah. Vol. 1, No. 1 2022. hlm. 15

Bank Syariah Indonesia (BSI) hadir sebagai Bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yangmenjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai alternatif jasa Perbankan di Indonesia.Salah satu Bank Syariah dengan karakteristik Ekonomi Syariah adalah Bank Syariah Indonesia yang telah membuka beberapa cabang di seluruh wilayah Indonesia. Salah satunya adalah BSI Kcp Payakumbuh Sudirman.

Salah satu produk Bank Syariah Indonesia (BSI) banyak diminati nasabah diantaranya adalah pembiayaan angsuran emas yang merupakan angsuran nasabah atas barang berharga berupa emas/perhiasan. Seperti yang kita ketahui, emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia. Emas juga mempunyai manfaat emosional untuk dinikmati keindahannya. Dengan begitu masyarakat akan melakukan cicil emas untuk memiliki aset dikemudian harinya.

Cicil emas akan menguntungkan mereka yang berinvestasi, karena berinvestasi dalam emas cenderung mengalami kenaikan harga dari tahun ke tahun. Nilai keindahannya berpadu dengan harganya yang menarik sehingga jadilah emas sebagai sarana untuk mengekspresikan diri. Emas menjadi simbol status diberbagai sub-kultur di Indonesia.Logam mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusiadisamping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid, dan aman secara riil.

Cicilan emas merupakan salah satu investasi yang menguntungkan terutama untuk jangka panjang. Jenis emas yang dibiayai adalah emas lantakan (batangan) minimal 10 gram maksimal 500 gram. Nilai pembiayaan jenis emas batangan maksimal 80% dari harga beli dengan uang muka 20%. Nilai maksimal pembiayaan cicil emas adalah Rp150.000.000. Program cicil emas ini sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas secara tidak tunai untuk proses pembiayaan. BSI cicil emas menawarkan bagi nasabah untuk membeli emas batangan secara mencicil.[2]

BSI mengeluarkan produk membiayai jenis logam mulia dengan berat minimal 10 gram sampai dengan 500 gram.Pembiayaan BSI Cicil Emas merupakan salah satu fasilitas yang disediakan oleh BSI untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas dengan cara yang sangat mudah dan menguntungkan. Selain investasi, cicil emas juga diharapkan mampu menjadi wadah untuk masyarakat untuk lebih selektif menyelamatkan dana yang dimiliki agar tidak terbuang dengan sia.

Emas memiliki fungsi lebih menguntungkan dari pada tabungan atau deposito. Secara fungsi uang sebagai penyimpan nilai, sedangkan emas adalah sebagai pelindung nilai, karena nilaiuang sangat berpengaruh dengan tingkat inflasi, sedangkan emas tidak terpengaruh oleh tingkat inflasi. Maka dari itu emas sangat berperan penting, apabila kita dapat memiliki emas sebagai investasi berupa dalam bentuk cicil emas, karena

[2]Ahmad Ainul Yaqin, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicilan Emas di Bank X Syariah KCP Dramaga*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, Vol. 3, No. 2 Juli 2019, hlm. 229

emas memiliki daya saing yang sangat baik, artinya apabila kita membeliemas dan kemudian menjual kembali emas tersebut maka harga beli dan harga jual tidak terlalu berbeda dengan harga pertama kali dibeli.[3]

Produk cicil emas termasuk salah satu yang diminati oleh nasabah pada Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman. Hal ini bisa dilihat dari tabel perkembangan jumlah nasabah cicil emas pada tahun 2018-2021 di bawah ini:

Tabel 1.1

Data Jumlah Nasabah Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman

Tahun	Jumlah Nasabah	Pecahan Emas (gram)
2018	115	2.900
2019	203	3.450
2020	225	4.175
2021	304	6.500

Sumber: Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa produk cicil emas pada Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman dari Tahun 2018-2021 yang diperoleh dari manager marketing pada pembiayaan Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman. Jumlah nasabah dan total pecahan emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman saat ini juga sedang mengalami peningkatan. Peningkatan penjualan produk cicil emas ini sangat berkaitan erat dengan strategi *marketting* yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman.

[3]Ahmad Tabrani dkk, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Melakukan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Pandeglang*, Jurnal Muamalatuna, Vol. 14, No. 1 Juni 2022, hlm. 71

Strategi *Marketting* yang dilakukan dalam promosi produk cicil emas adalah: periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas (*publicity*).

Tujuan utama dari cicil emas adalah diharapkan nasabah BSI memperoleh keuntungan yang maksimal. Profit yang diperoleh nasabah dari uang yang diinvestasikan berupa LM, yaitu selisih antara harga jual dan harga beli emas (*capital gain*). Keuntungan modal diperoleh setiap kali LM dibeli atau dijual. Proses jual beli adalah ketika harga jual lebih tinggi dari harga beli maka nasabah mendapat keuntungan yang disebut capital gain, ketika harga jual lebih kecil dari harga beli, ketika nasabah akan mengalami kerugian atau *capital loss*.

Berdasarkan pemaparan di atas maka penulis mengambil judul penelitian:**Analisis Faktor Yang Mendorong Nasabah Dalam Melakukan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat diidentifikasikan beberapa masalah yaitu:

1. Harga emas yang cenderung selalu naik dan tidak berpengaruh pada situasi dan kondisi ekonomi dan kebijakan pemerintah.
2. Banyaknya jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman.

C. Batasan Masalah

Dalam penulisan ini, penulis akan menganalisis tentang faktor-faktor yang mendorong nasabah dalam melakukan cicil emas. Oleh sebab itu, untuk mendapatkan arahan pembahasan yang lebih baik sehingga tujuan penelitian ini dapat dicapai, maka penulis akanmembatasi ruang lingkup permasalahannya sebagai berikut:

1. Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman.
2. Produk pembiayaan cicil emas.

D. Rumusan Masalah

Dalam rumusan masalah ini penulis mengemukakan beberapa permasalahan yang berkaitan dengan latar belakang serta identifikasi masalah diatas yaitu:

1. Faktor apaasaja yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk cicil emas?
2. Faktor mana yang lebih dominan terhadap minat nasabah dalam produk cicil emas?

E. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

a. Penelitian ini dilakukan guna mengetahui faktor-faktor yang mendorog nasabah dalam memilih bertransaksi investasi produk cicil emas pada Bank Syariah Indonesia.

b. Guna mengetahui faktor mana yang mendorong nasabah dalam bertransaksi produk program cicil emas di Bank Syariah Indonesia.

2. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini di harapkan dapat berguna bagi pengembangan kajian–kajian ilmu perbankan Islam dan dapat berguna sebagai suatu pengetahuan praktis tentang produk lembaga keuangan syariah khususnya cicil emas.

a. Bagi Perkembangan Teori.

Penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi dan pegetahuan, wawasan bagi pembaca khususnya di fakultas ekonomi dan bisnis islamprodi perbankan syariah di UIN Bukittinggi.

b. Bagi Praktik

Penelitian ini semoga dapat memberikan informasi yang memiliki manfaat bagi Bank Syariah Indonesia cabang Payakumbuh dalam rangka mempromosikan produk terbarunya yaitu cicil emas agar nasabahnya semakin meningkat tinggi.

c. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menerapkan ilmu pengetahuan penulis yang di dapat di bangku selama kuliah di kampus UIN Bukittinggi.

d. Bagi Masyarakat

Sebagai informasi untuk gambaran alur transaksi produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia.

F. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami permasalahan yang diteliti, maka penulis memberi penjelasan tentang penjelasan judul analisis faktor yang mendorong nasabah dalam melakukan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman adalah:

Faktor-Faktor :faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana dapat dikelompokkan menjadi dua sumber dari dalam diri (individu) yang bersangkutan dan dari luar yang mencakup keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat.

Minat Nasabah :ketertarikan, keinginan, dan keyakinan yang timbul dari perhatian atau tindakan seseorang untuk memiliki suatu barang.

Cicil Emas :pembiayaan kepemilikan emas, dimana pihak Bank sebagai penjual menyediakan kebutuhan nasabah dengan harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Berdasarkan Undang Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum islam. Prinsip syariah Islam yang dimaksud mencakup dengan prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram, sebagaimana yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia.[4] Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai *fasilitator* pada seluruh aktivitas ekonomi dalam *ekosistem industry*.

2. Bank Syariah Indonesia

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumaidil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan

[4]Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 20018, hlm. 25

induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggan umat, yang diharapkan menjadi *energy* baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Indonesia modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*RahmatanLil'Aalamiin*).

3. Produk Bank Syariah Indonesia

a. Tabungan Syariah

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya melalui beberapa ketentuan yang sudah dijelaskan oleh pihak Bank pada nasabah. Sarana penarikannya bisa menggunakan buku tabungan, ATM, slip penarikan dan juga melalui metode canggih lain misalnya internet banking. Ciri khas tabungan syariah adalah tabungan yang kita simpan tidak mendapatkan keuntungan kerena cuma dititip, tidak ada bunga yang diterima oleh nasabah akan tetapi Bank memberikan hadiah atau bonus kepada nasabah.

b. Deposito Syariah

Deposito syariah ini tabungan dengan sistem bagi hasil (nisbah) antara nasabah dengan Bank. Keuntungan deposito ini

biasanya memakai perbandingan 60 : 40 untuk nasabah dan Bank. Makin besar untung yang Bank dapat, makin besar untung yang diperoleh nasabah, demikian pula jika keuntungan yang diperoleh Bank sedikit maka nasabah akan mendapat keuntungan yang sedikit juga dengan kata lain, keuntungan muncul bersama risiko.

c. Gadai Syariah

Gadai syariah yang meminjamkan uang kepada nasabah dengan jaminan harta yang bernilai dan dapat dijual.Uang yang dipinjamkan adalah murni tanpa bunga.Namun nasabah (*rahin*) wajib memyerahkan barang jaminan (*marhum*) untuk kepentingan sebagai alat pembayaran utang manakala pemberi gadai tidak dapat membayar utang saat jatuh tempo yang telah disepakati. Barang jaminan akan dijual untuk menutupi utang apabila pemeberi gadai telah dikonfirmasi. Jika barang gadai telah dijual sesuai dengan harga pasaran maka penerima gadai hanya mengambil sesuai dengan nilai hutangnya dan lebihnya dikembalikan kepada penggadai.

d. Giro Syariah

Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah bayar lainnya atau dengan pemindah bukuan. Giro syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah.Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa giro

yang dibenarkan syariah adalah giro berdasarkan prinsip *wadiah*(titipan) dan *mudharabah.*

e. Pembiayaan Syariah

Sewa guna usaha adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan menggunakan hak opsi (*finance lease*) untuk digunakan ole *lease* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.

f. Investasi

Investasi adalah segala sesuatu yang dilakukan untuk meningkatkan kemampuan kemampuan menciptakan dan menambah nilai kegunaan hidup. Bentuk dari investasi tidak hanya berupa fisik melainkan juga non-fisik terutama peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM). Kegiatan investasi memungkinkan suatu masyarakat terus menerus meningkatkan kegiatan ekonomi dan kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan nasional dan meningkatkan taraf kemakmuran masyarakat.

B. Keputusan Konsumen

1. Pengambilan Keputusan Konsumen

Menurut Chynthia Billhartz, Suatu keputusan mencakup suatu pilihan "diantara dua atau lebih tindakan (atau perilaku) alternatif". Berbagai keputusan selalu mensyaratkan banyak pilihan perilaku berbeda. Menurut Schiffman dan Kanuk, keputusan sebagai pemilihan

suatu tindakan dari pilihan dua atau lebih. Menurut Setiadi, pengambilan keputusan yakni suatu proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku atau lebih lalu memilih salah satu diantaranya dan hasil dari pilihan tersebut disajikan secara kognitif sebagai keinginan berperilaku.[5]

2. Langkah-langkah Keputusan Konsumen

Keputusan konsumen dalam membeli produk diawali dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Pengenalan Kebutuhan

Pengenalan kebutuhan muncul ketika konsumen dihadapkan oleh suatu masalah yaitu keadaan terdapat perbedaan antara yang diinginkan dengan yang sebenarnya terjadi.

b. Waktu

Waktu dalam pengkonsumsian suatu produk akan menjadi sebab dilakukan pembelian produk selanjutnya.

c. Perubahan Situasi

Perubahan situasi akan mengaktifkan kebutuhan. Pembelian produk akan dipengaruhi oleh perubahan situasi konsumen.

d. Kepemilikan Produk

Kepemilikan suatu produk seringkali mengaktifkan kebutuhan yang lain. Dengan pengembalian suatu produk maka

[5]Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan*, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2018, hlm. 120-121.

akan mendorong untuk melakukan pembelian produk lainnya yang bersifat komplemen.

e. Pengaruhnya Pemasaran

Tingginya intensitas pemasaran suatu produk akan memengaruhi konsumen untuk menyadari kebutuhannya.

f. Pencarian Informasi

Pencarian informasi mulai dilakukan ketika konsumen memandang bahwa kebutuhan tersebut bisa dipenuhi dengan mengonsumsi suatu produk. Konsumen akan mencari informasi yang tersimpan di dalam ingatannya.[6]

C. Faktor Pendorong Keputusan Nasabah

1. Faktor Psikologis

Faktor psikologis mencakup persepsi, motivasi, pembelajaran, sikap dan kepribadian. Satu dengan yang lainnya saling mempengaruhi sehingga menimbulkan sebuah keputusan bagi konsumen terhadap suatu produk.

2. Faktor Situasional

Faktor situasional mencakup keadaan sarana dan prasarana tempat belanja, waktu berbelanja, penggunaan produk, dan kondisi saat pembelian. Kondisi konsumen saat melakukan pembelian akan memengaruhi pembuatan konsumen. Engel, Blackwell, dan Miniard mengemukakan bahwa pengaruh situasi (*situational influence*)adalah

[6]Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan*, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2018, hlm. 126-128

pengaruh yang muncul dari faktor-faktor yang sangat terkait dengan waktu tertentu dan tempat, yang tidak bergantung pada konsumen dan karakteristik objek (produk atau merek).

3. Faktor Sosial

Faktor sosial mencakup undang-undang/peraturan, keluarga, kelompok referensi, kelas sosial, dan budaya. Produk itu legal atau tidak, melanggar undang-undang atau aturan agama atau tidak. Produk tersebut membuat keresahan di tengah-tengah masyarakat atau tidak. Produk tersebut tidak berbenturan dengan budaya sekitar. Itu semua menjadi pertimbangan dan memengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian terhadap suatu produk.[7]

D. Minat

1. Pengertian Minat

Minat adalah kecendrungan hati yang kuat terhadap sesuatu keinginan atau gairah. Minat merupakan suatu kecendrungan seseorang dalam memilih kegiatan diantara kegiatannya yang lain. Minat memiliki kaitan erat dengan kebiasaan, kecendrungan, sentismen, perasaamn, dorongan atas kehendak yang berarah pada tujuan tertentu dan kendalikan pertimbangan akal pikiran kemauan sehat akan memberikan seseorang benar-benar menyadari setiap lengkahnya memiliki tujuan.

[7]Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan*, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2018, hlm. 24-26.

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh, minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat.

2. Faktor yang Memdorong Minat

a. Faktor Eksternal

Lingkungan merupakan faktor yang datang dari luar dari individu, merupakan pengalaman-pengalaman, alam sekitar, pendidikan dan sebagainya.

b. Faktor Internal

Yang berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat.

E. Investasi

1. Pengertian Investasi

Investasi berasal dari bahasa Latin, yaitu *inventire*(memakai). Investasi dalam bahasa Inggris, disebut dengan *inverstment.*Investasi juga disebut sebagai penempatan sejumlah kekayaan untuk mendapatkan keuntungan di masa yang akan datang, dengan penanaman modal daat ini untuk diperoleh manfaatnya di masa depan.

Investasi adalah segala sesuatu yang dilakukan untuk meningkatkan kemampuan kemampuan menciptakan dan menambah

nilai kegunaan hidup. Bentuk dari investasi tidak hanya berupa fisik melainkan juga non-fisik terutama peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM). Kegiatan investasi memungkinkan suatu masyarakat terus menerus meningkatkan kegiatan ekonomi dan kesempatan kerja,meningkatkan pendapatan nasional dan meningkatkan taraf kemakmuran masyarakat.[8]

2. Landasan Hukum Investasi

Investasi merupakan salah satu ajarann dari konsep Islam. Hal tersebut dapat dibuktikan bahwa konsep investasi selain sebagai pengetahuan spiritual karena menggunakan norma syariah, sekaligus merupakan hakikat dari sebuah ilmu dan amal oleh karenanya investasi sangat dianjurkan bagi setiap muslim. Hal tersebut dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Al Hasyr ayat 18 yang artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan." Konsep investasi dalam ajaran Islam yang diwujudkan dalam bentuk non finansial yang berimplikasi terhadap kehidupan ekonomi yang kuat juga tertuang dalam Al-Qur'an surah An-Nisa ayat 9 yang artinya:

"Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah,

[8]SadonoSakirno, *Ekonomi Pembangunan, Proses, Masalah dan Dasar Kebijaksanaan,* LPEFEUI, Jakarta, 2020, hlm. 55.

yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka.Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.”

3. Faktor Pendorong Berinvestasi Emas

a. Nilai aset cenderung stabil.
b. Mudah dicairkan dalam bentuk uang.
c. Bebas bunga.
d. Bersifat seperti dana darurat.
e. Melindungi dana kekayaan.

4. Tujuan Investasi

Pada dasarnya tujuan investasi adalah untuk mendapatkan keuntungan. Dalam konteks perekonomian ada beberapa alasan mengapa seseorang melakukan investasi.

a. Untuk mendapatkan kehidupan yang lebih layak di masa yang akan datang.
b. Mengurangi tekanan inflasi.
c. Sebagai usaha untuk menghemat pajak.

5. Risiko Investasi

Prinsip dalam berinvestasi adalah mencari keuntungan yang besar dengan sedikit resiko atau menghindari kerugian.Dalam berinvestasi selalu ada. Ada 3 resiko dalam berinvestasi yaitu:

a. Turunnya nilai investasi.

b. Sulitnya produk investasi dijual.

c. Hasil investasi yang diberikan tidak sebesar kenaikan harga barang dan jasa.

6. Manfaat dalam Investasi

Manfaat investasi untuk kehidupan sehari-hari antara lain:

a. Dapat melatih hidup hemat.

b. Kestabilan inflasi dan perlindungan kekayaan.

c. Meningkatkan nilai asset.

d. Jaminan keuangan masa depan.

e. Perencanaan keuangan dini.[9]

F. Emas

1. Pengertian Emas

Emas dalam bahasa Inggris disebut “gold”. Kata ini merupakan serapan dari bahasa Jerman kuno, yaitu “ghel” yang berarti bersinar atau kuning. Emas telah digali dan dicari untuk dijadikan koin, perhiasan, dan benda seni lain sejak awal sejarah manusia. Emas murni memiliki warna kuning cerah dan berkilau sehingga dianggap sangat menarik.[10]

---

[9]Rina Dewi Lina, *Bisa Beinvestasi Dengan Gaji <5 Juta*, Penebar Plus Penebar Swadaya Grup, Jakarta, 2019, hlm. 58.

[10]RulliKusnandar, *Cara Cerdas Berkebun Emas*, Transmedia, Jakarta, 2020, hlm.20.

2. Kadar Emas

Tabel 1.2
Karat/ Kekuatan Emas

STANDAR AMERIKA KARAT	STANDAR EROPA PER-RIBUAN	KADAR EMAS PROSENTASE
24	0.999	99,99%
23	0,958	95,83%
22	0,916	91,66%
21	0,875	87,50%
20	0,833	83,33%
19	0,792	79,16%
18	0,750	75,00%
17	0,708	70.83%
16	0,666	66,66%
15	0,625	62,50%
14	0,583	58,33%
13	0,541	54,16%
12	0,500	50,00%
11	0,458	45,83%
10	0,416	41,60%

3. Warna Emas

Warna emas setelah dipadukan dengan logam lain diantaranya:

a. Emas Merah: Emas Murni + Tembaga.

b. Emas Kuning: Emas Murni + Perak.

c. Emas Putih: Emas Murni + Timah Sari + Nikel + Perak Murni.

d. Emas Hijau: Emas Murni + Perak Murni + Kadmium + Tembaga.

e. Emas Biru: Emas Murni + Besi.

f. Emas Jingga: Emas Murni + Perak Murni + Tembaga.

g. Emas Ungu: Emas Murni + Alumunium.

4. Jenis Investasi Emas

a. Emas Perhiasan

Investasi emas hingga dalam bentuk perhiasan akan lebih menguntungkan bila tujuannya jangka panjang di atas 10 tahun. Karena harga emas sudah naik berkali-kali lipat, sehingga harga jualnya tinggi.

b. Emas Batangan

Investasi emas yang terbilang baik dan aman adalah investasi emas dalam bentuk batangan (emas logam mulia). Emas batangan akan lebih mudah dijual kembali dibandingkan dengan emas perhiasan. Pasalnya, ketika membeli emas batangan, tidak perlu membayar ongkos pembuatan. Jadi tidak mengalami kerugian ketika menjual emas batangan.[11]

G. Cicil Emas

1. Pengertian Cicil Emas

Cicil emas adalah pembiayaan kepemilikan emas.Produk cicil emas adalah produk yang di keluarkan oleh Bank Syariah Indonesia sejak 25 Maret 2013 yang merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat yang di dasarkan pada penerapan prinsip syariah. Memiliki emas dengan cara mencicil,membayar sejumlah uang muka yang besaranya antara 20% hingga 45% dari nilai emas yang di

[11]Kuntjoro Suwandi, *Panduan Cerdas Investasi Reksa Dana-Saham Stock Option-Valas-Emas*, Pinang Merah, Yogyakarta, 2021, hlm. 129-131.

kehendaki,kemudian lama waktu yang di berikan oleh BSI cicil emas adalah 2 tahun dan maksimal 5 tahun.

Pembiayaan BSI Cicil Emas merupakan salah satu fasilitas yang disediakan oleh BSI untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikanemas berupa lantakan dengan cara yang sangat mudah dan menguntungkan. Selain investasi, cicil emas juga diharapkan mampu menjadi wadah untuk masyarakat untuk lebih selektif menyelamatkan dana yang dimiliki agar tidak terbuang dengan sia-sia. Khusus kepada nasabah pembiayaan, mereka hanya mengetahui pembiayaan syariah secara garis besar saja.Sebenarnya pembiayaan syariah bukan hanya menggunakan prinsip bagi hasil saja. Tetapi banyak prinsip-prinsip syariah lain digunakan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI).

2. Kelebihan dan Kelemahan dari Cicil Emas

a. Bisa membeli emas dengan harga terbatas.
b. Emas tersimpan aman.
c. Emas dapat dijadikan jaminan ketika ada kebutukan mendesak.
d. Disiplin menabung.

Sementara itu juga terdapat beberapa kelemahan yang terjadi dalam transaksi cicil emas, sepertihalnya, Nasabah membayar uang muka minimal 20%, Bunga cicilan tiap bulan dan

Jika gagal melunasi cicilan, maka emas tersebut dilelang atau ditarik oleh pihak bank. [12]

3. Landasan Syariah Cicil Emas

a. Fatwa DSN Tentang Cicil Emas

Dalam pelaksanaannya salah satu produk Bank Syariah yang diminati nasabah adalah produk cicil emas yang dalam pelaksanaannya manggunakan akad murabahah.Salah satu Bank Syariah yang mengeluarkan produk itu adalah Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman. Dalam pelaksanaannya, Bank Syariah menetapkan besarannya cicil sesuai dengan yang disepakati dengan nasabah serta mengabaikan fuktasi harga emas dipasar. Artinya, ketika harga pasar emas naik tidak menyababkan harga cicil naik.

Berdasarkan Fatwa DSN MUI N0:77/DSN-MUI/V/2010 mengenai jual beli emas bahwa produk cicilan emas diperbolehkan. Apabila emas itu dititipkan nasabah melalui Bank Syariah, maka itu diperkenankan sesuai kesepakatan dan memiliki emas berwujud. Disisilain, terdapat Fatwa DSN MUI NO:77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai, terkait hal tersebut masalah dan tujuan yang ingin diteliti adalah ketentuan Fatwa DSN MUI NO:77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai dengan pelaksanaan cicil emas. Ketentuan Fatwa DSB MUI

[12]RahmadHendiZaelani, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Pembiayaan cicilan Emas di Bank Syariah Indonesia KC. Rogojampi*, Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah. Vol. 1, No. 1 2022. hlm. 18

NO:77/DSN-MUI/V/2010 jual beli emas secara tidak tunai harus harga jual tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perpanjangan waktu setelah jatuh tempo.

b. Al-Quran

Di dalam Al-Quran Allah SWT. Berfirman dalam surah Al-Baqarah ayat 275:

اَلَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبٰوا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِيْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّۗ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْٓا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبٰواۘ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰواۗ فَمَنْ جَاۤءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَۗ وَاَمْرُهٗٓ اِلَى اللّٰهِۗ وَمَنْ عَادَ فَاُولٰۤىِٕكَ اَصْحٰبُ النَّارِۚ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ

Artinya: "*Sesungguhnya Allah tiada segan membuat perumpamaan berupa nyamuk atau yang lebih rendah dari itu. Adapun orang-orang yang beriman, Maka mereka yakin bahwa perumpamaan itu benar dari Tuhan mereka, tetapi mereka yang kafir mengatakan: "Apakah maksud Allah menjadikan ini untuk perumpamaan?." dengan perumpamaan itu banyak orang yang disesatkan Allah[34], dan dengan perumpamaan itu (pula) banyak orang yang diberi-Nya petunjuk. dan tidak ada yang disesatkan Allah kecuali orang-orang yang fasik.*"

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengahramkan riba. Orang-orang yang

telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), makan baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepasda Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.

c. Hadis

Kebolehan jual beli ditemukan dasar hukumnya dalam hadis-hadis Rasulullah, diantaranya hadis yang diriwayatkan oleh Al-Bazzar dan Hakim yang berarti: dari Rifa'ah bin Rafi'I R.A sesungguhnya Nabi SAW Pernah ditanya seorang sahabat mengenai usaha atau pekerjaan, apakah yang paling baik? Rasulullah SAW menjawab: usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik. (HR. AL-Bazzar dan Al-Hakim).

H. Kajian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentangAnalisis Faktor Yang Mendoron Nasabah Dalam Melakukan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman diantaranya:

Tabel 1.3
Perbedaan Hasil Penelitian Sebelumnya

NAMA	TAHUN	JUDUL	HASIL PENELITIAN
Lisa Umami	2014	Motivasi Nasabah Dalam Memilih Berinvestasi Pada Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri.	Hasil dari penelitiannya adalah Motivasi utama nasabah dalam memilih produk cicil emas adalah motif psikologis. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif.
Utami Nur Kholifah	2019	Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berintreraksi Masyarakat Dalam Program Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri.	Hasil penelitiannya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi program cicil emas yakni faktor psikologis, faktor situasional, dan faktor sosial. Metode dalam penelitian ini mneggunakan metode kuantitatif.
FeniHerlinda	2021	Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) KcpPasaman Barat Sudirman.	Hasil dari penelitiannya menyimpulkan bahwa prinsip nasabah dalam membeli suatu produk didasarkan dengan 4C, yaitu *Customer Solution*, *Customer Cost*, *Customer Cation*, *Convenience*. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Penelitian yang penulis lakukan memiliki perbedaan yaitu melalui penelitian kualitatif dimana dipenelitian ini lebih terfokus terhadap minat masyarakat terhadap cicil emas yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah suatu metode yang banyak digunakan dan dikembangkan dalam penelitian ilmu-ilmu sosial.[13] Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dapat digunakan untuk mengungkapkan dan memahami sesuatu di balik fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya, prilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain lain.Jadi penelitian ini secara langsung di lapangan (*field research)* yaitu dengan meneliti langsung Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman, dimana penulis mengunjungi langsung objek yang akan diteliti dan didukung dengan data kepustakaan (*library research).*

B. Informan Penelitian

Informan yaitu orang yang memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Dalam informan penelitian ada beberapa syarat yang harus diperhatikan atara lain: Pertama, mereka sudah cukup lama dan menyatu dalam kegiatan atau bidang yang menjadi kajian penelitian. Kedua, mereka terlibat penuh dalam kegiatan.Ketiga, mereka ada waktu yang cukup untuk dimintai informasi. Dalam penelitian ini yang

[13]Soejono, *Metode Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan*, PT RinekaCipta dan PT BinaAdiaksara, Jakarta, 2019, hlm. 19

menjadi informan penelitian adalah bagian produk cicil emas pada Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman dan nasabah nya.

C. Waktu dan Tempat Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah dalam penelitian ini, maka yang menjadi tempat penelitian adalah di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman, dan penelitian ini dimulai pada tanggal 14 Februari 2023 sampai dengan penyusunan skripsi akhir.

Adapun alasan penulis melakukan penelitian di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman tersebut, karena pada saat observasi awal yang dilakukan penulis pada tanggal 28 September 2022, penulis melihat dan menemukan ada beberapa faktor yang mendorong nasabah dalam melakukan cicil emas di Bank Syariah IndonesiaKcp Payakumbuh Sudirman.

D. Sumber Data

Data yang digunakan untuk penelitian ini menurut sumber perolehannya dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu:

a. Data Primer

Sumber data primer yaitu data-data yang diperoleh di daerahpenelitian baik melalui observasi dengan pihak Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman yaitu *opration manager*,sekretaris, *manager marketing*, dan nasabah yang dianggapberkompeten dalam memberikan informasi.

b. Data Sekunder

Sedangkan data sekunder adalah data-data yang diperoleh dari buku-buku yang mempunyai hubungan yang erat dengan rumusan masalah yaitu buku-buku tentang perbankan, dan Undang-Undang No 21 Tahun 2008.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik observasi atau pengamatan digunakan dalam rangaka mengumpulkan dalam suatu penelitian, merupakan hasil perbuatan jiwa secara aktif dan penuh perhatian untuk stuatu studi yang disengaja dan sistematis tentang keadaan atau fenomena sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan mengamati dan mencatat, teknik ini penulis gunakan untuk mengetahui secara langsung tentang analisi faktor yang mendorong keputusan nasabah dalam melakukan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman[14].

b. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Penyebaran kuesioner yang dilakukan melalui *google form,* dimana penyebarannya melalui email yang

[14]Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Askara, Jakarta, 2020, hlm. 63

dibantu oleh *marketing* cicil emas tersebut. Tujuan dari penyebaran kuesioner *googleform* ini adalah untuk memperoleh informasi dari responden tentang apa yang dijalankannya.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik yang digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, surat kabar, notulen, dan lain sebagainya. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data yang dilakukan pada saat observasi dengan mencatat semua keterangan dari bahan-bahan dokumen, dan catatan yang ada mengenai implementasi investasi pada produk cicil emas terhadap minta nasabah di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman.

F. Analisis Data

Dalam menganalisis data penulis menggunakan pendekatan kualitatif yaitu menggunakan data referensi, baik berupa literature maupun dokumen-dokumen yang berhubungan.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mengorganisir atau mengurutkan data yang telah diperoleh dan melakukan pengesahan menjadi lebih sistemstis sehingga ditemukan suatu pola dan tema serta menghasilkan teori.

1. Data *Collection* berarti pengumpulan data. Kegitan pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, kuesioner menggunakan *google form,* dan dokumentasi.

2. Data *display* atau penyajian data merupakan sekumpulan informasi yang sudah tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan penyajian data tersebut. Analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder, yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian.
3. *Conclusions drawing* atau penarikan kesimpulan dengan melihat kembali pada reduksi data (pengulangan data) dan data *display*, sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang diperoleh.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Monografi Bank Syariah Indonesia

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal *matter* serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk didalamnya adalah Bank Syariah.

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai *fasilitator* pada seluruh aktivitas ekonomi dalam *ekosistem industry* halal. Keberadaan *industry* Perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga decade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi.Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki.

Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumaidil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah

Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.[15]

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggan umat, yang diharapkan menjadi *energy* baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Indonesia modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (*RahmatanLil'Aalamiin*).

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman

a. Visi

"Menjadikan salah satu dari sepuluh Bank Syariah terbesar berdasarkan kapitalisasi pasar secara global dalam waktu lima tahun kedepan".

[15]BSI Kcp Payakumbuh, *Perbankan Syariah BSI* (Buku Panduan BSI), Payakumbuh: BSI Kcp Payakumbuh Sudirman, 2021, hal. 11.

b. Misi

a) Memberikan akses solusi keuangan Syariah di Indonesia.

Melayani > 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (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 masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasi kinerja.

3. Slogan Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman

"Bersatu untuk umat, berjihad menebar mamfaat"

4. Profil Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman

Alamat: Jl. Jend. Sudirman, Kel. Koto Baru Kec. Payakumbuh Utara Kota Payakumbuh, Sumatera Barat

Kode Pos : 26221

Telepon : 0752-91046

Fax : 0752-90246

Kode Bank : 427

Perusahaan : BANK SYARIAH INDONESIA

Nomer Kode : 8391

Deskripsi Logo BSI adalah sebagai berikut:

Huruf BSI

Logo entitas baru bertuliskan BSI dengan tanda bintang diatasnya dan Bank Syariah Indonesia.

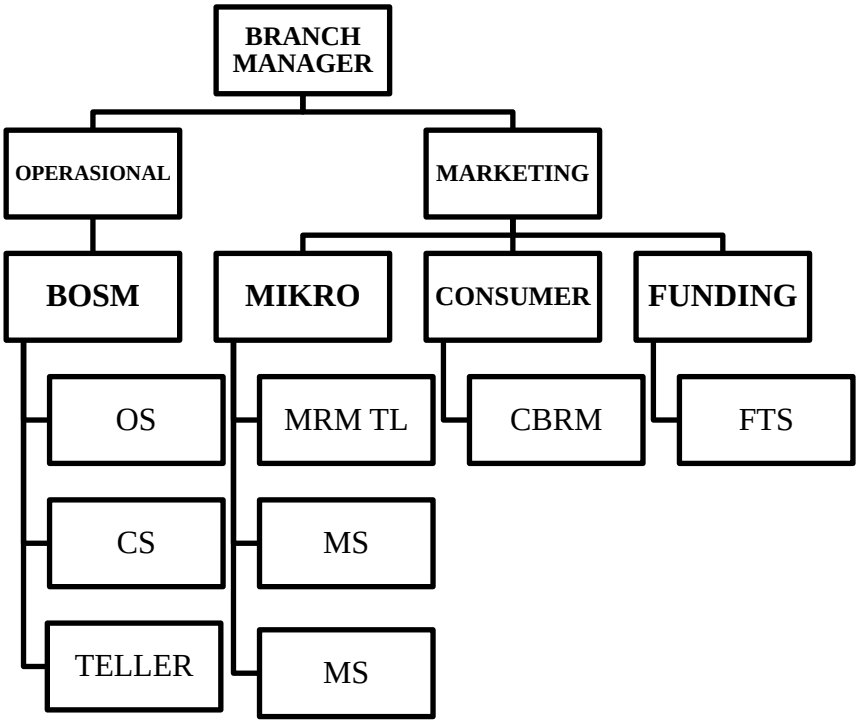
Simbol "*Bintang* "

Simbol "Bintang "bersudut lima mempresentasikan lima Pancasila dan lima Rukun Islam, dimana mencerminkan bahwasannya BSI menjunjung tinggi Pancasila dan Rukun Islam dipandu oleh keduannya. BSI bekerja dengan prinsip kesetaraan, kejujuran, dan inovasi.

Tulisan Syariah

Tulisan Syariah pada logo melambangkan Asas yang dipakai asas Islam dan memberikan perbedaan yang dapat menarik minat nasabah dalam menabung.

5. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KcpPayakumbuh Sudirman



Penjelasan dari struktur organisasi BSI Kcp Payakumbuh Sudirman :

A. *Branch Manager*(BM)

1. Bertanggung jawab atas operasional di area sesuai dengan kebijakan bisnis proses yang telah ditetapkan.
2. Memastikan ketersediaan serta optimalisasi seluruh fungsi sumber daya di area kerja yang ditugaskan.
3. Memastikan validitas dan kelancaran mekanisme informasi dalam rangka pengendalian kompetisi, monitoring program serta pengendalian krisis yang ada di area.

4. Melakukan koordinasi yang baik dengan pihak Supervisor Area Operator terkait eksekusi aktivitas marketing dilapangan.

B. *Branch Operation Service Manager* (BOSM)

1. Memeriksa, menandatangani dan memberikan otoritas transaksi tunai di Kantor Cabang sesuai batas kewenangan .
2. Memeriksa, dan menandatangani warkat permohonan, pemindah bukuan, transfer, setoran kliring dan jasa lainnya sesuai kewenangan.
3. Memastikan Operasional Bank bekerja baik dan sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku.
4. Menandatangani surat berharga sesuai batas kewenangan.
5. Memeriksa dan mereview laporan neraca, laba rugi, rincian saldo rekening internal dan rekapitulasi saldo rekening.
6. Menerima dan memeriksa laporan nominative giro, tabungan, kredit dan deposito (bulanan).
7. Menerima laporan lainnya dari supervisornya dan memeriksa kesesuaiannya.

C. *Teller*

1. Melakukan pengecekan terhadap semua perlengkapan transaksi diantaranya alat pengecek uang palsu, alat penghitung uang dan beberapa peralatan lain yang harus disiapkan, karena ketika seseorang *Teller* sudah mulai

menjalankan tugasnya, dia tidak akan memiliki waktu bersantai sampai jam istirahat tiba.

2. *Good Person* bekerja sebagai seorang *Teller* selalu tituntut untuk menjadi pribadi yang baik.
3. Ramah, seorang *Teller* juga harus selalu ramah kepada setiap *customer*, sangat disalahkan apabila seorang Teller pilih-pilih terhadap *customer* yang dilayani.
4. *Good Looking*, selain dituntut untuk menjadi seorang dengan pribadi yang baik dan professional, seorang *Teller* juga dituntut untuk tampil menarik dan maksimal, tujuannya tetap adalah untuk menarik nasabah agar merasa nyaman berada di Bank tempat *Teller* bekerja.

D. *Customer Service*(CS)

1. Seorang *Customer Service* yang berada digaris depan Bank (*front office*) juga memiliki tugas, tugas ini adalah memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito dan permohonan nasabah yang lainnya.
2. Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubung dengan ketidak puasan nasabah atas pekayanan yang diberikan oleh pihak nasabah.

3. Memberikan informasi sejelas mungkin mengenai berbagai produk dan jasa yang ingin diketahui dan diminati kepada nasabah atau calon nasabah.

6. Produk-Produk dan Jasa pada Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman

A. Tabungan

1. BSI Tabungan Bisnis

   Tabungan dengan akad *Mudharabah Muthlaqah* dalam mata uang rupiah yang yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur *free* biaya RTGS, *transfer* SKN & setoran *kliring* masuk melalui *Teller* dan *Net Banking*.

2. BSI Tabungan *Easy Mudharabah*

   Tabungan dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

3. BSI Tabungan *Easy Wadiah*

   Tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

4. BSI Tabungan Junior

   Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

5. BSI Tabungan *Payroll*

   Tabungan Khusus merupakan produk turunan dari *Tab Wadiah/Mudharabah* Reguler yang dikhususkan untuk Nasabah *Payroll* dan Nasabah Migran.

6. BSI Tabungan Pendidikan

   Tabungan dengan akad *Mudharabah Muthlaqah* yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapat perlindungan asuransi.

7. BSI Tabungan Pensiun

   Tabungan dengan pilihan akad *Wadiah Yad Dhamanah* atau *Mudharabah Muthlaqah* diperuntukan bagi nasabah perorangan yang terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan Bank.

8. BSI Tabungan Simpanan Pelajar

   Tabungan dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederahana serta fitur yang menarik, dlam rangka edukasi

dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

9. BSI Tabungan *Smart*

   Basic Saving Account dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* merupakan literasi dari OJK dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

10. BSI Tabungan Valas

    Tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank.Tabungan dengan pilihan akad *Wadiah Yad Dhamanah* atau *Mudharabah Muthlaqah* dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank.

11. BSI TabunganKu

    Tabungan dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

B. Haji dan Umroh

1. BSI Tabungan Haji Indonesia

   Tabungan perencanaan haji dan Umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Wadiah* dan *Mudharabah*. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas *E-Channel* apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

2. BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

   Tabungan perencanaan haji dan Umroh, Tabungan perencanaan haji dan Umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Wadiah* dan *Mudharabah.* Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas *E-Channel* apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

C. Investasi

1. Bancassurance

   Kerjasama pemasaran produk asuransi dengan Perusahaan Asuransi yang bekerjasama dengan Bank Syariah Indonesia.

2. BSI Deposito Valas

   Investasi Berjangka dalam valas berdasarkan prinsip syariah. Investasi berjangka yang dikelola dengan akad *Mudharabah* yang ditunjukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang USD. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

3. BSI Reksa Dana Syariah

   Reksa dana syariah adalah wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal sebagai pemilik harta. Dana ini selanjutnya diinvestasikan dan dikelola dalam portofolio efek syariah oleh Manajer Investasi, menurut ketentuan syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariat Islam.

4. Deposito Rupiah

   Investasi berjangka yang dikelola dengan akad *Mudharabah* yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang rupiah. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

5. SBSN Ritel

   SBSN Ritel, terdiri dari Sukuk Negara Ritel dan Sukuk Tabungan. Sukuk Negara Ritel adalah Sukuk Negara yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia melalui Agen Penjual di Pasar Perdana

dalam negeri. Sukuk Tabungan adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh Pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia, sebagai tabungan investasi yang aman, mudah, terjangkau, dan menguntungkan.

D. Transaksi

1. BSI Giro Rupiah

   Titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola dengan pilihan akad *Wadiah Yad Dhamanah* atau *Mudharabah Muthlaqah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Debit, Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non perorangan dalam mata uang rupiah.

2. BSI Giro Valas

   Titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola dengan akad *Wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non perorangan dalam mata uang valas.

E. Emas.

1. BSI Cicil Emas

   Jenis emas yang dapat dibiayai yaitu Emas lantakan (batangan) dengan minimal jumlah gram adalah 10 gram.

2. BSI Gadai Emas

   Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

F. Prioritas

1. BSI Prioritas

   Merupakan Layanan eksklusif dengan fasilitas istimewa dari Bank Syariah Indonesia kepada nasabah perorangan terpilih.

2. BSI Private

   Merupakan Layanan eksklusif dengan fasilitas istimewa dari Bank Syariah Indonesia yang dibuat kepada nasabah perorangan yang memiliki saldo akumulatif minimal sebesar Rp5 Miliar.

3. Safe Deposite Box (SDB)

   Merupakan suatu wadah harta atau surat berharga, yang ditempatkan pada suatu ruang khazanah yang dirancang secara khusus dari bahan baja yang kokoh, tahan

bongkar dan tahan api untuk menjaga keamanan barang yang disimpan dan kenyamanan penggunanya.

G. Digital Banking

1. BSI Mobile

   Solusi untuk kemudahan bertransaksi, beribadah dan berbagi melalui beragam fitur dalam satu aplikasi. Selama 24 jam dan membuat segalanya menjadi lebih seimbang secara finansial, spiritual dan sosial.

2. Buka Rekening Online

   Layanan pembukaan rekening online melalui BSI Mobile adalah solusi untuk membuka rekening dengan mudah tanpa harus datang ke Cabang.

3. Solusi Emas

   Layanan kepemilikan emas melalui BSI Mobile dengan pembelian emas mulai dari Rp50.000. Bisa beli, jual, transfer, serta tarik fisik emas dan gadai emas online dengan mudah dan aman tanpa perlu datang ke Cabang.

4. BSI QRIS

   Layanan Transaksi dengan scan kode QR Code yang menggunakan QR *Code Indonesia Standard* (QRIS) Bank Indonesia.

5. BSI Cardless Withdrawal

   Kemudahan tarik tunai tanpa kartu.Solusi praktis dalam melakukan penarikan uang tunai tanpa kartu. Melalui BSI Mobile, tarik tunai tanpa kartu bisa dilakukan di seluruh ATM Bank Syariah Indonesia dan Indomaret.

6. BSI Debit Card

   Kemudahan bertransaksi di ATM dan EDC manapun. BSI Kartu Debit merupakan kartu ATM dari Bank Syariah Indonesia yang dapat di gunakan untuk bertransaksi di ATM dan EDC di jaringan GPN dan International (Visa).

7. BSI ATM CRM

   BSI ATM CRM (*Cash Recycle Machine*) atau ATM Setor Tarik merupakan jenis ATM untuk melayani transaksi setor tunai, tarik tunai, transfer antar bank serta transaksi pembayaran atau pembelian bagi semua Nasabah Bank Syariah Indonesia.

8. BSI Aisyah

   Chatbot Interaktif Bank Syariah Indonesia. Aisyah adalah Asisten Interaktif Bank Syariah Indonesia yang akan membantu memberikan informasi produk, layanan, dan promo terbaru dari Bank Syariah Indonesia.

9. BSI Net

   Transaksi bisnis kini lebih mudah melalui layanan BSI Net kapanpun dan dimanapun. Berbagai kemudahan bertransaksi seperti melakukan transfer secara massal dan monitoring transaksi bisa anda lakukan di BSI Net.

10. BSI Merchant Business

    EDC Bank Syariah Indonesia merupakan layanan yang disediakan Bank Syariah Indonesia kepada nasabah yang memiliki usaha untuk memberikan kemudahan transaksi pembayaran kartu ATM Debit kepada pelanggannya.

11. BSI API Platform

    BSI API Platform adalah sebuah portal yang menyediakan layanan open banking untuk memudahkan proses integrasi antara layanan Bank Syariah Indonesia dengan aplikasi anda.

12. BSI Smart Agent

    BSI Smart Agent merupakan Layanan Laku Pandai (Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif) BSI untuk menyediakan layanan perbankan dan/atau layanan keuangan lainnya yang dilakukan tidak melalui jaringan kantor, namun melalui

kerjasama dengan pihak lain dengan didukung sarana teknologi informasi.

13. BSI Payment Point

    Layanan transaksi Payment Point di Bank Syariah Indonesia dapat dilakukan oleh nasabah di setiap outlet Bank Syariah Indonesia atau di ATM. Pembayaran dapat dilakukan melalui debet rekening maupun tunai (*cash*).

14. Deposito Mobile

    Mudahnya investasi dengan Deposito di BSI Mobile, kapanpun dan dimanapun, tanpa perlu datang ke Cabang. Minimal penempatan dana Rp10,000,000 dan maksimal Rp50,000,000. Dan jangka waktu penempatan 1, 3, dan 6 bulan, dengan nisbah yang diberikan adalah nisbah yang berlaku pada cabang/counter.

    Terdapat fitur pengaturan rubah jenis ARO (Automatic Roll Over) pada Deposito Mobile.Rubah jenis ARO dapat dilakukan dari deposito ARO (ARO atau ARO+Bagi Hasil) menjadi Non ARO atau Non ARO menjadi ARO (ARO atau ARO+Bagi Hasil).

B. Mekanisme Produk cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman

Produk pembiayaan cicil emas adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia untuk pembiayaan kepemilikan emas

berupa emas batangan dengan jangka waktu dua sampai lima tahun dengan cara mencicil. Produk ini diluncurkan Bank Syariah Indonesia yang bertujuan untuk memudahkan masyarakat yang ingin berinvestasi emas dengan cara cicilan atau angsuran, hal ini sebagai realisasi dari permintaan nasabah yaitu bentuk investasi jangka panjang.

Emas perhiasan biasanya harganya menjadi lebih mahal karena adanya tambahan biaya pembuatan perhiasan tersebut, sedangkan dalam jual beli emas investor harus memperhatikan nilai tambah dan nilai kunci dari emas tersebut. Seperti nilai karat, jika emas untuk perhiasan biasanya sudah dicampur dengan campuran logam lain sehingga kadar emas sudah berkurang, berbeda dengan emas batangan yang tanpa campuran logam lain dan memiliki nilai kadar yang sama. Selain dari tingkat karatnya, terdapat sertifikat yang dapat disertakan dalam proses penjualan hal itu yang menjadi pertimbangan nasabah untuk melakukan pembiayan cicil emas karena nilain jualnya meningkat setiap tahunnya.

Pembiayaan cicil emas Bank Syariah Indonesia ini merupakan pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah* yaitu dimanabank sebagai pemilik dana dan membelikan emas sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan penambahan keuntungan tetap, akad *wakalah* yaitu akad dimana nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili nasabah membeli emas sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh

nasabah. *Rahn* yaitu dimana emas yang dibeli oleh nasabah dengan pembayaran secra mencicil kepada bank dijadikan jaminan untuk pembiayaan tersebut. Pihak bank menjual suatu barang kepada nasabah dengan menyertkan harga danmargin yang sudah disepakati kedua belah pihak. Nasabah dapat melunasipembiayaan dengan cara diangsur tiap bulannya. Besarnya angsuran pembiayaan tetap setiap bulannya.

Pembiayaan tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan :

1. Karakteristik
    a. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad murabahah.
    b. Emas yang dibiyai adalah emas batangan.
    c. Berat emas yang dapat dibayai minimal 10 gram.
    d. Harga pembelian emas ditentukan pada saat akad.
    e. Jangka waktu 2-5 tahun.
    f. Maksimal pembiayaan sampai dengan Rp.150.000.000.
    g. Nasabah diperkenankan memiliki fasilitas *qardh*dan cicil emassecara bersamaan, dengan ketentuan jumlah saldo keseluruhanRp. 250.000.000.
2. Plafond pembiayaan dan uang muka :
    a. Plafond : maksimal 80% dari harga beli.
    b. 2) Uang muka : minimal 20% dibayar tunai oleh nasabah kepadabank, uang muka harus dari nasabah sendiri bukan daripembiayaan.

3. Persyaratan
    a. Kriteria nasabah : WNI dan cakap hukum.
    b. Usia
        a) Minimal 21 tahun atau sudah menikah pada saat pengajuan.
        b) Maksimal 55 tahun atau belum pensiun pada saatpembiayaan jatuh tempo.
        c) Maksimal 60 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempountuk profesional, wiraswasta dan ibu ryumah tangga.
        d) Maksimal 70 tahun pada sat jatuh tempo untuk pensiuanan.
4. Dokumen yang harus diisi
    a. Mengisi formulir pembiayaan.
    b. Fotocopy KTP.
    c. Fotocopy NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 50.000.000.
    d. Menyediakan angsuran pertama pembiayaan cicil emas dalam rekening sebelum proses pencaiaran dilakukan.
    e. Nasabah dicover asuransi penjamin subrogasi.
5. Jaminan
    a. Jaminan adalah barang yang menjadi objek pembiayaan yaituemas.
    b. Jaminan diikat secara gadai (rahn).
    c. Jaminan tidak dapat ditukar dengan agunan lain.
    d. Jaminan disimpan secara fisik di bank.
    e. Pengikat jaminan dilakukan selama masa pembiayaan.

6. Biaya yang dibayarkan selama proses pembiayaan dicairkan
    a. Biaya administrasi sebesar 1% dari pokok pembiayaan.
    b. Biaya asuransi.
    c. Biaya materai.
7. Pelunasan

    Apabila nasabah ingin melakukan pelunasan dipercepat maka jangka waktu pembuiayaan harus telah memasuki 1 tahun setelah akad pembiayaan.
8. Proses pembiayaan cicil emas
    a. Nasabah datang ke bank dan menajukan permohonan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia.
    b. Bank menerima dokumen permohonan nasabah pembiayaan cicil emas dan memeriksa kelengkapannya.
    c. Bank melakukan verivikasi income dan dokumen untukselanjutnya dituangkan dalam Nota Analisa Pembiayaan (NAP). Dalam penyusunan NAP, bank melaukukan konfirmasiharga emas sebelum akad dan keputusan komite pembiayaancicil emas. NAP kemudian diserahkan kepada kepala unit ataukepala cabang untuk diminta persetujuan.
    d. Kepala unit merewiew NAP dan memberikan keputusan.
    e. Bank menghubungi nasabah untuk akad pembiayaan.
    f. Nasabah dan bank melakukan akad pembiayaan.

g. Bank menghubungi supplier emas untuk memesan emasnasabah.

h. Supllier emas mengantarkan emas ke Bank Syariah Indonesia dan diserahkan kepada penaksir untuk dilakukan penilaian (penaksiran) jaminan. Emas disimpan di bank.

i. *Officer* gadai membuat memo pencairan ke bagaian operasional.

j. Petugas admin mencairkan pembiayaan ke rekening nasabah.

k. Hasil pencairan diserahkan kepada suplier emas.

C. Analisis Faktor yang Mendorong Nasabah dalam Melakukan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Tbk, Kcp Payakumbuh Sudirman

Untuk melihat hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka penelit menyajikannya dalam bentuk tabel sebagai berikut :

1. Faktor Psikologis

Tabel 1.4
Bank Syariah Indonesia Lebih Menguntungkan dari pada Bank Konvensional

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	10	40%
Sangat Setuju	15	60%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 15 orang (60%), yang menjawab Setuju 10 orang (40%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak

ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Sangat Setuju bahwa Bank Syariah Indonesia lebih menguntungkan dari Bank Konvensional.

Tabel 1.5
Sistem Kerja di BSI Sesuai dengan Prinsip Syariah

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	12	48%
Sangat Setuju	13	52%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 13 orang (52%), yang menjawab Setuju 12 orang (48%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Sangat Setuju bahwa sistem kerja Bank Syariah Indonesia sesuai dengan prinsip syariah.

Tabel 1.6
Dorongan dari Dalam Diri Sendiri Bahwa Menggunakan Produk Cicil Emas di BSI Pilihan yang Tepat

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	17	68%
Sangat Setuju	8	32%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 8 orang (32%), yang menjawab Setuju 17 orang (68%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju

bahwa dorongan dari dalam diri sendiri lah pilihan paling tepat yang membuat nasabah mau menggunakan produk cicil emas di BSI.

Tabel 1.7
Saya Menggunakan Produk Cicil Emas karena Prosedur dan Pengajuan Pembiayaan Produk Cicil Emas di BSI Sangat Mudah, Cepat dan Aman

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	15	60%
Sangat Setuju	10	40%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 15 orang (60%), yang menjawab Setuju 10 orang (40%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju bahwa menggunakan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia prosedurnya sangat mudah, cepat dan aman.

Tabel 1.8
Produk Cicil Emas Merupakan Produk yang Sangat Berkualitas Terutama Bagi Masyarakat yang Ingin Berinvestasi

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	7	28%
Sangat Setuju	18	72%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 18 orang (72%), yang menjawab Setuju 7 orang (28%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Sangat

Setuju bahwa produk cicil emas merupakan produk yang sangat berkualitas terutama bagi masyarakat yang ingin berinvestasi.

Tabel 1.9
BSI Kcp Payakumbuh Sudirman Terletak pada Tempat yang Strategis dan Mudah dijangkau oleh Masyarakat

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	15	60%
Sangat Setuju	4	16%
Tidak Setuju	6	24%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 4 orang (16%), yang menjawab Setuju 15 orang (60%), yang menjawab Tidak Setuju tada 6 orang (24%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju bahwa Bank Syariah Indonesia letaknya sangat strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat.

2. Faktor Situasional

Tabel 1.10
BSI Cukup Terbuka dalam Memberikan Informasi Kepada Nasabahnya

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	15	60%
Sangat Setuju	10	40%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 10 orang (40%), yang menjawab Setuju 15 orang (60%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju

bahwa Bank Syariah Indonesia cukup terbuka dalam memberikan informasi kepada nasabahnya.

Tabel 1.11
Saya Memilih BSI karena Sesuai dengan Ajaran Islam

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	11	44%
Sangat Setuju	14	56%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 14 orang (56%), yang menjawab Setuju 11 orang (44%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Sangat Setuju bahwa Bank Syariah Indonesia sesuai dengan ajaran Islam.

Tabel 1.12
Saya Memilih BSI karena Sadar Akan Fungsi dan Manfaat dari Program Cicil Emas

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	18	72%
Sangat Setuju	7	28%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 7 orang (28%), yang menjawab Setuju 18 orang (72%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju bahwa memilih Bank Syariah Indonesia tau akan kesadaran dalam diri akan fungsi dan manfat dari program cicil emas.

Tabel 1.13
Saya Mengajukan Pembiayaan Cicil Emas di BSI karena Mengetahui Fluktuatif Harga Emas

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	20	80%
Sangat Setuju	5	20%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 5 orang (20%), yang menjawab Setuju 20 orang (80%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju bahwa mengajukan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia tau akan fluktuatif harga emas.

Tabel 1.14
Saya Mengajukan Pembiayaan Cicil Emas di BSI karena Ada Dana Tambahan

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	10	40%
Sangat Setuju	15	60%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 15 orang (60%), yang menjawab Setuju 10 orang (40%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Sangat Setuju bahwa mengajukan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia karena ada dana tambahan.

3. Faktor Sosial

Tabel 1.15
Dengan Menggunakan Jasa BSI Saya Dapat Merealisasikan Salah Satu Syariat Islam Secara Menyeluruh

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	20	80%
Sangat Setuju	5	20%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 5 orang (20%), yang menjawab Setuju 20 orang (80%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju bahwa menggunakan jasa Bank Syariah Indonesia dapat merealisasikan salah satu syariat Islam secara menyeluruh.

Tabel 1.16
Ajakan Keluarga Sangat Mendorongi Saya dalam Melakukan Transaksi di BSI

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	7	28%
Sangat Setuju	5	20%
Tidak Setuju	13	52%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 5 orang (20%), yang menjawab Setuju 7 orang (28%), yang menjawab Tidak Setuju ada 13 orang (52%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Tidak Setuju bahwapromosi yang dilakukan Bank Syariah Indonesia cukup menarik minat masyarakat tersebut.

Tabel 1.17
Saya Memilih BSI Karena Menentang Riba

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	17	68%
Sangat Setuju	8	32%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 8 orang (32%), yang menjawab Setuju 17 orang (68%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Setuju bahwa memilih Bank Syariah Indonesia ini dikarenakan menentang riba.

Tabel 1.18
Saya Memilih BSI Karena Adanya Diskusi Tentang Bank di Lingkungan Rumah Saya

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	8	32%
Sangat Setuju	3	12%
Tidak Setuju	14	56%
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 3 orang (12%), yang menjawab Setuju 8 orang (32%), yang menjawab Tidak Setuju ada 14 responden (56%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Tidak Setuju bahwa memilih Bank Syariah Indonesia akana adanya diskusi tentang bank di lingkungan rumah bukan pilihan yang tepat.

Tabel 1.19
Saya Mengajukan Pembiayaan Cicil Emas di BSI Untuk Investasi di Masa Depan

Keterangan	Frekuensi	Persentase
Setuju	12	48%
Sangat Setuju	13	52%
Tidak Setuju	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0
Jumlah	**25**	**100%**

Berdasarkan tabel diatas, responden yang menjawab Sangat Setuju 13 orang (48%), yang menjawab Setuju 12 orang (52%), yang menjawab Tidak Setuju tidak ada (0%), yang menjawab Sangat Tidak Setuju tidak ada (0%). Jadi responden terbanyak adalah mereka yang menjawab Sangat Setuju bahwa mengajukan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia untuk investasi dimasa depan.

D. Hasil Penelitian

1. Faktor Psikologis

   Berdasarkan hasil penelitian terdiri dari 25 responden, ditemukan beberapa hal yaitu bahwa Nasabah yang memilih bertransaksi di Bank Syariah Indonesia ini berdasarkan perbandingan keuntungan dari Bank Konvensional, faktanya dilihat pada tabel 1.4 Sebanyak 15 responden (60%) yang menjawab Sangat Setuju dan tidak terdapat responden (0%) yang tidak setujuakan Bank Konvensional lebih menguntungkan dari Bank Syaria Indonesia lebih.

Pada tabel 1.5 terdapat 13 responden (52%) Sangat Setuju bahwa sistem kerja Bank Syariah Indonesia sesuai dengan prinsip syariah dan tidak terdapat responden (0%) Tidak Setuju akansistem kerja Bank Syariah Indonesia sesuai dengan prinsip syariah. Pada tabel 1.6 terdapat 17 responden (68%) Setuju bahwa dorongan dari dalam diri sendirilah yang membuat keputusan untuk menggunakan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia pilihan yang tepat. Pada tabel 1.7 terdapat 15 responden (60%) yang menyatakan Setuju bahwa menggunakan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia sangat mudah, cepat dan aman. Sementara pada tabel 1.8 terdapat 18 responden (72%) yang menyatakan Sangat Setuju bahwa produk cicil emas merupakan produk yang sangat berkualitas terutama bagi masyarakat yang ingin berinvestasi. Dan pada table 1.9 terdapat 6 responden (24%) yang menyatakan tidak setuju bahwa Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman terletak pada tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat, mungkin sebagian masyarakat tersebut tinggal cukup jauh dari lokasi Bank tersebut, tetapi 15 responden (60%) menyatakan Setuju untuk letak Bank tersebut, walaupun lokasi Bank jauh dari jangkauan berbagai masyarakat tetapi tidak berpengaruh terhadap minat untuk bertransaksi di Bank Syariah Indonesia.

Berdasarkan pemaparan hasil penelitian yang terdapat pada salah satu faktor psikologis yang telah dilakukan, maka terdapat nasabah yang tidak setuju akan faktor yang mendorong nasabah untuk melakukan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman dikarenakan letak yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat.

2. Faktor Situasional

Pada tabel 1.10 terdapat 15 responden (60%) menyatakan setuju bahwa Bank Syariah Indonesia cukup terbuka dalam memberikan informasi kepada nasabahnya. Karena pada tabel 1.11 terdapat 14 responden (56%) yang menyatakan Sangat Setuju bahwa Bank Syariah Indonesia sesuai dengan ajaran Islam. Padatabel 1.12 terdapat 18 responden (72%) Setuju yang menyatakansadar akan fungsi dan maftaat program cicil emas yang ada di Bank Syariah Indonesia. Dan pada tabel 1.13 terdapat 20 responden (80%) yang menyatakan Setuju untuk melakukan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia karena mengetahui fluktuatif harga emas. Sedangkan pada tabel 1.14 terdapat 15 responden (60%) menyatakan Sangat Setuju terhadap pembiayaan yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia karena merka mempunyai dana tambahan sehingga mau mencicil emas.

Berdasarkan pemaparan hasil penelitian yang terdapat pada salah satu faktor situasional yang telah dilakukan, maka dapat dilihat bahwa faktor tersebutlah yang sangat mendorong nasabah dalam menggunakan jasa cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman karena tidak terdapat nasabah yang tidak setuju akan penjabaran dari faktor tersebut.

3. Faktor Sosial

Pada tabel Pada tabel 1.15 sebanyak 20 responden (80%) memilih Setuju dan 5 responden (20%) memilih Sangat Setuju bahwa dengan menggunakan jasa perbankan syariah mereka dapat merealisasikan salah satu syariat Islam secara menyeluruh. Pada tabel 1.16 sebanyak 13 responden (52%) memilih Tidak Setuju dengan ajakan keluarga sangat mempengaruhi mereka dalam melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia. Artinya ajakan keluarga tidak berpengaruhi mereka dalam melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia. Pada tabel 1.17 terdapat 17 responden (68%) yang menyatakan Setuju terhadap Bank Syariah Indonesia sangat menentang riba. Sedangkan pada tabel 1.18 teredapat 14 responden (56%) yang Tidak Setuju mengatakan bahwa di lingkungan rumahnya ada diskusi terhadap memilih Bank dalam bertransaki. Dan pada tabel 1.19 terdapat 12 responden (48%) yang menyatakan Sangat Setuju dengan bertansaksi cicil emas di Bank Syariah Indonesia untuk investasi di masa depan.

Berdasarkan pemaparan hasil penelitian yang terdapat pada salah satu faktor sosial yang telah dilakukan, maka terdapat nasabah yang tidak setuju akan faktor yang mendorong nasabah untuk melakukan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman dikarenakan ajakan keluarga, dan diskusi tentang Bank dilingkungan rumah nasabah itu tidak terlalu menjadi patokan nasabah dalam melakukan cicil emas dan hal itu hanya menjadi kesadaran diri dan keputusan yang tepat masing-masing nasabah tanpa ada pengaruh dari pihak luar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa nasabah Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman memilih investasi emas dengan program cicil emas karena faktor situasional lah yang mendorong nasabah tersebut untuk cicil emas tersebut,dari beberapa uraian faktor tersebut maka dapat dilihat nasabah lebih tertarik dan lebih terdorong unruk melakukan cicil emas di Bank Syariah Indonesia dikarenakan Bank lebih terbuka akan informasi, lebih sesuai dengan ajaran Islam, nasabah tersebut sadar akan fungsi dan manfaat dari program cicil emas, mengetahui fluktuatif harga emas, dan adanya dana tambahan untuk melakukan cicil emas tersebut.

B. Saran

Dari pembahasan masalah skripsi ini, maka untuk mengoptimalkannya diajukan saran-saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan demi tercapainya tujuan yang telah direncanakan. Saran- saran yang dapat dikemukakan adalah:

1. Untuk meningkatkan nasabah memilih jasa cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman perlu melakukan promosi dan tidak menghilangkan kepercayaan nasabah dan memberikan pelayanan yang terbaik agar nasabah

merasa nyaman di Bank Syariah Indonesia Kcp Payakumbuh Sudirman.

2. Bagi masyarakat dapat lebih meningkatkan pengetahuan mengenai produk-produkBank Syariah terutama cicil emasagar bias mendapatkan manfaatlebih baik.
3. Bagi Pemerintah dan Bank Syariah Indonesia agar ada upaya untuk memberikan sosialisasi terkait perbedaan cicil emas konvensional dan cicil emas syariah sehingga masyarakat menjadi tertarik dan paham terkait cicil emas syariah.
4. Penelitian ini bukanlah penelitian yang pertama dilakukan oleh penulis, namun tidak menutup kemungkinan akan ada peneliti selanjutnya yang akan mengangkat tema yang sama. Jadi diharapkan ini menjadi acuan untuk penelitian yang lebih sempurna lagi kedepanya.

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0507/Un.26.3/TL.00/02/2023 13 Februari 2023
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan Bank Syariah Indonesia (BSI)
Kantor Cabang Pembantu Payakumbuh Sudirman

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Sonia Aprilia Akbar**
NIM	: 3319134
Semester	: VIII (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah
Judul Skripsi	:*" **Analisis Faktor Yang Mendorong Nasabah Dalam Melakukan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman"***
Lokasi Penelitian	: Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Payakumbuh Sudirman
Waktu	: 14 Februari s.d 14 Maret 2023

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Dekan

Dr. Hesi Eka Puteri, SE, M.Si
NIP. 197409082006042002

PT. Bank Syariah Indonesia Tbk
KCP Payakumbuh Sudirman
Jln. Jend. Sudirman No. 34A
Payakumbuh – Sumbar
T : (0752)-91046
F : (0752)-90246
www.bankbsi.co.id

Payakumbuh, 20 Februari 2023

Nomor : 03/046-4/8213
Lamp : -

Kepada Yth. :
Bapak Ka. Prodi S1 Perbankan Syariah
Universitas Islam Negeri Bukittinggi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Agam – Sumbar
Hal : **Persetujuan Penelitian**

Surat Saudara B- 0575/Un.26.3/TL.00/02/2023

Assalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Menunjuk perihal pada pokok surat diatas, dengan ini kami sampaikan bahwa kami **menyetujui** penempatan penelitian mahasiswa yang bernama SONIA APRILIA AKBAR Nim : 3319134 dengan judul skripsi "**Analisis Faktor Yang Mendorong Nasabah Dalam Melakukan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman**" di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman mulai tanggal 14 Februari 2023 s/d 14 Maret 2023.

Demikianlah kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Payakumbuh Sudirman

RIZKI PUTRA
Branch Manager

Cfm : Surat RO III Palembang No. 2/693-4/RO Palembang

LEMBAR KUESIONER GOOGLE FORM

ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH DALAM MELAKUKAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP PAYAKUMBUH SUDIRMAN

Pertanyaan :

1. Faktor Psikologis
    a. Bank Syariah Indonesia lebih menguntungkan dari pada Bank Konvensional
    b. Sistem kerja di Bank Syariah Indonesia sesuai dengan prinsip syariah
    c. Dorongan dari dalam diri sendiri bahwa menggunakan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia pilihan yang tepat
    d. Saya menggunakan produk cicil emas karena prosedur dan pengajuan pembiayaan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia sangat mudah, cepat dan aman
    e. Produk cicil emas merupakan produk yang sangat berkualitas terutama bagi masyarakat yang ingin berinvestasi
    f. Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman terletak pada tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat
2. Faktor Situasional
    a. Bank Syariah Indonesia cukup terbuka dalam memberikan informasi kepada nasabahnya
    b. Saya memilih Bank Syariah Indonesia karena sesuai dengan ajaran Islam

c. Saya memilih Bank Syariah Indonesia karena sadar akan fungsi dan manfaat dari program cicil emas

d. Saya mengajukan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia karena mengatahui fluktuatif harga emas

e. Saya mengajukan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia karena ada dana tambahan

3. Faktor Sosial

a. Dengan menggunakan jasa Bank Syariah Indonesia saya dapat merealisasikan salah satu syariah Islam secara menyeluruh

b. Ajakan keluarga sangat mempengaruhi saya dalam melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia

c. Saya memilih Bank Syariah Indonesia karena menentang Riba

d. Saya memilih Bank Syariah Indonesia karena adanya diskusi tentang Bank di lingkungan rumah saya

e. Saya mengajukan pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia karena investasi di masa depan

DOKUMENTASI
BANK SYARIAH INDONESIA KCP PAYAKUMBUH SUDIRMAN





SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

Nomor : 455.8/Un.26.3/PP.00.9/11/2022

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Sonia Aprilia Akbar** NIM**. 3319134** tanggal 02 November 2022.

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2015 jo Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 52 Tahun 2017 tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2017 Nomor 1598);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 35 Tahun 2017 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2017 Nomor 1328);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **" Analisis Faktor Yang Mendorong Nasabah Dalam Melaksanakan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Payakumbuh Sudirman "**

Kedua : Menunjuk saudara:

Nama	:	**Nini Sumarni, SE, M.Si**
NIP	:	198810232018012003
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Muda Tk. I /III/b/Asisten Ahli
Bidang Keahlian Pokok	:	Akuntansi
Memberi Mata Kuliah	:	Pengantar Akuntansi
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 02 November 2022
Dekan,

Dr. IZMUDDIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan