

PEMBIAYAAN PRODUK CICILAN EMAS DALAM TINJAUAN HUKUM SYARIAH (Studi Kasus BMT NU Cabang Mayang)

¹Moch Rohiki Mahtum, ²Sofiatus Sobriyah, ³Khaerul Anam,
⁴Muhammad Aldi

Sekolah Tinggi Ilmu Syari'ah Nurul Qarnain Jember

Email ¹rohikimahtumjbr99@gmail.com, ²ophiealfaqir5@gmail.com,
³khoirulanam4432@gmail.com, ⁴aldi.caem1105@gmail.com

Abstrack

The development of the Islamic financial industry encourages microfinance institutions to continue to present innovative products, one of which is the Emas gold installment financing offered by KSPPS BMT NU East Java. This product is a sharia-based gold installment financing that aims to provide an alternative investment as well as a safe and affordable financing solution for the community. This study uses a qualitative approach with a descriptive method to examine how this product is implemented, including the contracts used and their advantages and challenges. The results of the study indicate that the implementation of contracts in Islamic Financial Institutions (LKS) in Indonesia has generally been carried out in accordance with sharia principles, but still faces significant challenges in terms of understanding and operational consistency. The main findings of this study highlight that the murabahah contract is most dominantly used because it is considered easier to implement and understand by customers and institutions. The main advantage of the implementation of the murabahah contract is to adjust to the financing needs of the community without violating the principle of the prohibition of usury. However, the most important challenge that must be understood in this context is the low level of sharia literacy among banking practitioners and customers, as well as the suboptimal internal supervision of sharia in maintaining the integrity of the contract.

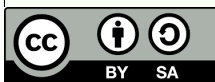
Keywords: *Financing, Gold Installments, Sharia Law*

Abstrak

Perkembangan industri keuangan syariah mendorong lembaga keuangan mikro untuk terus menghadirkan produk yang inovatif, salah satunya adalah pembiayaan cicilan emas yang ditawarkan oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur. Produk ini merupakan pembiayaan cicilan emas berbasis syariah yang bertujuan memberikan alternatif investasi sekaligus solusi pembiayaan yang aman dan terjangkau bagi masyarakat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk mengkaji bagaimana produk ini diterapkan, termasuk akad-akad yang digunakan serta keunggulan dan tantangannya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi akad dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di Indonesia secara umum telah berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah,

namun masih menghadapi tantangan signifikan dalam aspek pemahaman dan konsistensi operasional. Temuan utama penelitian ini menyoroti bahwa akad murabahah paling dominan digunakan karena dianggap lebih mudah diterapkan dan dipahami oleh nasabah serta Lembaga. Keunggulan utama dari implementasi akad murabahah adalah menyesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan masyarakat tanpa melanggar prinsip larangan riba. Namun, tantangan paling yang harus dipahami dalam konteks ini masih rendahnya literasi syariah di kalangan praktisi perbankan dan nasabah, serta belum optimalnya pengawasan internal syariah dalam menjaga integritas akad.

Kata Kunci: *Pembiayaan, Cicilan Emas, Hukum Syari'ah*



Copyright © 2022 by Author(s)
This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Pendahuluan

Produk "Cinta Emas" merupakan salah satu inovasi layanan keuangan syariah yang dirancang untuk memberikan solusi investasi berbasis emas dengan prinsip-prinsip syariah yang ketat. Produk ini menawarkan kemudahan bagi masyarakat dalam berinvestasi emas secara aman, terjangkau, dan sesuai dengan nilai-nilai Islam, di tengah meningkatnya minat masyarakat terhadap instrumen investasi yang stabil dan tahan terhadap inflasi Baitul Maal wat Tamwil Nuansa Umat (BMT NU) Jawa Timur melihat peluang tersebut sebagai bagian dari upaya pemberdayaan ekonomi umat melalui pendekatan mikro keuangan syariah.

Sebagai lembaga keuangan mikro yang memiliki kedekatan kultural dengan masyarakat, BMT NU Jawa Timur menghadirkan produk "Cinta Emas" sebagai strategi inovatif untuk memperkuat inklusi keuangan syariah di wilayahnya. Dengan menyasar masyarakat menengah ke bawah, khususnya warga Nahdliyin yang tersebar di berbagai kabupaten/kota, produk ini tidak hanya berfungsi sebagai instrumen investasi, tetapi juga sebagai alat pemberdayaan ekonomi yang selaras dengan misi sosial-keagamaan BMT NU. Dalam beberapa tahun terakhir, keuangan syariah di Indonesia menunjukkan perkembangan yang signifikan, khususnya di sektor koperasi simpan pinjam. Sebagai negara dengan mayoritas penduduk Muslim,

kebutuhan akan layanan keuangan yang sesuai prinsip syariah terus meningkat. Salah satu inovasi terbaru dalam bidang ini adalah pemanfaatan emas sebagai instrumen pembiayaan. Dengan nilai yang stabil dan terpercaya, emas menawarkan solusi alternatif yang aman dan sesuai syariat Islam. Produk Cinta Emas, yang dikembangkan oleh Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan BMT NU Jawa Timur, menghadirkan pendekatan unik ini. Produk tersebut menggunakan emas sebagai jaminan dalam layanan pembiayaan, memberikan stabilitas keuangan sekaligus meningkatkan akses masyarakat terhadap pembiayaan berbasis syariah.

Baitul Maal wat Tamwil Nuansa Umat atau yang biasa kita kenal dengan BMT NU merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. KSPPS merupakan kepanjangan dari Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, yang mana BMT ini juga menyediakan pembiayaan dan pinjaman yang berbasis syariah kepada anggotanya. KSPPS BMT NU Jawa Timur merupakan lembaga keuangan syariah yang bergerak tidak hanya dalam bidang ekonomi saja (Tanwil), tetapi juga bergerak di bidang sosial (Maal).¹

Selain mengumpulkan maal, simpanan, dan tabungan, BMT NU juga menyediakan produk pembiayaan dan pinjaman. Adapun macam-macam produk pembiayaan BMT NU meliputi: tata berkah, manis berkah, multi usaha bermanfaat, multi guna berkah, kurma, talangan umroh, lasisma, dan cinta emas. Dalam setiap pembiayaan dan pinjaman ini, BMT menggunakan akad yang sesuai dengan syariat Islam, mulai dari mudharabah, murabahah, musyarakah, ijarah, dan lain sebagainya.

Penelitian yang dilakukan oleh Romzatul Widad dan Anisatul Ma'rifah, tentang " Program cicil emas yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Situbondo Basuki Rahmat dijalankan melalui dua tahap utama, yaitu pertama, tahap perencanaan, strategi pemasaran dirancang berdasarkan pendekatan analisis segmentasi pasar, penentuan target sasaran, dan penetapan posisi produk terhadap konsumen. Kedua, tahap pelaksanaan strategi mengacu tujuh komponen utama, yaitu: produk, harga, tempat/distribusi, promosi, sumber daya manusia, proses

¹ B M T Nu, "PERILAKU ANGGOTA DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN" 4, no. 1 (2024): 15–29.

layanan, bukti fisik atau tampilan layanan. Upaya untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat sekaligus menambah jumlah nasabah dilakukan secara intensif pada saat kegiatan promosi produk berlangsung. Momen promosi ini memiliki peran ganda: di satu sisi bertujuan menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah, dan di sisi lain menjadi sarana edukatif dalam meningkatkan pemahaman masyarakat Panji terhadap konsep keuangan yang sehat dan sesuai prinsip syariah”.²

Selanjutnya riset oleh Abd. Muin dan Miftahul Agniah tentang “Sistem dan prosedur cicil emas pada Bank Syariah Indonesia kantor Cabang Pembantu Jatibarang” adapun pembahasannya Produk Cicil Emas yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) cabang Jatibarang telah memenuhi ketentuan yang ditetapkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 77/DSN-MUI/V/2010. Layanan ini merupakan salah satu bentuk pembiayaan syariah yang memungkinkan masyarakat untuk membeli emas atau logam mulia dengan harga yang disepakati pada saat akad. Pembayaranannya dilakukan secara mencicil dengan jumlah angsuran yang tetap selama jangka waktu tertentu..³

Putri Rahayu Ningsih dan Taufiqur Rahman (2023), “Analisis prosedur pembiayaan Produk Cicil Emas BSI dalam upaya meningkatkan nasabah pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KC Bojonegoro”. Tata cara pembiayaan produk cicilan emas di BSI KC Bojonegoro telah dilaksanakan sesuai ketentuan yang ditetapkan oleh kantor pusat BSI. Perkembangan jumlah nasabah cicilan emas di BSI KC Bojonegoro dikatakan baik dan terus meningkat setiap tahunnya. Perkembangan tersebut tidak lepas dari upaya yang dilakukan BSI KC Bojonegoro.

² Romzatul Widad and Anisa Marifah, “Strategi Cicil Emas Dalam Meningkatkan Kecerdasan Finansial Masyarakat Dan Jumlah Nasabah: (Studi Kasus Kcp Bank Syariah Indonesia Situbondo Basuki Rahmat),” *PROFIT: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 7, no. 2 (2024): 48–64, <https://doi.org/10.33650/profit.v7i2.7590>.

³ Abd. Muin and Miftahul Agniah, “Sistem Dan Prosedur Cicil Emas Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Jatibarang,” *JSEF: Journal of Sharia Economics and Finance* 1, no. 2 (2022): 113–18, <https://doi.org/10.31943/jsef.v1i2.20>.

Untuk itu, produk cicilan emas berhasil meningkatkan nasabah pembiayaan BSI KC Bojonegoro.⁴

Mei Linda Ritonga (2024), jurnal tentang “Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Terhadap Produk Cicil Emas dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BSI KCP Cemara Asri” Penelitian ini menjelaskan bagaimana Strategi pemasaran untuk produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Cemara Asri dilakukan dengan menerapkan konsep bauran pemasaran yang mencakup tujuh elemen penting, yaitu: produk, harga, lokasi atau saluran distribusi, promosi, sumber daya manusia, bukti fisik, dan proses pelayanan.⁵

Produk "Cinta Emas" yang diluncurkan oleh BMT NU Jawa Timur menampilkan keunikan tersendiri dibandingkan dengan produk cicil emas yang ditawarkan oleh bank-bank syariah nasional. Berbeda dengan prosedur pembiayaan emas pada bank syariah yang umumnya menggunakan akad murabahah (jual beli) dengan margin keuntungan tetap serta melibatkan biaya administrasi dan ketentuan uang muka yang relatif tinggi, "Cinta Emas" memberikan mekanisme yang fleksibel dan berorientasi pada pemberdayaan ekonomi anggota.⁶

Fokus pada BMT NU Jawa Timur juga menghadirkan pandangan segar tentang bagaimana inovasi produk keuangan syariah dapat diimplementasikan secara lokal dengan mempertimbangkan karakteristik komunitas dan budaya setempat. Penelitian ini menjadi penting karena membuka ruang kajian tentang pemanfaatan emas sebagai instrumen pembiayaan syariah yang tidak hanya sesuai syariat, tetapi juga dapat diterapkan secara praktis di tingkat koperasi.

Urgensi penelitian ini terletak pada kebutuhan mendesak untuk menyediakan akses pembiayaan syariah yang lebih inklusif di tengah tantangan ekonomi saat ini.

⁴ Putri Rahayu Ningsih and Taufiqur Taufiqur, “Analisis Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Bsi Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia Kc Bojonegoro,” *Jurnal Justisia Ekonomika: Magister Hukum Ekonomi Syariah* 7, no. 2 (2023): 935–46, <https://doi.org/10.30651/justeko.v7i2.20651>.

⁵ Mei Linda Ritonga, “Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Terhadap Produk Cicil Emas Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BSI KCP Cemara Asri,” *Jurnal Akuntansi Keuangandan Bisnis* 01, no. 4 (2024): 419–23, <https://jurnal.itc.web.id/index.php/jakbs/index>.

⁶ Muin and Agniah, “Sistem Dan Prosedur Cicil Emas Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Jatibarang.”

Dalam menghadapi fluktuasi ekonomi global dan lokal, masyarakat, yang memerlukan solusi pembiayaan yang stabil dan berkelanjutan.⁷ Produk Cinta Emas berpotensi menjawab kebutuhan ini dengan memberikan alternatif pembiayaan yang aman mudah bagi masyarakat. Selain itu, keberhasilan implementasi produk ini di BMT NU Jawa Timur dapat menjadi model inovasi pembiayaan syariah yang relevan untuk diterapkan di daerah lain, sejalan dengan upaya pemerintah dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah dan pemberdayaan ekonomi masyarakat..

Tujuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi, baik secara teoritis maupun praktis bagi para pembacanya dan untuk instansi berbasis keuangan dalam pengembangan layanan keuangan syariah. Temuan dari penelitian ini dapat memperkuat landasan koperasi syariah sebagai pilar penting inklusi keuangan di Indonesia, sekaligus mendorong pengembangan inovasi yang relevan dengan kebutuhan masyarakat lokal. Hasil penelitian juga diharapkan dapat menjadi referensi strategis bagi pengambil kebijakan dan praktisi keuangan syariah dalam mendesain layanan yang lebih adaptif dan inklusif.

Dalam beberapa tahun terakhir, keuangan syariah di Indonesia menunjukkan perkembangan yang signifikan, khususnya di sektor koperasi simpan pinjam. Sebagai negara dengan mayoritas penduduk Muslim, kebutuhan akan layanan keuangan yang sesuai prinsip syariah terus meningkat. Salah satu inovasi terbaru dalam bidang ini adalah pemanfaatan emas sebagai instrumen pembiayaan. Dengan nilai yang stabil dan terpercaya, emas menawarkan solusi alternatif yang aman dan sesuai syariat Islam.⁸ Produk Cinta Emas, yang dikembangkan oleh Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan BMT NU Jawa Timur, menghadirkan pendekatan unik ini. Produk tersebut menggunakan emas sebagai jaminan dalam layanan pembiayaan, memberikan stabilitas keuangan sekaligus meningkatkan akses masyarakat terhadap pembiayaan berbasis syariah.

⁷ Andi Mardiana and Wining E Pakaya, "Peran Lembaga Keuangan Desa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat," *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2, no. 2 (2017): 89, <https://doi.org/10.31332/lifalah.v2i2.656>.

⁸ Aksi Hamzah et al., "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Pada Pegadaian Syariah Bone) Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Pada Pegadaian Syariah Bone) PENDAHULUAN Lembaga Keuangan Me" 2, no. 5 (2024): 402–21.

Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Pemilihan metode kualitatif didasarkan pada tujuan utama penelitian, yaitu untuk memahami secara mendalam dinamika implementasi produk "Cinta Emas" di BMT NU Jawa Timur serta persepsi, motivasi, dan pengalaman para anggotanya dalam mengakses layanan investasi berbasis emas syariah. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti menggali realitas sosial yang kompleks dan kontekstual, terutama karena keberhasilan program "Cinta Emas" sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor kultural, religius, dan sosial-ekonomi yang tidak dapat sepenuhnya dijelaskan melalui data kuantitatif semata. Melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi, metode ini memberikan ruang yang lebih luas untuk mengeksplorasi bagaimana nilai-nilai keislaman, keanggotaan dalam komunitas BMT, serta persepsi terhadap keadilan ekonomi mempengaruhi partisipasi masyarakat dalam program tersebut.⁹

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Nuansa Umat (NU) Jawa Timur. Penelitian berfokus pada operasional produk "Cinta Emas" di institusi tersebut.

Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau informan kunci dalam penelitian ini dipilih secara purposif berdasarkan kriteria tertentu, yaitu individu yang memiliki pengalaman dalam pengelolaan produk cicilan emas di lembaga keuangan syariah atau memiliki pemahaman mendalam mengenai hukum ekonomi syariah. Mereka meliputi manajemen BMT NU Jawa Timur yang terlibat dalam perancangan dan operasional

⁹ Andiva Rinaldo Prasetyo, Muhammad Ammar Mufid, and Ari Suseno, "Jurnal Riset Dan Pengetahuan Nusantara UNIVERSITAS ISLAM SYEKH YUSUF TANGERANG (Studi Kasus : Kualitatif Tentang Dinamika Dan Tantangan) Jurnal Riset Dan Pengetahuan Nusantara" 6, no. 2 (2025).

produk "Cinta Emas", staf yang terlibat langsung dengan nasabah, serta perwakilan nasabah pengguna produk "Cinta Emas".

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi:

- Wawancara Mendalam: Peneliti menggunakan panduan wawancara yang disusun berdasarkan fokus penelitian, yaitu bagaimana pembiayaan cicilan emas diimplementasikan oleh lembaga keuangan syariah dan bagaimana kesesuaiannya dengan hukum syariah. Proses wawancara dilakukan secara langsung atau melalui media komunikasi, tergantung pada ketersediaan narasumber.¹⁰
- Observasi Partisipatif: Dilakukan untuk mengamati secara langsung interaksi dan proses yang terkait dengan implementasi produk "Cinta Emas" di BMT NU Jawa Timur.
- Studi Dokumentasi: Meliputi pengumpulan dan analisis dokumen internal BMT NU Jawa Timur, seperti pedoman operasional produk "Cinta Emas", laporan produk, serta materi promosi. Selain itu, dokumen eksternal yang relevan seperti fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) terkait pembiayaan emas dan regulasi dari otoritas terkait juga dianalisis.

Teknik Analisis Data

Data dianalisis secara kualitatif dengan mengelompokkan informasi berdasarkan tema-tema yang relevan dengan fokus penelitian, seperti akad dalam pembiayaan cicilan emas, penentuan harga, serta potensi adanya riba dan gharar. Peneliti kemudian membandingkan data lapangan dengan teori yang telah diperoleh dari literatur untuk menilai apakah praktik yang terjadi di lapangan sudah sesuai dengan prinsip-prinsip hukum syariah. Untuk memastikan validitas data, peneliti melakukan triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan hasil wawancara dari beberapa narasumber dan mencocokkannya dengan data sekunder yang diperoleh

¹⁰ Analisis Faktor et al., "MINAT NASABAH DALAM MENGGUNAKAN BSI MOBILE PADA BANK SYARIAH INDONESIA KC" 10, no. 204 (2025): 149–57.

dari literatur dan dokumen resmi.¹¹ Hal ini dilakukan agar hasil penelitian memiliki tingkat akurasi dan keandalan yang tinggi, serta dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai pembiayaan produk cicilan emas dalam tinjauan hukum syariah.

Pembahasan

1. Cicilan Investasi Emas

Cinta Emas (Cicilan Investasi Emas) adalah produk baru berupa pinjaman yang ada di BMT NU Jawa Timur, dimana anggotanya diberikan pinjaman untuk membeli emas sesuai keinginannya, baik berupa perhiasan maupun emas antam. Harga emas yang cenderung berfluktuasi menjadi salah satu alasan utama mengapa emas sering dipilih sebagai instrumen investasi. Fluktuasi harga ini mencerminkan dinamika pasar yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kondisi ekonomi global, nilai tukar mata uang, dan tingkat inflasi. Meskipun harga emas bisa mengalami penurunan dalam jangka pendek, tren jangka panjang menunjukkan bahwa nilainya cenderung terus meningkat. Hal ini membuat emas menjadi pilihan investasi yang menarik, terutama bagi mereka yang mencari aset dengan kemampuan menjaga nilai kekayaan di tengah ketidakpastian ekonomi. Dengan karakteristik tersebut, emas dianggap sebagai "safe haven" atau tempat perlindungan yang aman bagi para investor dalam menghadapi volatilitas pasar dan inflasi.¹²

Prosedur dalam pengajuan produk cinta emas ini tergolong mudah dan tidak memakan waktu yang lama. Nasabah hanya diminta untuk menyerahkan dokumen berupa fotocopy KTP serta Kartu Keluarga (KK) sebagai persyaratan administrasi utama. Tidak ada keharusan bagi nasabah untuk menyediakan uang muka sebagai syarat awal, sehingga mereka tidak perlu mempersiapkan dana tambahan di awal proses. Selain itu, prosedur ini juga tidak melibatkan proses survei ke lokasi atau pemeriksaan tambahan lainnya, sehingga semakin mempermudah nasabah dalam

¹¹ Muhammad Adhitya Hidayat Putra et al., "Identifikasi Nilai Budaya Masyarakat Sungai Jelai Basirih Selatan Sebagai Sumber Belajar IPS," *PAKIS (Publikasi Berkala Pendidikan Ilmu Sosial)* 2, no. 2 (2022): 31–41, <https://doi.org/10.20527/pakis.v2i2.6221>.

¹² Riza Rasyid Al-aufa Siagian, "Persepsi Masyarakat Indonesia Terhadap Kenaikan Harga Emas Sebagai Instrumen Investasi Jangka Panjang : Sebuah Tinjauan Literatur" 3, no. 2023 (2025): 72–79.

mengajukan permohonan tanpa harus melalui tahapan yang rumit atau memakan waktu.

Menurut Indra Maret Setiawan ada beberapa langkah-langkah pengajuannya sebagai berikut: Pertama yang perlu dilakukan oleh nasabah adalah mendatangi kantor cabang terdekat dengan melampirkan dokumen pendukung berupa fotocopy KTP dan Kartu Keluarga (KK). Setelah dokumen tersebut diserahkan, nasabah diberikan kebebasan untuk memilih jenis emas yang ingin dibeli, apakah berupa logam mulia atau berbentuk perhiasan. Apabila nasabah memutuskan untuk memilih logam mulia, maka proses pembelian akan sepenuhnya dilakukan oleh pihak BMT NU. Sebaliknya, jika nasabah memilih emas berbentuk perhiasan, mereka akan dilibatkan secara langsung dalam menentukan jenis perhiasan yang diinginkan sebelum pembelian dilakukan. Proses ini memastikan bahwa nasabah dapat memperoleh produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensinya.

Setelah emas selesai dibeli, proses akad dilakukan di lokasi yang telah ditentukan sesuai dengan jenis emas yang dipilih. Jika emas yang dipilih berupa perhiasan, maka akad akan dilaksanakan langsung di tempat pembelian perhiasan tersebut. Namun, apabila emas yang dibeli berupa logam mulia seperti emas batangan, akad akan dilangsungkan di kantor cabang. Pada saat akad, nasabah akan diberi penjelasan mengenai tujuan pembelian emas ini, yang dirancang sebagai bentuk investasi jangka panjang. Nasabah juga akan diinformasikan bahwa emas tersebut baru dapat diambil setelah masa pelunasan selesai, sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati bersama. Proses ini memastikan transparansi dan pemahaman yang jelas antara nasabah dan pihak BMT NU.

2. Akad yang dipakai pada produk Cinta Emas BMT NU

Program Cinta Emas merupakan inovasi terbaru dari BMT NU yang ditujukan kepada masyarakat yang ingin memiliki emas secara bertahap. program ini menawarkan kemudahan dalam bentuk pembayaran angsuran, sehingga memungkinkan siapa saja untuk mulai berinvestasi logam mulia tanpa harus membayar penuh di awal. Transaksi dalam layanan ini menggunakan akad *Murabahah* atau *Bai' Bitsamanil Ajil*, yang berlandaskan prinsip-prinsip hukum

Islam. Melalui program ini, peserta dapat menjalankan investasi secara aman, terbuka, dan selaras dengan nilai-nilai syariah.

a. Murabahah

Murabahah adalah jenis transaksi jual beli di mana pihak penjual menjelaskan kepada pembeli berapa biaya asli barang tersebut, lalu menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati sebelumnya.¹³ Dalam praktiknya, akad murabahah dilakukan dengan kesepakatan yang saling menguntungkan antara nasabah dan pihak BMT NU. BMT NU secara terbuka menjelaskan kepada nasabah berapa harga pokok barang yang dijual dan berapa margin keuntungan yang diambil. Transparansi ini penting agar Nasabah merasa nyaman serta yakin bahwa transaksi yang dilakukan sudah sesuai dengan prinsip syariah. Melalui akad ini, nasabah juga dapat memahami sepenuhnya nilai barang yang dibeli tanpa ada informasi yang disembunyikan.

b. Bai' Bitsamanil Ajil

Salah satu bentuk pengembangan dari akad *murabahah* adalah *al-bai' bitsaman ajil* (BBA), yang secara harfiah berarti transaksi jual beli dengan pembayaran yang ditangguhkan. Dalam praktiknya dilakukan dengan cara menjual suatu barang berdasarkan harga pokok yang ditambahkan dengan keuntungan tertentu, yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak. Pembayaran tidak dilakukan secara tunai, melainkan dicicil atau dibayarkan di kemudian hari sesuai kesepakatan. Menurut pandangan Mazhab Hanafi, Syafi'i, serta beberapa ulama seperti Ziad bin Abi dan al-Muayyad, penjualan dengan cara menunda pembayaran dan menyertakan tambahan harga karena tenggang waktu tersebut dianggap sah secara hukum. Hal ini juga didukung oleh mayoritas ulama fikih (*jumhur fuqaha*), selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Pada intinya, kedua akad ini memiliki keterkaitan yang erat, dimana Bai' Bitsamanil Ajil sebenarnya merupakan pengembangan dari akad Murabahah.

¹³ Luluk Mukarromah et al., "Https://Journal.Al-Khairat.Ac.Id/Index.Php/Prospek E-ISSN: 2986-433X Vol. 2, No. 2, Mei 2024," 2024, 479–87.

Keduanya sama-sama digunakan dalam transaksi jual beli sesuai prinsip syariah, tetapi ada perbedaan utama yang menjadi pembeda. Dalam akad Murabahah, pembayaran dilakukan secara tunai, sementara Bai' Bitsamanil Ajil dirancang untuk memberikan fleksibilitas dengan pembayaran yang dilakukan secara bertahap atau cicilan. Perbedaan ini memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin memiliki barang dengan cara yang lebih ringan namun tetap sesuai dengan prinsip keislaman.

EMAS DICINTA
KEUNTUNGAN MELIMPAH
Cicilan Emas anda, di layanan
CINTA (Cicilan Investasi Emas)

EMAS
Tanpa Uang Muka

Pinjaman **CINTA EMAS** (Cicilan Investasi Emas) merupakan produk pinjaman dengan **Keuntungan Melimpah** karena harga emas terus naik dan bebas riba karena menggunakan akad Murabahah/Bai' Bitsamanil Ajil.

KETENTUAN

- ⊗ Tanpa Uang Muka
- ⊗ Tanpa Survei / langsung cair
- ⊗ Emas dapat berupa logam mulia atau emas perhiasan

Harga Emas berdasarkan harga pada saat pencairan Emas diserahkan pada saat pelunasan

ILUSTRASI ANGSURAN

Ilustrasi Harga Emas Rp. 1.200.000 dalam 1 gram

Jangka Waktu	Angsuran Per Bulan
12 Bulan	Rp. 121.600
15 Bulan	Rp. 101.600
20 Bulan	Rp. 81.600
24 Bulan	Rp. 71.600
30 Bulan	Rp. 61.600
36 Bulan	Rp. 55.000

EMAS DICINTA KEUNTUNGAN MELIMPAH

Karena harga emas naik terus dari masa ke masa

Tahun	Harga
1970	Rp. 400
1980	Rp. 12.300
1990	Rp. 24.600
2000	Rp. 79.600
2010	Rp. 300.000
2020	Rp. 940.000
2021	Rp. 876.000
2022	Rp. 947.000
2024	Rp. 1.375.000

Musabiqul Kurnia

c. Simulasi cinta emas BMT NU Jawa Timur

Produk pinjaman "Cinta Emas" dari BMT NU dirancang untuk memudahkan nasabah dalam berinvestasi emas. Prosesnya dimulai dengan nasabah mengajukan permohonan pinjaman di kantor cabang terdekat dengan melampirkan dokumen pendukung, seperti fotokopi KTP dan Kartu Keluarga (KK). Setelah permohonan diterima, pihak BMT memberikan pilihan kepada nasabah untuk menentukan jenis emas yang ingin dibeli.

Misalnya, nasabah memutuskan untuk membeli emas dengan berat 1 gram, dan harga emas pada tahun tersebut adalah Rp1.200.000. Setelah jenis dan harga emas ditentukan, pihak BMT bersama nasabah akan melakukan pembelian emas tersebut. Selanjutnya, BMT menawarkan skema cicilan yang

fleksibel, mulai dari jangka waktu 12 bulan (1 tahun) hingga 36 bulan (3 tahun). Setelah kesepakatan tercapai, nasabah dapat memulai investasi emas dengan mencicil sesuai jangka waktu yang dipilih. Emas yang dibeli akan disimpan hingga masa cicilan selesai. Setelah seluruh cicilan dilunasi, nasabah dapat mengambil emas tersebut atau memilih untuk "memanen" hasil investasi melalui pengelolaan lebih lanjut bersama BMT NU Jawa Timur. Program ini memberikan kemudahan dan solusi investasi yang sesuai dengan prinsip syariah, sekaligus menjadi alternatif yang aman dan terjangkau bagi masyarakat.

Kesimpulan

Penelitian ini menemukan bahwa produk "Cinta Emas" yang dikembangkan oleh BMT NU Jawa Timur merupakan inovasi layanan keuangan mikro syariah yang berhasil mengintegrasikan prinsip syariah dengan kebutuhan investasi emas masyarakat, khususnya kalangan menengah ke bawah dan Nahdliyin. Keberhasilan ini didorong oleh pendekatan yang lebih sederhana, minimnya syarat administratif, dan penghilangan uang muka, yang membedakannya dari produk cicilan emas bank syariah konvensional. Secara konseptual dan implementatif, produk ini menggunakan akad murabahah dan bai' bitsaman ajil, yang dilaksanakan dengan asas keterbukaan, keadilan, dan kepastian hukum sesuai nilai Islam, memastikan transaksi bebas riba dan gharar. Fleksibilitas pelayanan yang disesuaikan dengan komunitas lokal juga memperkuat peran nasabah sebagai bagian dari upaya pemberdayaan ekonomi umat.

Produk "Cinta Emas" tidak hanya relevan sebagai model pembiayaan syariah berbasis emas yang adaptif dan praktis, tetapi juga berkontribusi signifikan dalam memperkuat fondasi koperasi syariah sebagai pilar penting ekonomi umat. Dari sudut pandang pemasaran dan literasi keuangan, produk ini berperan edukatif dalam memperkenalkan masyarakat pada sistem pembiayaan syariah yang lebih manusiawi dan partisipatif. Keberhasilan produk ini sejalan dengan tren peningkatan permintaan instrumen keuangan yang aman dari inflasi dan krisis ekonomi global, serta konsisten dengan visi pemerintah dalam mendorong inklusi keuangan syariah.

Inovasi produk "Cinta Emas" ini membuka peluang bagi replikasi produk serupa di wilayah lain, menjadi bukti bahwa pendekatan lokal berbasis nilai religius

dan sosial dapat menjadi kekuatan strategis dalam pengembangan keuangan syariah yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk melakukan studi komparatif dengan model pembiayaan emas syariah lain di berbagai jenis lembaga keuangan, serta meneliti dampak jangka panjang produk ini terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi anggota dan komunitas secara lebih luas.

Daftar Pustaka

- Faktor, Analisis, Yang Mempengaruhi, Minat Nasabah, Dalam Menggunakan, Pada Bank, Syariah Indonesia, and Lubuk Pakam. "MINAT NASABAH DALAM MENGGUNAKAN BSI MOBILE PADA BANK SYARIAH INDONESIA KC" 10, no. 204 (2025): 149–57.
- Hamzah, Aksi, Fakultas Ekonomi, Dan Bisnis, Islam Institut, Agama Islam, and Negeri Iain. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Pada Pegadaian Syariah Bone) Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Pada Pegadaian Syariah Bone) PENDAHULUAN Lembaga Keuangan Me" 2, no. 5 (2024): 402–21.
- Mardiana, Andi, and Wining E Pakaya. "Peran Lembaga Keuangan Desa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat." *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2, no. 2 (2017): 89. <https://doi.org/10.31332/lifalah.v2i2.656>.
- Muin, Abd., and Miftahul Agniah. "Sistem Dan Prosedur Cicil Emas Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Jatibarang." *JSEF: Journal of Sharia Economics and Finance* 1, no. 2 (2022): 113–18. <https://doi.org/10.31943/jsef.v1i2.20>.
- Mukarromah, Luluk, Abdul Bari, Anggun Abeli, Nisfatin Auriya, Fakultas Ekonomi, Dan Bisnis, and Transaksi Islami. "Https://Journal.Al-Khairat.Ac.Id/Index.Php/Prospek E-ISSN: 2986-433X Vol. 2, No. 2, Mei 2024," 2024, 479–87.

Nu, B M T. “PERILAKU ANGGOTA DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN”
4, no. 1 (2024): 15–29.

Prasetyo, Andiva Rinaldo, Muhammad Ammar Mufid, and Ari Suseno. “Jurnal Riset Dan Pengetahuan Nusantara UNIVERSITAS ISLAM SYEKH YUSUF TANGERANG (Studi Kasus : Kualitatif Tentang Dinamika Dan Tantangan) Jurnal Riset Dan Pengetahuan Nusantara” 6, no. 2 (2025).

Putra, Muhammad Adhitya Hidayat, Muhammad Rezky Noor Handy, Bambang Subiyakto, Rusmaniah Rusmaniah, and Norhayati Norhayati. “Identifikasi Nilai Budaya Masyarakat Sungai Jelai Basirih Selatan Sebagai Sumber Belajar IPS.” *PAKIS (Publikasi Berkala Pendidikan Ilmu Sosial)* 2, no. 2 (2022): 31–41. <https://doi.org/10.20527/pakis.v2i2.6221>.

Rahayu Ningsih, Putri, and Taufiqur Taufiqur. “Analisis Prosedur Pembiayaan Produk Cicil Emas Bsi Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia Kc Bojonegoro.” *Jurnal Justisia Ekonomika: Magister Hukum Ekonomi Syariah* 7, no. 2 (2023): 935–46. <https://doi.org/10.30651/justeko.v7i2.20651>.

Ritonga, Mei Linda. “Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Terhadap Produk Cicil Emas Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BSI KCP Cemara Asri.” *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis* 01, no. 4 (2024): 419–23. <https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jakbs/index>.

Siagian, Riza Rasyid Al-aufa. “Persepsi Masyarakat Indonesia Terhadap Kenaikan Harga Emas Sebagai Instrumen Investasi Jangka Panjang : Sebuah Tinjauan Literatur” 3, no. 2023 (2025): 72–79.

Umam, Khoirul, Jafar Shodiq, and Najul Ghalib. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Cinta Emas Di BMT NU Cabang Grujugan Menulis : Jurnal Penelitian Nusantara” 1 (2025): 520–24.

Widad, Romzatul, and Anisa Marifah. “Strategi Cicil Emas Dalam Meningkatkan Kecerdasan Finansial Masyarakat Dan Jumlah Nasabah: (Studi Kasus Kcp Bank Syariah Indonesia Situbondo Basuki Rahmat).” *PROFIT: Jurnal Kajian*

Ekonomi Dan Perbankan Syariah 7, no. 2 (2024): 48–64.
<https://doi.org/10.33650/profit.v7i2.7590>.