

Pengaruh Pembiayaan Emas terhadap *Net Income* pada produk Cicil Emas BSM di Bank Syariah Mandiri Cabang Bandung

¹ Mareytha Irvanti Puspitasari

¹*Keuangan dan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Bandung, Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116*

Abstrak. Pembiayaan emas saat ini tengah menjadi primadona dikalangan masyarakat karena nilai investasi yang terkandung dalam emas yang selalu naik tiap tahunnya. Hal ini menjadikan peluang bagi Bank Syariah Mandiri sebagai pihak yang memiliki dana lebih sebagai pemberi dana bagi masyarakat yang ingin menginvestasikan dananya pada emas dengan sistem mencicil emas. Hal tersebut membuat penulis menarik untuk mengukur sejauh mana pendapatan (*income*) yang didapatkan oleh Bank Syariah Mandiri dalam produknya yaitu “cicil emas BSM” dan menggunakan indikator *Net Income* sebagai pengukurnya. Pembiayaan Emas pada program cicil emas BSM mengalami fluktuatif setiap tahunnya sedangkan *Net Income* (pendapatan Bersih) mengalami penurunan setiap tahunnya. Hal tersebut tidak sesuai dengan praktek yang seharusnya yaitu apabila Pembiayaan mengalami kenaikan atau penurunan *Net Income* pun mengalami kenaikan dan penurunan. Berdasarkan pernyataan tersebut, penulis membuat rumusan masalah yaitu: bagaimana perkembangan pembiayaan emas pada program cicil emas BSM di Bank Syariah Mandiri Cabang Bandung? bagaimana tingkat perkembangan *Net Income* pada program cicil emas BSM di Bank Syariah mandiri Cabang Bandung? Serta seberapa besar pengaruh pembiayaan emas terhadap *Net Income* pada program cicil emas BSM di Bank Syariah Mandiri Cabang Bandung?

Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, Loyalitas Nasabah BMS Implan

A. Pendahuluan

Tujuan fundamental dari bisnis perbankan syariah adalah memperoleh keuntungan optimal dengan jalan memberikan layanan jasa keuangan kepada masyarakat dengan menyalurkan pembiayaan. Bagi pemilik saham menanamkan modalnya pada bank bertujuan untuk memperoleh penghasilan berupa deviden atau mendapatkan keuntungan melalui meningkatnya harga saham yang dimilikinya.

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah, pada umumnya menggambarkan model akad jual beli (*murabahah*) dan model akad bagi hasil (*mudharabah*). *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan (*margin*) atau di-*mark up*. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*.

Secara teknis dalam perbankannya adalah bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen ditambah keuntungan (*mark up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah