

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Negara Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Mereka telah lama menginginkan sistem lembaga keuangan yang berbasis syariah, gunanya tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan segi *financial* saja tetapi juga memenuhi kebutuhan segi moralitas. Dengan adanya lembaga keuangan berbasis syariah, menjadi alternatif lain dari lembaga konvensional yang telah ada. Sistem lembaga syariah yang bebas bunga ini, ditunjukkan bagi semua kalangan sesuai dengan landasan Islam. Penyaluran dana melalui pembiayaan berbasis syariah merupakan salah satu kegiatan usaha besar dari lembaga keuangan syariah yang berperan dalam pertumbuhan ekonomi negara.

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang memegang peranan strategis dalam mendorong perkembangan perekonomian suatu negara. Kontribusi tersebut tidak hanya berasal dari bank konvensional, tetapi juga dari perbankan syariah yang turut berperan dalam mendukung peningkatan pertumbuhan ekonomi nasional.¹ Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, perbankan syariah diartikan sebagai segala hal yang berkaitan dengan bank syariah maupun unit usaha syariah, meliputi aspek kelembagaan, aktivitas usaha, hingga mekanisme dan prosedur pelaksanaan kegiatan

¹ Anggriani Fauziah and Mintaraga Emas Surya, "Peluang Investasi Emas Jangka Panjang Melalui Produk Pembiayaan BSM Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Mandiri K.C Purwokerto)", *Jurnal Pemikiran Islam* Vol.16 No. 1 (2016) : 57-73.

operasionalnya.² Di Indonesia, bank Islam lebih dikenal dengan istilah bank syariah, yaitu lembaga keuangan yang mengelola berbagai sumber daya ekonomi dan manajemen dalam menyediakan layanan jasa keuangan. Bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan jenisnya, bank syariah terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.

Dalam beberapa tahun terakhir, industri perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat dan menunjukkan arah yang semakin positif. Kondisi ini terlihat dari bertambahnya jumlah lembaga keuangan syariah, berkembangnya inovasi produk dan layanan, serta meningkatnya ketertarikan masyarakat terhadap sistem keuangan yang berlandaskan prinsip syariah. Perbankan syariah tidak hanya berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan, tetapi juga menjadi instrumen dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang mengedepankan nilai-nilai Islam, seperti keadilan, keterbukaan, dan kemaslahatan. Di era modern seperti sekarang, banyak lembaga perbankan syariah yang menawarkan produk investasi dengan prinsip syariah. Investasi syariah merupakan kegiatan investasi yang dijalankan dengan menerapkan prinsip-prinsip serta ketentuan syariat Islam dalam proses pengelolaannya. Dalam perspektif syariah, investasi dipahami sebagai aktivitas penanaman modal atau pengalihan harta ke dalam bentuk aset lain dengan tujuan memperoleh keuntungan di masa mendatang, yang seluruh pelaksanaannya tetap berpedoman pada prinsip-

² Presiden Republik Indonesia, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah (Indonesia, 2008).

prinsip syariah.³

Seiring meningkatnya kebutuhan hidup, bentuk investasi yang dilakukan masyarakat tidak hanya terbatas pada uang, tetapi juga dapat berupa emas atau logam mulia. Dalam praktiknya, investasi emas yang dimaksud bukanlah emas perhiasan yang umum digunakan, melainkan emas batangan atau logam mulia. Emas dikenal sebagai aset yang memiliki nilai tinggi dan cenderung stabil, sehingga sering dijadikan pilihan investasi jangka panjang. Selain itu, emas disebut sebagai logam mulia karena dalam kondisi murni logam ini tidak mudah mengalami oksidasi atau korosi.⁴ Salah satu inovasi produk yang dikembangkan dalam perbankan syariah adalah pembiayaan berbasis emas, terutama melalui produk cicil emas. Produk ini menjadi alternatif investasi yang cukup diminati oleh masyarakat karena emas dikenal sebagai instrumen investasi yang memiliki nilai relatif stabil serta mampu mempertahankan nilai aset dalam jangka panjang. Emas juga memiliki sifat sebagai *safe haven*, yaitu instrumen yang cenderung aman di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu. Dimana dengan model cicil emas tersebut akan memudahkan nasabah untuk membeli emas.

Fenomena meningkatnya minat terhadap investasi emas juga didukung oleh data perkembangan harga emas yang terus mengalami kenaikan. Berdasarkan data terbaru, harga emas batangan di Indonesia pada Maret 2026 berada di kisaran sekitar Rp. 3.042.000 hingga Rp. 3.050.000 per gram.

³ Anggriani Fauziah and Mintaraga Emas Surya, "Peluang Investasi Emas Jangka Panjang Melalui Produk Pembiayaan BSM Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Mandiri K.C Purwokerto)", *Jurnal Pemikiran Islam* Vol.16 No. 1 (2016) : 57-73.

⁴ Bagas Heradhyaksa, "Implementasi Investasi Emas Syariah Perspektif Hukum Islam", *Jurnal Hukum Ekonomi Islam (JHEI)* Vol. 6 No. 1 (2022) : 35-51.

Bahkan, menurut laporan terbaru dari Bank Syariah Indonesia, harga emas sempat mencapai sekitar Rp3,1 juta per gram pada awal Maret 2026. Kenaikan ini menunjukkan bahwa emas memiliki prospek yang sangat baik sebagai instrumen investasi jangka panjang. Selain itu, dalam kurun waktu kurang dari satu tahun, harga emas bahkan mengalami kenaikan signifikan hingga lebih dari 50% secara tahunan . Hal ini semakin memperkuat daya tarik emas di mata masyarakat, khususnya bagi mereka yang ingin melakukan investasi yang relatif aman dan minim risiko. Cicil Emas merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan emas yang dilakukan melalui sistem pembayaran angsuran, dengan emas yang dibiayai dijadikan sebagai jaminan hingga masa pembiayaan berakhir. Setelah seluruh kewajiban angsuran selesai dilunasi, emas tersebut dapat diambil oleh nasabah. Produk ini menggunakan akad murabahah dengan jangka waktu pembiayaan maksimal lima tahun. Cicil Emas memungkinkan nasabah untuk membeli emas dengan melakukan cicilan.

Salah satu lembaga perbankan syariah yang menyediakan layanan pembiayaan emas adalah Bank Syariah Indonesia. Bank ini menawarkan berbagai produk investasi berbasis syariah, khususnya di bidang emas, seperti Cicil Emas, Gadai Emas, dan Tabungan Emas. Cicil Emas memungkinkan nasabah untuk membeli emas dengan melakukan cicilan, sementara Gadai Emas memungkinkan nasabah untuk menggunakan emas sebagai jaminan pinjaman. Tabungan Emas adalah produk yang memungkinkan nasabah untuk

menabung secara otomatis dan mengubah dana tersebut menjadi emas⁵. Investasi emas dapat menjadi sarana yang efektif dalam mempersiapkan kebutuhan biaya besar di masa mendatang, seperti biaya ibadah haji yang membutuhkan perencanaan serta tabungan dalam jangka panjang. Melalui skema cicil emas di Bank Syariah Indonesia, masyarakat dapat memperoleh kemudahan dalam memiliki emas melalui sistem angsuran yang telah disediakan. Produk ini banyak diminati karena emas dipandang sebagai instrumen investasi yang relatif aman, memiliki nilai yang stabil, serta mampu bertahan terhadap dampak inflasi. Cicilan emas tidak hanya dimanfaatkan sebagai simpanan jangka panjang, tetapi juga sebagai sarana investasi yang dapat digunakan untuk perencanaan keuangan di masa depan.

Bank Syariah Indonesia merupakan salah satu lembaga keuangan yang menyediakan produk investasi emas berbasis syariah melalui skema cicilan emas. Salah satu unit operasionalnya, yaitu BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro sebagai cabang pembantu, juga memiliki peluang dan potensi dalam memasarkan produk investasi emas dengan sistem cicilan tersebut. Salah satu program yang menarik untuk dibahas yaitu program cicilan emas sebagai sarana investasi masyarakat. Program ini berfungsi sebagai sarana yang memfasilitasi nasabah dalam melakukan investasi jangka panjang yang relatif aman, mengingat nilai emas cenderung mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Selain itu, investasi ini juga dapat menjadi solusi yang tepat dalam mempersiapkan dana darurat di masa yang akan datang. Cicil emas sendiri

⁵ Bank Syariah Indonesia, <https://www.bankbsi.co.id/>

menjadi salah satu alternatif investasi yang stabil serta tetap berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah. Nasabah bisa mencicil emas mulai dari nominal kecil yang kemudian dapat dikonversi menjadi dana tunai saat dibutuhkan. Namun demikian, meskipun produk cicil emas memiliki potensi yang besar, pada kenyataannya jumlah nasabah belum sepenuhnya optimal. Kondisi tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya tingkat literasi keuangan syariah di masyarakat yang masih rendah, minimnya pemahaman mengenai keuntungan investasi emas, serta semakin ketatnya persaingan antar lembaga keuangan dalam menawarkan produk yang sejenis.

Dalam situasi tersebut, strategi pemasaran memegang peranan yang sangat penting dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah. Penerapan strategi pemasaran yang tepat dapat membantu meningkatkan kesadaran masyarakat, menumbuhkan kepercayaan, serta mendorong minat untuk memanfaatkan produk cicil emas. Strategi ini dapat diwujudkan melalui segmentasi pasar, penetapan target pasar, positioning produk, serta implementasi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang efektif. Dalam konteks perbankan syariah, strategi pemasaran tidak semata-mata berfokus pada pencapaian keuntungan, tetapi juga harus berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah. Prinsip tersebut meliputi kejujuran (*shiddiq*), amanah, keterbukaan (transparansi), serta keadilan dalam setiap aktivitas pemasaran dan pelayanan kepada nasabah. Dengan demikian, strategi pemasaran yang diterapkan tidak hanya mampu menarik nasabah, tetapi juga memberikan nilai keberkahan. Harga merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan pemasaran, karena

menjadi faktor penentu keberhasilan suatu lembaga atau perusahaan dalam memperoleh keuntungan dari penjualan produk, baik barang maupun jasa. Dalam penetapan harga pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Sumberrejo Bojonegoro, rincian penentuan harga disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1.1
Harga Logam Mulia 10 April 2026

Berat Logam Mulia (g)	Harga Beli Logam Mulia	Uang Muka 20%	Pembiayaan 80%
5	13.748.200	2.749.640	10.998.560
10	27.440.800	5.488.160	21.952.640
25	68.298.600	13.659.720	54.638.880
50	136.521.300	27.304.260	109.217.040
60	163.962.100	32.792.420	131.169.680

Sumber: Data diolah.⁶

Berdasarkan Tabel 1.1, dapat diketahui bahwa harga logam mulia pada produk cicil emas mengikuti harga emas yang berlaku di pasar. Nasabah yang ingin melakukan pembiayaan cicil emas diwajibkan membayar uang muka sebesar 20% dari harga pembelian emas, sementara sisanya sebesar 80% dibayarkan melalui angsuran bulanan yang telah ditambahkan margin (keuntungan) yang disepakati. Dalam tabel tersebut, besaran margin ditetapkan sebesar 13,5%.

Pelaksanaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Sumberrejo Bojonegoro menggunakan sistem margin tetap (*flat*) hingga masa angsuran

⁶ Galih Wira, MRM TL di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro, 10 April 2026.

berakhir. Mekanisme ini telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 77/DSN-MUI/V/2010 yang menjelaskan bahwa dalam akad cicil emas, harga jual tidak diperbolehkan mengalami perubahan selama periode perjanjian berlangsung.⁷

Tabel 1.2
Simulasi Angsuran 10 April 2026

Berat LM (g)	Angsuran Per Bulan				
	12	24	36	48	60
5	984.943	525.478	373.239	297.801	253.075
10	1.965.903	1.048.832	744.969	594.397	505.127
25	4.893.022	2.610.483	1.854.186	1.479.420	1.257.232
50	9.780.607	5.218.064	3.706.312	2.957.196	2.513.067
60	11.746.511	6.266.896	4.451.281	3.551.593	3.018.194

Sumber: Data diolah.⁸

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa nasabah yang menghendaki melakukan cicil emas dapat memilih jangka waktu pembayaran, mulai dari yang paling cepat di jangka waktu satu tahun atau 12 bulan serta yang paling lama di jangka waktu 5 tahun atau 60 bulan. Untuk berat emas yang di ambil bervariasi, mulai dari berat paling kecil di angka 5 gram dan berat yang paling besar di angka 60 gram.

Di wilayah Karisidenan Bojonegoro terdapat 3 Bank Syariah yang terkenal yaitu BSI Sumberrejo KCP Bojonegoro, BSI Basuki Rahmat KCP Tuban dan Bank Muamalat KCP Lamongan. Adapun perbandingan dari ketiga Bank Syariah tersebut sebagai berikut:

⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 77/DSN-MUI/Tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai.

⁸ Galih Wira, MRM TL di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro, 10 April 2026.

Tabel 1.3

**Perbandingan Produk Cicil Emas BSI Sumberrejo KCP Bojonegoro,
BSI Basuki Rahmat KCP Tuban dan Bank Muamalat KCP Lamongan.**

Keterangan	BSI Sumberrejo KCP Bojonegoro	BSI Basuki Rahmat KCP Tuban	Bank Muamalat KCP Lamongan
<i>Product</i> (Produk)	Logam Mulia (ANTAM) dan BSI Gold Hartadinata	Logam Mulia (ANTAM) dan BSI Gold Hartadinata	Logam Mulia (ANTAM) dan Galeri 24
<i>Price</i> (Harga)	Mengikuti harga logam mulia dengan margin 9,5% sampai dengan 13,5%	Mengikuti harga logam mulia dengan margin 9,5% sampai dengan 13,5%	Mengikuti harga logam mulia dengan margin 9,5% sampai dengan 13,5%
<i>Place</i> (Lokasi)	Jl. Raya Sumberrejo No.228, Sumberejo, Sumberrejo, Kec. Sumberejo, Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur 62191	Jl. Basuki Rachmad No.278, Ronggomulyo, Kec. Tuban, Jawa Timur, 62313	Jl. Lamongrejo No.115, Dapur Barat, Sidokumpul, Kec. Lamongan, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur 62213
<i>Promotion</i> (Promosi)	1. Melakukan sosialisasi dan edukasi ke instansi serta mengadakan <i>event</i> terkait investasi emas. 2. Melakukan <i>event</i> grebek pasar dan menjadi <i>tenant</i> di beberapa acara. 3. Membagikan brostur kepada	1. Membagikan brostur kepada masyarakat ditempat keramaian khususnya di sekitar kantor, pusat perbelanjaan dan lain-lain. 2. Melakukan promosi lewat media sosial (<i>instagram</i> dan	1. Membagikan brostur kepada masyarakat ditempat keramaian khususnya di sekitar kantor, pusat perbelanjaan dan lain-lain. 2. Melakukan promosi lewat media sosial (<i>instagram</i> dan

	masyarakat ditempat keramaian khususnya di sekitar kantor, pusat perbelanjaan dan lain-lain. 4. Melakukan promosi lewat media sosial (<i>instagram dan whatsapp</i>). 5. Memudahkan nasabah baru yang ingin mendaftar produk cicil emas sebab bisa didatangi secara langsung ke tempat tinggalnya (<i>pick-up service</i>) 6. Mempromosikan pelayanan BSI <i>mobile</i> atau BYOND BSI agar mudah membayar angsuran kapanpun dan dimanapun lewat aplikasi tersebut tanpa repot datang	<i>whatsapp</i>). 3. Memudahkan nasabah baru yang ingin mendaftar produk cicil emas sebab bisa didatangi secara langsung ke tempat tinggalnya (<i>pick-up service</i>) 4. Mempromosikan pelayanan BSI <i>mobile</i> atau BYOND BSI agar mudah membayar angsuran kapanpun dan dimanapun lewat aplikasi tersebut tanpa repot datang ke kantor.	<i>whatsapp</i>). 3. Melakukan <i>follow-up</i> by <i>chat whatsapp</i> per nasabah yang sudah memiliki produk pembiayaan.
--	---	---	--

	kekantor. 7. Memberikan promo diskon potongan DP bagi pegawai negeri atau nasabah yang memiliki minimal 2 pembiayaan.		
Akad	Murabahah	Murabahah	Murabahah
Jumlah Nasabah Cicil Emas	623	310	80

Sumber : Hasil Observasi

Berdasarkan tabel 1.3 bahwa letak lokasi dari BSI Sumberrejo KCP Bojonegoro sangat strategis jika di bandingkan dengan 2 bank lainnya, sebab berada di lingkup pasar, pusat pertokoan dan dekat SPBU. Kemudian untuk akad dan produk yang digunakan juga sama yaitu menggunakan akad murabahah dan produk logam mulia Antam. Namun untuk produk ada sedikit perbedaan yaitu pada Bank Muamalat KCP Lamongan menggunakan 2 produk yaitu Logam Mulia Antam dan Galeri 24. Keunggulan yang paling mencolok yaitu pada jumlah nasabah, dimana nasabah dari BSI Sumberrejo Bojonegoro lebih banyak jika dibandingkan dengan 2 bank syariah tersebut. Dari keunggulan yang dimiliki oleh BSI Sumberrejo KCP Bojonegoro menimbulkan ketertarikan peneliti melakukan penelitian di lokasi tersebut. Untuk melihat sejauh mana kemampuan BSI Sumberrejo KCP Bojonegoro dalam memasarkan produk cicil emas dapat dilihat dari perkembangan jumlah nasabah cicil emas dari tahun 2021 sampai 2025 sebagai berikut :

Tabel 1.4
Data Pembiayaan Produk Cicil Emas di BSI
KCP Sumberrejo Bojonegoro

Tahun	Jumlah Pembiayaan Produk Cicil Emas
2021	32
2022	57
2023	346
2024	427
2025	623

Sumber: Hasil wawancara.⁹

Berdasarkan tabel 1.4 dapat dilihat jumlah nasabah pembiayaan cicilan emas dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Dapat dilihat bahwa dari tahun 2022 ke tahun 2023 mengalami peningkatan yang cukup signifikan, bahkan untuk tahun-tahun berikutnya jumlah nasabah naik sangat pesat. Fenomena menarik yang terjadi di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro adalah meningkatnya ketertarikan masyarakat terhadap program cicilan emas, meskipun sebagian besar masyarakat memiliki keterbatasan dana untuk membeli emas secara tunai. Program cicilan emas memungkinkan masyarakat memiliki emas melalui sistem angsuran, sehingga investasi emas menjadi lebih terjangkau bagi berbagai lapisan masyarakat. Bank Syariah Indonesia KCP Sumberrejo Bojonegoro sebagai salah satu unit operasional dari Bank Syariah Indonesia memiliki peran penting dalam memasarkan produk cicil emas kepada masyarakat. Dalam praktiknya, bank ini telah menerapkan berbagai strategi pemasaran, baik melalui pendekatan langsung kepada

⁹ Galih Wira, MRM TL di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro, 10 April 2026.

masyarakat, promosi melalui media digital, maupun edukasi terkait investasi emas. Namun demikian, efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas masih perlu dikaji lebih lanjut. Hal ini penting untuk mengetahui sejauh mana strategi yang digunakan mampu menjangkau masyarakat dan meningkatkan minat mereka terhadap produk cicil emas. Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa produk cicil emas memiliki potensi besar sebagai instrumen investasi syariah, namun masih memerlukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat meningkatkan jumlah nasabah secara optimal. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus di Bank Syariah Indonesia KCP Sumberrejo Bojonegoro)”.

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang penelitian yang telah dipaparkan diatas, maka peneliti memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian dengan fokus penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran produk cicil emas di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro?
2. Bagaimana peran strategi pemasaran produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dengan adanya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menjelaskan strategi pemasaran produk cicil emas di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro.
2. Untuk menjelaskan peran strategi pemasaran produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah di BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya wawasan serta menjadi referensi dalam bidang ilmu perbankan syariah, khususnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk syariah dan produk cicil emas. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai strategi pemasaran program cicil emas dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah, sehingga dapat dijadikan rujukan bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Sebagai bahan evaluasi dan pengembangan produk cicil emas, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan sekaligus dorongan bagi lembaga untuk meningkatkan kinerjanya. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan pedoman dalam merumuskan strategi yang lebih efektif dan lebih baik di masa yang akan datang.

E. Telaah Pustaka

1. Penelitian Puji Rahayu Ningsih dengan judul “Investasi Emas Pada Produk Pembiayaan Cicil Emas Bank Syariah Indonesia (Pendekatan

Narrative Review)”. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis hasil riset terdahulu yang berkaitan dengan pembiayaan cicil emas Bank Syariah Indonesia¹⁰. Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada subjek dan objek kajiannya. Pada penelitian ini, subjek yang digunakan berfokus pada investasi emas dalam pembiayaan cicil emas, dengan objek penelitian pada Bank Syariah Indonesia secara umum. Sementara itu, penelitian yang akan dilakukan berfokus pada strategi pemasaran produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah sebagai subjek penelitian. Adapun objek yang diteliti adalah Bank Syariah Indonesia KCP Sumberrejo Bojonegoro.

2. Penelitian Silvi Oktavia dengan judul “Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Cicil Emas (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro)”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang diterapkan Bank Syariah Mandiri KC Bintaro dalam memasarkan produk pembiayaan cicil emas, serta mendeskripsikan prosedur pelaksanaan pembiayaan cicil emas yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri KC Bintaro.¹¹ Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada fokus dan objek penelitian. Pada penelitian ini, subjek yang dikaji adalah strategi pemasaran pembiayaan produk cicil emas, dengan objek penelitian pada Bank

¹⁰ Puji Rahayu Ningsih, “Investasi Emas Pada Produk Pembiayaan Cicil Emas Bank Syariah Indonesia (Pendekatan Narrative Review)”, *Skripsi Universitas Muhammadiyah Magelang* (2022).

¹¹ Silvi Oktavia, “Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk Cicil Emas (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro)”, *Skripsi Universitas Muhammadiyah Jakarta* (2019).

Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro. Sementara itu, penelitian yang akan dilakukan lebih difokuskan pada upaya peningkatan jumlah nasabah melalui strategi pemasaran produk cicil emas. Adapun objek penelitian yang digunakan adalah Bank Syariah Indonesia KCP Sumberrejo Bojonegoro.

3. Penelitian Mita Astuti dengan judul “Sistem Pengelolaan Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KC Palangka Raya 2”. Penelitian ini bertujuan menganalisis sistem manajemen dan permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KC Palangka Raya 2.¹² Aspek pembeda antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya mencakup subjek serta objek kajian. Pada penelitian terdahulu, evaluasi dilakukan terhadap manajemen produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KC Palangka Raya 2. Sebaliknya, penelitian ini akan mengkaji strategi pemasaran produk cicil emas guna meningkatkan basis nasabah, dengan mengambil objek pada BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro.
4. Penelitian Dwi Asmaningrum dan Ahmad Makhtum dengan judul “Optimalisasi Akses Pelunasan Haji Dengan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KC Jombang”. Melalui lokus di BSI KC Jombang, penelitian ini mengkaji efektivitas dan prosedur cicilan emas yang digunakan sebagai solusi pembiayaan alternatif bagi jemaah haji. Penyelidikan ini difokuskan untuk melihat bagaimana sistem tersebut

¹² Mita Astuti, “Sistem Pengelolaan Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KC Palangka Raya 2”, *Skripsi Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya* (2021).

mampu mengatasi berbagai tantangan teknis maupun finansial yang muncul kala jemaah melakukan pelunasan biaya haji.¹³ Perbedaan dengan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu terletak pada subjek dan objek penelitiannya. Pada penelitian ini subjeknya yaitu optimalisasi akses pelunasan haji dengan cicil emas, serta objek yang digunakan pada BSI KC Jombang. Sedangkan penelitian yang akan saya lakukan subjeknya pada strategi pemasaran produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah. Kemudian objek yang saya teliti yaitu pada BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro.

5. Penelitian Ahmad Ainul Yaqin dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicilan Emas Di Bank X Syariah KCP Dramaga”. Kajian ini bertujuan untuk menemukan strategi pemasaran produk cicil emas yang kompetitif dalam rangka menarik minat nasabah untuk menggunakan instrumen pembiayaan tersebut.¹⁴ Perbedaan dengan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu terletak pada subjek dan objek penelitiannya. Pada penelitian ini subjek yang diambil yaitu strategi pemasaran produk pembiayaan cicilan emas dan objeknya di Bank X Syariah KCP Dramaga. Sedangkan penelitian yang akan saya lakukan fokus yang digunakan lebih mengecurut pada

¹³ Dwi Asmaningrum dan Ahmad Makhtum, “Optimalisasi Akses Pelunasan Haji Dengan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KC Jombang”, *Adz-Dzahab Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* Vol. 9 No.1 (2024) : 13-28.

¹⁴ Ahmad Ainul Yaqin, “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicilan Emas Di Bank X Syariah KCP Dramaga”, *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah* Vol. 3 No. 2 (2019) : 229-237.

peningkatan jumlah nasabah. Kemudian objek yang saya teliti yaitu pada BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro.

6. Penelitian Duwi Yusuf Afandi dengan judul “Efektivitas Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman”. Melalui lokus di BSI KCP Pare Supratman, kajian ini bermaksud membedah formulasi pemasaran produk cicil emas serta menganalisis kontribusinya terhadap pertumbuhan jumlah nasabah secara efektif.¹⁵ Perbedaan dengan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu terletak pada subjek dan objek penelitiannya. Pada penelitian ini subjek yang diambil yaitu efektivitas strategi pemasaran produk pembiayaan cicilan emas dan objeknya di BSI KCP Pare Supratman. Sedangkan penelitian yang akan saya lakukan subjek yang digunakan yaitu strategi pemasaran produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah. Kemudian objek yang saya teliti yaitu pada BSI KCP Sumberrejo Bojonegoro.

¹⁵ Duwi Yusuf Afandi, “Efektivitas Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Pare Supratman”, *Skripsi IAIN Kediri (2024)*.