

BAB IV

PRAKTIK MURABAHAH PADA CICIL EMAS

A. Proses Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah

Bank Syariah Indonesia (BSI) meluncurkan produk BSI Cicil Emas, dimana produk cicil emas tersebut merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat. BSI Cicil Emas memberi kesempatan kepada masyarakat untuk memiliki emas batangan dengan cara cicilan. Ada berbagai keunggulan produk cicil diantaranya Emas dapat diasuransikan, menguntungkan, layanan profesional, mudah, *likuid*. dalam pelaksanaannya nasabah harus membayar *down payment* (DP) minimal 20%. Akad yang digunakan pada pembiayaan kepemilikan emas tersebut adalah akad *murabahah*. *Murabahah* adalah akad yang dipergunakan dalam perjanjian jual beli barang dengan menyatakan harga pokok barang dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh kedua belah pihak.⁴⁷

Pada dasarnya, produk cicil emas BSI merupakan layanan dari Bank Syariah Indonesia yang bertujuan memudahkan nasabah dalam memiliki emas melalui mekanisme pembayaran bertahap. Adanya fasilitas ini

⁴⁷ Khairul Azilah, Cinanthya Yuwono, and Naufal Kurniawan, 'Penerapan Akuntansi Syariah Dan Akad Murabahah Menurut Perspektif Imam Syafi ' I Pa Da Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia (Bsi) Kantor Cabang Pembantu (Kcp) Banjarnegara', *Jurnal Islampedia*, 2.2 (2023), 93–102. (h. 94-95)

mendorong minat masyarakat untuk berinvestasi karena kepemilikan emas menjadi lebih terjangkau. Produk cicil emas BSI juga dianggap menguntungkan bagi nasabah karena menawarkan berbagai kelebihan. Dari sisi hukum syariah, pembiayaan cicil emas ini diperbolehkan. Hal tersebut sesuai dengan Fatwa MUI Nomor 77/DSN-MUI/IV/2010 mengenai jual beli emas secara tidak tunai, yang menegaskan bahwa transaksi cicil emas dibolehkan selama emas tidak diperlakukan sebagai alat tukar (uang), baik melalui akad jual beli biasa maupun *murabahah*. Dengan demikian, cicil emas diperkenankan karena emas termasuk komoditas yang sah untuk diperjualbelikan secara syariah.⁴⁸

Pembiayaan *Murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang paling banyak digunakan di bank syariah Indonesia, di mana bank terlebih dahulu membeli barang yang dibutuhkan nasabah lalu menjualnya kembali dengan margin keuntungan yang telah disepakati.⁴⁹ BSI cicil emas merupakan layanan pembiayaan syariah yang memudahkan masyarakat memiliki emas secara bertahap melalui akad *murabahah*. Produk ini menguntungkan, aman, dan sesuai syariat karena mengikuti Fatwa MUI terkait jual beli emas tidak tunai. Dengan

⁴⁸ Taufiqur putri Rahayu ingsih, 'Analisis Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Bsi Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia Kc Bojonegoro', *Jurnal Magister Hukum Ekonomi Syariah*, 7.2 (2023), 935–46. (h. 937-939)

⁴⁹ Citra Liza Aziz Pratama, Romi Aditio Setiawan, *Inovasi Produk Deposito Rupiah Bank Syariah*, Edisi 1 (Bengkulu: Zara Abadi, 2026), h. 53.

demikian, cicil emas menjadi pilihan investasi yang mudah dan tetap sesuai prinsip Islam.

B. Penentuan Harga Dan Jangka Waktu

Bank Aman Syariah memberikan pembiayaan awal maksimal sebesar Rp.5.300.000, kemudian nasabah harus membayar uang muka (DP) sebesar Rp.1.300.000, kemudian Bank Aman Syariah menawarkan kepada nasabah akan mengambil angsuran berapa tahun, jika nasabah mengambil waktu 1 tahun maka angsurannya Rp.200.000./Rp.300.000, perbulan. Di Bank Aman Syariah harga cicil emas di Bank Aman Syariah lebih menguntungkan ketika nasabah melakukan pembiayaan dengan berat gramnya lebih besar. Karena selain mendapatkan *margin* yang lebih murah, emasnya yang nantinya akan lebih cepat dijual.⁵⁰

Pada pembiayaan emas ini, emas yang digunakan ialah emas antam dengan berat emas dimulai dari 5 gram hingga 250 gram emas dengan karatase sebesar 24 karat dalam jangka waktu yang dapat diambil untuk pembiayaan ini adalah mulai dari 1-5 tahun, dengan nasabah membayarkan uang muka diawal 20% dari harga emas pada saat itu, dan melakukan pembiayaan sebesar 80%. Produk cicil emas pada BSI KCP Karanganyar ini menggunakan akad *murabahah* (jual beli). Perbankan yang menerapkan akad *murabahah* pada

⁵⁰ Uswatun Khasanah, Annikmah Farida, and Nur Alfi Khotamin, 'Analisis Sistem Cicil Emas Pada Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Aset Di Bank Aman Syariah Kota Metro', *Journal of Islamic Economics and Bank*, 03.01 (2024), 13–22. (h. 18-19)

produknya ditujukan untuk nasabah yang akan membeli barang namun tidak memiliki uang tunai untuk membeli barang tersebut.⁵¹ Skema pembiayaan yang mewajibkan uang muka serta penetapan jangka waktu angsuran memberikan kepastian bagi nasabah dalam perencanaan keuangan. Selain itu, pembiayaan emas dengan berat gram yang lebih besar dinilai lebih menguntungkan karena *margin* yang relatif lebih rendah dan tingkat likuiditas emas yang tinggi.

C. Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Cicil Emas

Seiring dengan pesatnya perkembangan globalisasi dan digitalisasi, pemanfaatan teknologi digital semakin berperan penting dalam berbagai sektor kehidupan. Salah satu sektor yang mengalami dampak signifikan dari kemajuan tersebut adalah sektor perbankan, termasuk perbankan syariah. Oleh karena itu, penerapan strategi digital *marketing* menjadi hal yang sangat diperlukan. Digital *marketing* merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan melalui media digital untuk memperkenalkan dan menawarkan produk maupun jasa. Strategi ini memanfaatkan teknologi digital seperti internet, perangkat komputer, perangkat seluler, serta media sosial guna menjangkau konsumen dan calon

⁵¹ Ahmad Indarta Anugerah Sekar Kharisma, 'Analisis Implementasi Produk Cicil Emas (Cilem): Tinjauan Investasi Syariah Di Bank Syariah Indonesia KCP Karanganyar', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 11.02, 261–73. (h. 262)

konsumen secara lebih efektif, terarah, dan interaktif. Bagi bank syariah, digital *marketing* memberikan peluang yang besar untuk meningkatkan daya saing, khususnya dalam menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan beragam. Dengan penerapan strategi yang tepat, bank syariah dapat memasarkan produk cicil emas kepada calon nasabah yang sebelumnya sulit dijangkau melalui metode pemasaran konvensional. Dalam beberapa tahun terakhir, digital *marketing* terbukti mampu meningkatkan kesadaran merek (*brand awareness*), menarik nasabah baru, serta menjaga dan memperkuat loyalitas nasabah yang telah ada.⁵²

Digital *marketing* berperan penting dalam pemasaran perbankan syariah karena mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing. Melalui pemanfaatan platform digital, bank syariah dapat mempromosikan produk seperti cicil emas secara lebih efektif, meningkatkan *brand awareness*, serta menarik dan mempertahankan nasabah.

D. Skema Cicil Emas

Dalam penerapan skema cicil emas nasabah dapat membeli emas batangan dengan sistem pembayaran secara angsuran. Nasabah terlebih dahulu memilih jenis dan berat emas yang diinginkan, kemudian membayar uang muka paling sedikit sebesar 15%. Selanjutnya, sisa harga emas

⁵² Aprilinda Umami Cholilah and Peni Haryanti, 'Efektivitas Digital Marketing Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Indonesia', *Jurnal Ekonomi Islam*, 3.2 (2024). (h. 87-88)

dibayarkan secara bertahap dalam jangka waktu antara 3 sampai 36 bulan. Selama periode angsuran berlangsung, emas belum diserahkan secara langsung kepada nasabah, melainkan disimpan oleh pihak Pegadaian sebagai jaminan. Emas baru dapat diterima oleh nasabah setelah seluruh kewajiban pembayaran diselesaikan. Sebagai bukti transaksi, nasabah memperoleh dokumen perjanjian dan akad yang menyatakan bahwa emas tersebut dijadikan agunan selama masa cicilan⁵³

Skema cicil emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan produk pembiayaan berbasis prinsip syariah yang bertujuan memfasilitasi nasabah dalam memiliki emas secara bertahap melalui akad *murabahah*, yaitu transaksi jual beli dengan penetapan *margin* keuntungan yang disepakati di awal. Dalam mekanismenya, BSI terlebih dahulu melakukan pembelian emas dari pihak pemasok, kemudian menjual kembali kepada nasabah dengan harga yang telah ditentukan, sedangkan pelunasannya dilakukan melalui pembayaran angsuran dalam jangka waktu tertentu. Skema ini dinilai sesuai dengan ketentuan syariah karena menjamin kejelasan akad dan harga serta terbebas dari unsur *riba*, *gharar*, dan *spekulasi*. Selain itu, pembiayaan cicil emas turut mendukung pencapaian *maqashid* syariah, khususnya dalam aspek perlindungan harta (*hifz al-mal*), melalui kepemilikan aset riil

⁵³ Munayya Zafirota, 'Kesesuaian Syariah Pada Praktik Jual Beli Logam Mulia Emas Melalui Fitur Cicil Emas Batangan Pada Pegadaian Syariah Digital: Studi Komparasi Fatwa Dsn- Mui Dan Fatwa Di Malaysia', *Journal of Economics and Business*, 2.2 (2025), 88–102. (h. 96)

yang relatif stabil nilainya. Pada pelaksanaannya, BSI mengenakan biaya administrasi, materai, dan asuransi atas pembiayaan tersebut. Adapun persyaratan pengajuan cicil emas meliputi status sebagai Warga Negara Indonesia, batasan usia sesuai ketentuan, serta penyerahan dokumen identitas diri berupa Kartu Tanda Penduduk (BSI, 2021). Adapun skema pelaksanaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia:

1. WNI (Warga Negara Indonesia) dan cakap hukum
2. Pegawai dengan usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun
3. Pensiun dengan usia maksimal 70 tahun (saat jatuh tempo dari pembiayaan)
4. Pekerja dan Wiraswata dengan batas usia 60 tahun
5. menyerahkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan NPWP (khusus untuk pembiayaan melebihi 50 juta)
6. Pilihan jangka waktu 1 sampai 5 tahun
7. Menyediakan uang muka dengan pilihan 5%, 15%, 20%, 25% dari pembiayaan
8. maksimal pembiayaan Rp.150.000.000
9. *margin* 9,25% s.d 13,5%

10. Sudah mempunyai rekening BSI, jika belum memiliki rekening, bisa membuka rekening di kantor cabang BSI terdekat⁵⁴

Skema ini dirancang sesuai prinsip syariah karena menjamin kejelasan akad, kepastian harga, serta terhindar dari unsur *riba* dan ketidakpastian. Selain memberikan kemudahan akses kepemilikan emas, produk ini juga mendukung tujuan maqashid syariah dalam menjaga harta melalui investasi pada aset riil.



⁵⁴ Andhika Azka Pradana, Nurul Khusnah, and Andi Amri, 'Analisis Akad Cicil Emas Dan Skema Syariah Dalam Perspektif Maqashid Syariah Pada Bank Syariah Indonesia', *Integrative Perspectives of Social and Science Journal*, 2.3 (2025), 4135–44. (h. 4141)