



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**SKRIPSI TERAPAN**

**STRATEGI MENJUAL PRODUK CICIL EMAS  
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA  
BANK SYARIAH INDONESIA KCP JAKARTA PEJATEN RAYA**



**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH  
PROGRAM PENDIDIKAN SARJANA TERAPAN  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

**2025**



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**SKRIPSI TERAPAN**

**STRATEGI MENJUAL PRODUK CICIL EMAS  
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA  
BANK SYARIAH INDONESIA KCP JAKARTA PEJATEN RAYA**



Disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan  
dari Politeknik Negeri Jakarta

Disusun oleh:

**KAYLA SUCIANATHAYA / 2104411067**

**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH**

**PROGRAM PENDIDIKAN SARJANA TERAPAN**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

**2025**



## LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kayla Suci Anathaya

NIM : 2104411067

Program Studi : Keuangan dan Perbankan Syariah

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan (plagiasi) karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Skripsi ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Depok, 17 Juli 2025



Kayla Suci Anathaya

NIM. 2104411067

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Kayla Suci Anathaya  
NIM : 2104411067  
Program Studi : Keuangan dan Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Menjual Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diteirma sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

### DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. (  )  
Anggota Penguji : Ida Syafrida, S.E., M.Si. (  )

### DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok  
Tanggal : 17 Juli 2025



Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si.  
NIP. 197009131999031002



## LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Kayla Suci Anathaya  
NIM : 2104411067  
Jurusan/Program Studi : Akuntansi / Keuangan dan Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Menjual Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabaten Raya

Disetujui Oleh Pembimbing

Ida Syafrida, S.E., M.Si.

NIP. 197602042005012001

Diketahui Oleh

KPS Keuangan dan Perbankan Syariah

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA

Nurul Hasanah, S.ST., M.Si.

NIP. 199201122018032001

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat yang dikaruniakan sehingga Peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Menjual Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabaten Raya” dengan baik dan tepat waktu. Pembuatan skripsi ini ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan Jurusan Akuntansi Program Studi Keuangan dan Perbankan Syariah Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini, tidak lepas dari bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Penulis ingin menyampaikan terimakasih telah memberikan arahan, motivasi, bimbingan, dan saran, hingga skripsi ini telah diselesaikan. Ucapan terimakasih ini penulis tujukan kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Bapak Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
3. Ibu Nurul Hasanah, S.ST., M.Si. selaku Kepala Program Studi Keuangan Dan Perbankan Syariah Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Ida Syafrida, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran, dan bantuan dalam menyusun skripsi.
5. Ibu Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. selaku Dosen Penguji yang telah memberikan saran dan masukan.
6. Seluruh dosen jurusan Akuntansi, khususnya program studi D4 Keuangan dan Perbankan Syariah.
7. Kepada Ibu Esti Yulianti, ibu tercinta yang selalu memberikan doa, semangat, serta dukungan baik secara moral maupun material. Telah memberikan peran besar selama masa perkuliahan penulis.
8. Kepada *The Six of Princess*, Mita, Aini, Safira, Salsa, Indira, yang telah membantu, berdiskusi bersama, dan memberikan semangat kepada penulis selama penyusunan skripsi.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9. Kepada Sahabat SMP tersayang Rifda, Melinda, dan Shabrina, yang telah memberikan semangat, kebersamaan, dan waktu luangnya untuk mengajak penulis bermain yang membantu penulis menjaga keseimbangan pikiran selama pengerjaan skripsi.
10. Kepada Reky Annanto, yang telah menemani penulis selama masa perkuliahan, serta atas segala bantuan, dukungan, dan ketersediaan waktunya. Kehadirannya memberikan semangat dalam menjalani masa studi.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun agar penulis dapat memperbaikinya dimasa mendatang. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Depok, 17 Juli 2025

Mahasiswa,

Kayla Suci Anathaya

NIM. 2104411067

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kayla Suci Anathaya  
NIM : 2104411067  
Program Studi : Keuangan dan Perbankan Syariah  
Jurusan : Akuntansi  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**“Strategi Menjual Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabaten Raya”**

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media atau memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok  
Pada Tanggal : 17 Juli 2025

Yang menyatakan

Kayla Suci Anathaya



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Kayla Suci Anathaya

Program Studi Sarjana Terapan Keuangan dan Perbankan Syariah

## Strategi Menjual Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi dalam menjual produk Cicil Emas untuk meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara kepada pihak internal cabang. Analisis data dilakukan menggunakan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats*) untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi strategi penjualan produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi menjual produk Cicil Emas melibatkan pemanfaatan kekuatan. Dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman, strategi yang disusun diharapkan dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap produk Cicil Emas dan mendorong pertumbuhan jumlah nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa posisi strategi menjual produk cicil emas di BSI KCP Jakarta Pejaten Raya berada pada kuadran I (*agresif*), di mana perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal.

**Kata Kunci:** Strategi Menjual, Minat Investasi, Cicil Emas, SWOT



Kayla Suci Anathaya

*Bachelor of Applied Finance and Islamic Banking Study Program*

***Strategy for Selling Gold Installment Products to Increase the Number of Customers at Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya***

***ABSTRACT***

*This study aims to determine the strategy for selling gold installments products to increase customer base at Bank Syariah Indonesia, Jakarta Pejaten Raya Branch. The research employed a qualitative approach with descriptive research. Data collection was conducted through interviews with internal branch staff. Data analysis was conducted using the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) method to identify internal and external factors influencing the product sales strategy. The results indicate that the gold installments sales strategy involves leveraging strengths. By leveraging existing strengths and opportunities, while minimizing weaknesses and threats, the strategy is expected to increase public interest in gold installments products and encourage customer growth at BSI, Jakarta Pejaten Raya Branch. The results of the study show that the strategic position of selling gold installment products at BSI KCP Jakarta Pejaten Raya is in quadrant I (aggressive), where the company can utilize internal strengths to capture external opportunities.*

***Keywords:*** Sales Strategy, Investment Interest, Gold Installments, SWOT

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS .....	vii
ABSTRAK .....	viii
<i>ABSTRACT</i> .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Pertanyaan Penelitian .....	4
1.4. Tujuan Penelitian.....	5
1.5. Manfaat Penelitian .....	5
1.6. Sistematika Penulisan Penelitian .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>
2.1. Landasan Teori .....	7
2.1.1 Strategi Penjualan.....	7
2.1.2 Minat Membeli .....	8
2.1.3 Cicil Emas .....	9
2.1.4 Faktor Internal Perusahaan .....	9
2.1.5 Faktor Eksternal Perusahaan .....	10
2.2. Peneliti Terdahulu.....	13
2.3. Kerangka Pemikiran .....	17
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>18</b>
3.1. Jenis Penelitian.....	18
3.2. Objek Penelitian .....	18



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.3	Metode Pengambilan Sampel.....	18
3.4	Sumber Data Penelitian.....	19
3.5	Metode Pengumpulan Data.....	19
3.6	Metode Analisis Data.....	20
3.7	Keabsahan Penelitian.....	24
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>25</b>
4.1	Hasil Pembahasan.....	25
4.1.1	Faktor Internal.....	25
4.1.1.1	Kekuatan ( <i>Strengths</i> ).....	25
4.1.1.2	Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> ).....	27
4.1.2	Analisis Faktor Strategi Eksternal.....	29
4.1.2.1	Peluang ( <i>Opportunities</i> ).....	29
4.1.2.2	Hambatan ( <i>Threats</i> ).....	31
4.1.3	Diagram SWOT.....	34
4.1.4	Matrik SWOT.....	35
4.2	Pembahasan.....	40
4.2.1	Kekuatan dan Kelemahan.....	40
4.2.2	Peluang dan Hambatan.....	40
4.2.3	Strategi SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabat Raya.....	41
4.2.4	Implikasi Hasil Penelitian.....	43
4.3	Hasil Uji Keabsahan Data.....	44
4.3.1	Uji Keabsahan Data Faktor Internal SWOT.....	44
4.3.1.1	Keabsahan Data Kekuatan ( <i>Strengths</i> ).....	44
4.3.1.2	Keabsahan Data Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> ).....	46
4.3.2	Uji Keabsahan Data Faktor Eksternal SWOT.....	48
4.3.2.1	Keabsahan Data Peluang ( <i>Opportunity</i> ).....	48
4.3.2.2	Keabsahan Data Hambatan ( <i>Threats</i> ).....	50
<b>BAB V PENUTUP.....</b>		<b>53</b>
5.1	Simpulan.....	53
5.2	Saran.....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>55</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>58</b>



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah BSI Cicil Emas.....	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 3.1 Matrik IFAS & EFAS .....	21
Tabel 3.2 Matrik SWOT.....	23
Tabel 3.3 Diagram SWOT.....	22
Tabel 4.1 Matrik IFAS.....	29
Tabel 4.2 Matrik EFAS.....	33
Tabel 4.3 Matrik Kuantitatif SWOT .....	34
Tabel 4.4 Analisis Kualitatif SWOT .....	35





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	17
Gambar 4.1 Diagram SWOT .....	34





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya.....	59
Lampiran 2. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya.....	61
Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya.....	63
Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya.....	66
Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya.....	68
Lampiran 6. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya.....	71
Lampiran 7. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya.....	73
Lampiran 8. Dokumentasi Wawancara .....	75
Lampiran 9. Kuisisioner Penelitian .....	76
Lampiran 10. Hasil Perhitungan Bobot.....	77
Lampiran 11. Hasil Perhitungan Rating.....	78

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini investasi mengalami pertumbuhan paling pesat dalam sektor keuangan serta memberikan keuntungan signifikan, seperti membantu memperbaiki kinerja keuangan yang sedang mengalami penurunan. Semakin banyak masyarakat yang sudah tertarik dan menyadari pentingnya investasi, memilih investasi sebagai cara untuk menjaga harta dan memperoleh keuntungan yang besar (Sun & Lestari, 2022). Investasi menjadi pilihan yang populer bagi sebagian orang untuk memenuhi kebutuhan jangka panjang masyarakat. Ada beberapa jenis investasi yang dapat dipilih, seperti investasi dalam bentuk aktiva rill (*rill assets*) misalnya tanah dan emas, serta investasi dalam bentuk surat berharga (Zaqi, 2022).

Indonesia sebagai negara yang menduduki peringkat kedua dengan populasi muslim terbanyak di dunia, memiliki potensi yang sangat besar untuk mengembangkan industri keuangan syariah (muin & Agniah, 2022). Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan institusi perbankan syariah terbesar di Indonesia yang menyediakan beragam produk keuangan berbasis syariah, salah satunya adalah produk Cicil Emas yang ditujukan sebagai sarana investasi logam mulia secara bertahap. Menurut Mohammad (2014) Investasi yang paling aman selain reksadana, obligasi, dan saham ialah emas. Hal ini disebabkan karena emas memiliki nilai intrinsik yang relatif stabil dan cenderung tahan terhadap inflasi maupun gejolak ekonomi.

Berdasarkan data Badan Pengawasan Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti), investasi emas digital pada tahun 2023 mencapai sekitar Rp. 3,22 triliun. Demikian, pada tahun 2024 mengalami peningkatan sebesar 1181% yaitu sekitar 41,3 triliun hal ini menunjukkan investasi emas mengalami peningkatan yang signifikan. Emas merupakan salah satu instrumen investasi yang memiliki nilai yang akan terus meningkat dan tidak inflasi. Selain itu, fleksibilitas dalam



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

transaksi jual beli serta pasar yang terbuka membuat komoditas ini menjadi alternatif pilihan investasi yang menarik (Habibah, 2017).

Berdasarkan hasil survei Jakpat pada Oktober 2024, responden memilih emas perhiasan sebagai instrumen investasi sebesar 30%, sementara 21% memilih emas logam mulia, yang memilih reksadana dan deposito dengan presentase masing-masing 16%, kemudian 13% mengelola saham (Jakpat, 2024). Cicil Emas menjadi pilihan investasi yang tepat karena harga beli lebih rendah tetapi memiliki persentase harga *buyback* yang lebih tinggi dan rendah resiko. Berikut data yang didapat dari website BSI harga rata-rata LM Antam (gr) dalam 4 bulan terakhir : November 2024 Rp.1.526.811,- (+1.64%), Desember 2024 Rp. 1.524.176 (-0.17%), Januari 2025 Rp. 1.578.858 (+3.59%), Februari 2025 Rp. 1.643.766 (+4.11%). Angka ini menunjukkan betapa pentingnya investasi emas sebagai pilihan yang aman.

Berdasarkan data yang didapat melalui website Bank Syariah Indonesia, Direktur Sales & Distribution BSI Anton Sukarna menyebut demografi nasabah bisnis emas BSI, khususnya cicil emas didominasi oleh gen Z dan gen Y (millennial) yang mencapai sekitar 50 persen dari total nasabah bisnis emas. “Artinya, emas saat ini menjadi salah satu investasi yang dilirik oleh anak muda karena ketahanannya terhadap inflasi dan sangat likuid sehingga sangat cocok untuk menjadi alternatif investasi jangka menengah.” Berikut ini jumlah nasabah yang sudah melakukan investasi cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Jumlah Nasabah BSI Cicil Emas

Tahun	Jumlah Nasabah	Pecahan Emas (Gram)
2022	65	2890
2023	86	3665
2024	97	4100

Sumber: BSI KCP Jakarta Pejaten Raya, 2025

Berdasarkan data yang didapat dari BSI KCP Jakarta Pejaten Raya pada tahun 2022-2024 mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Dalam hal ini kenaikan jumlah nasabah meningkat. Berdasarkan hasil survei yang penulis teliti, kenaikan



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

jumlah nasabah pada tahun 2024 didapatkan pencapaian cicil emas di KCP Jakarta Pejaten Raya hanya 5.450 M dari target 9.800 M, dimana hal ini masih belum mencapai target. Untuk itu, diperlukan strategi penjualan yang tepat, pendekatan yang inovatif, dan perencanaan yang baik untuk mengoptimalkan produk cicil emas agar tetap bersaing dengan lembaga keuangan lain dan dapat mencapai target (Harahap, Marliyah, & Anggraini, 2024).

Berdasarkan Bonita, Aurellia & Permana (2022) mengenai strategi penjualan, pengumpulan data dilakukan secara trigulasi (gabungan) untuk lebih banyak konsumen secara efektif. Perusahaan memastikan produk mudah diakses dan terjangkau, mengembangkan segmentasi pelanggan berdasarkan daya beli, lokasi, dan perilaku konsumsi. Chatime memanfaatkan layanan pesan antar seperti *GoFood*, *GrabFood*, dan *ShopeeFood* untuk memudahkan pelanggan. Inovasi produk terus dilakukan melalui riset dan pengembangan, seperti peluncuran minuman satu liter dan makanan ringan pendamping.

Berdasarkan Naibaho, Suyoto & Barata (2020) strategi untuk meningkatkan volume penjualan yang dilakukan adalah dengan memanfaatkan pola perilaku konsumen. Strategi bundling produk jika dianalisis berdasarkan pola pembelian, menunjukkan bahwa konsumen cenderung menggabungkan beberapa variasi produk dalam satu transaksi karena adanya keterkaitan fungsi antar produk yang dibeli dan pertimbangan praktis, yaitu kemudahan dalam membawa produk saat berbelanja. Strategi pedagang pasar modern berbasis data mining menggunakan pendekatan kuantitatif dan teknologi analisis, sedangkan skripsi penulis menggunakan analisis SWOT.

Salah satu faktor yang mempengaruhi minat nasabah untuk investasi produk cicil emas adalah strategi penjualan yang digunakan. Strategi penjualan yang efektif dengan metode pendekatan personal, promosi yang tepat sasaran, dan penawaran yang kompetitif. Dengan menerapkan strategi penjualan yang efektif Bank Syariah Indonesia dapat menarik lebih banyak nasabah dan meningkatkan penjualan produk cicil emas. Oleh karena itu, pengembangan strategi penjualan yang inovatif dan adaptif sangat penting untuk meningkatkan kinerja penjualan produk cicil emas.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan latar belakang tersebut, pada penelitian ini penulis ingin meneliti lebih lanjut menggunakan analisis SWOT untuk menganalisis mengenai strategi penjualan yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas. Penelitian ini juga diharapkan mampu kontribusi pada pengembangan strategi penjualan yang efektif untuk meningkatkan nasabah produk cicil emas. Untuk melakukan penelitian lebih dalam peneliti mengangkat judul, “Strategi Menjual Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Seperti yang telah dijelaskan di latar belakang, minat dalam investasi emas dan jumlah nasabah yang berinvestasi cicil emas di BSI cukup tinggi, namun berdasarkan data pencapaian cicil emas di KCP Jakarta Pejaten Raya tahun 2024 hanya 5.450 M dari target 9.800 M, dimana hal ini dinyatakan produk cicil emas masih belum mencapai target penjualan yang diharapkan. Permasalahan ini dikarenakan kurangnya analisis pasar, strategi menjual yang digunakan kurang efektif, seperti sosialisasi ke institusi dan masyarakat terkait pengetahuan investasi dan manfaat cicil emas yang minim dan target nasabah yang kurang tepat. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis strategi penjualan yang efektif untuk meningkatkan produk cicil emas dan dapat mencapai target yang telah ditentukan. Hal ini penting karena melakukan strategi penjualan tidak mudah, mengingat persaingan pasar yang dihadapi sangat kuat. Analisis yang tepat diperlukan untuk mengidentifikasi faktor internal maupun eksternal untuk meningkatkan penjualan dan meningkatkan jumlah nasabah.

## 1.2. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, dapat disusun pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana implemetasi faktor internal (*strengths* dan *weaknesses*) pada peningkatan nasabah produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?
2. Bagaimana implemetasi faktor eksternal (*opportunities* dan *threats*) pada peningkatan nasabah produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

3. Bagaimana strategi yang dilakukan untuk meningkatkan nasabah dan optimalisasi produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian tersebut, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Menganalisis bagaimana implementasi faktor Internal (*strengths* dan *weaknesses*) peningkatan nasabah produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia.
2. Menganalisis bagaimana implementasi faktor eksternal (*opportunities* dan *threats*) peningkatan nasabah produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia.
3. Menganalisis bagaimana strategi yang baik digunakan perusahaan untuk meningkatkan nasabah produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini mempunyai manfaat yang dapat memberikan kontribusi signifikan, baik dari segi teoritis maupun praktis.

#### 1. Manfaat Teoritis

Peneliti berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai pengetahuan dan informasi dalam meningkatkan wawasan mengenai strategi penjualan yang efektif dan inovatif untuk produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia. Selain itu, bermanfaat sebagai referensi bagi peneliti yang akan melakukan suatu penelitian lebih lanjut di bidang perbankan syariah.

#### 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan strategi pengembangan produk investasi cicil emas pada Bank Syariah Indonesia. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi penting untuk pengembangan dan memberikan saran yang berharga bagi Bank Syariah Indonesia dan institusi perbankan syariah lainnya dalam mengembangkan strategi penjualan produk cicil emas dan layanan yang lebih inovatif.



#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## 1.5 Sistematika Penulisan Penelitian

Sistematika penulisan bertujuan memudahkan penulis dalam melakukan penyusunan laporan penelitian dan memudahkan pembaca dalam memahami isi dari skripsi ini. Sistematika ini berisikan pembahasan dari setiap bab yang memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lain. Berikut rincian sistematika penulisan yang terdiri dari 5 bab yaitu:

Bab I pendahuluan akan membahas latar belakang penelitian yang sedang dilakukan, rumusan masalah, pertanyaan penelitian, tujuan dari penelitian, manfaat penelitian serta membahas sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka membahas landasan teori yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan, membahas penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang sedang dilakukan, serta akan memuat kerangka berpikir penulis atas pengembangan hipotesis.

Bab III Metode Penelitian menguraikan tahapan – tahapan penelitian, mulai dari perencanaan hingga implementasi penelitian. Penulis secara rinci membahas tentang jenis penelitian, objek penelitian, metode pengambilan sampel, jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data yang digunakan oleh penulis..

Bab IV Hasil Penelitian berisi informasi mengenai hasil pengolahan data dan pengujian yang dilakukan selama penelitian. Penulis tidak hanya menyajikan data penelitian tetapi juga memberikan pembahasan rinci tentang interpretasi hasil. Lebih lanjut, penulis membahas implikasi temuan studi dan bagaimana temuan tersebut dapat diimplementasikan dalam konteks relevan.

Bab V Penutup berisi informasi mengenai pemaparan dari kesimpulan hasil penelitian serta saran yang diberikan penulis untuk pembaca maupun institusi.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi penjualan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

Produk cicil emas memiliki kekuatan seperti biaya cicilan emas tetap, margin yang kompetitif, tenor cicilan fleksibel, kemudahan fitur, serta sistem *autodebet*. Faktor-faktor ini menjadi kekuatan utama yang mendorong daya tarik produk ini di tengah trend investasi masyarakat yang semakin meningkat. Berdasarkan hasil analisis nilai tertinggi dari kekuatan yaitu tenor cicilan fleksibel dan kemudahan fitur. Namun, produk cicil emas ini juga memiliki kelemahan seperti keterbatasan SDM, kualitas internal, kecenderungan memprioritaskan produk lain, keterbatasan fleksibilitas promo uang muka, serta kurangnya konten promosi digital yang menarik. Berdasarkan hasil analisis nilai tertinggi dari kelemahan yaitu keterbatasan fleksibilitas promo uang muka dan nilai terendahnya yaitu keterbatasan SDM.

Strategi menjual produk cicil emas ini juga memiliki beberapa peluang yang menjadi potensi untuk minat nasabah yaitu mayoritas umat muslim di Indonesia, harga emas meningkat, tren berinvestasi emas, kerjasama dengan institusi atau komunitas sosial, serta Indonesia potensi produk emas jangka panjang. Berdasarkan hasil penelitian, seluruh faktor peluang memiliki nilai yang sama, hal ini menunjukkan bahwa masing-masing faktor tersebut memiliki potensi yang setara dalam mendukung strategi penjualan. Namun, strategi ini dihadapkan beberapa hambatan, seperti pandangan sebagian muslim terhadap investasi emas, persaingan harga antar platform antar non bank, preferensi terhadap investasi lain, regulasi pemerintah terhadap emas serta ketidakstabilan politik dan investasi. Berdasarkan hasil analisis, nilai hambatan tertinggi dalam strategi penjualan yaitu persaingan harga antar platform antar non bank, preferensi terhadap investasi lain, regulasi pemerintah terhadap emas, sedangkan nilai terendahnya yaitu pandangan sebagian muslim terhadap investasi emas.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Strategi penjualan produk cicil emas yang dilakukan oleh BSI KCP Pejaten Raya didasarkan pada hasil analisis SWOT, yang menunjukkan bahwa posisi strategi berada pada kuadran I (*agresif*), di mana perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal. Strategi yang perlu dilakukan yaitu memperkuat promosi keunggulan cicil emas kepada masyarakat muslim di Indonesia, memberikan informasi harga dan simulasi cicilan secara transparan di berbagai media sosial, membuat webinar dengan memberikan informasi bahwa tenor cicilan fleksibel, meningkatkan kerjasama dengan institusi dengan dukungan fitur digital yang memudahkan nasabah, serta menambahkan fitur notifikasi sebelum dan sesudah *autodebet* membantu nasabah lebih disiplin dan terarah dalam investasi jangka panjang dan menghindari gagal bayar.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

Untuk Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya perlu terus mengoptimalkan kelemahan strategi menjual produk cicil emas melalui memperpanjang tenor cicilan untuk meringankan angsuran, memberikan insentif alternatif lain seperti hadiah. Selain itu, strategi yang perlu dilakukan untuk meminimalkan risiko yang ditimbulkan oleh hambatan-hambatan tersebut yaitu BSI perlu terus membangun reputasinya sebagai bank syariah yang memberikan keamanan berinvestasi, mengadakan webinar edukatif mengenai investasi cicil emas yang ditujukan bagi seluruh nasabah maupun masyarakat umum.

Untuk peneliti selanjutnya, disarankan untuk meneliti strategi menjual produk cicil emas menggunakan metode analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) guna memperkuat pemilihan strategi yang paling tepat berdasarkan hasil SWOT. QSPM dapat membantu memberikan pembobotan kuantitatif terhadap alternatif strategi sehingga menghasilkan keputusan yang lebih objektif dan akurat.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adi W, Y. T. (2021). Strategi Penjualan Batako UKM Areta Agung Agung Dengan Marketing Mix Dan Produktivitas Parsial. *Jurnal Tekno*, 18(2). <https://doi.org/10.33557/jtekno.v18i2.1432>
- Agnesia, N. I., & Ardianto, H. (2022). Pemasaran Produk E-Channel di Masa Pandemi Covid-19 Pada Bank Jatim Karanggeneng Lamongan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (JIMBis)*, 1(3). <https://doi.org/10.24034/jimbis.v1i3.5487>
- Agung Prasajo, H., & Desrizal, D. (2021). Analisis Strategi Marketing dan Daya Saing Organisasi di Balai Diklat Tambang Bawah Tanah. *JURNAL APARATUR*, 4(1). <https://doi.org/10.52596/ja.v4i1.17>
- Akbar, A. F., Saskinah, J. A., Putri, R. R., Alfina Azz, N., & Ikhtizam, St. F. (2023). Analisis Swot Dalam Perbankan: Menguji Keunggulan dan Tantangan. *Jurnal Ilmu Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi (JIMBE)*, 1(1). <https://doi.org/10.59971/jimbe.v1i1.2>
- Andini, D. A., & Ali, H. (n.d.). Pengaruh Persaingan, Teknologi dan Perubahan Regulasi terhadap Strategi Keberhasilan Perusahaan. <https://doi.org/10.38035/jgit.v2i4>
- Antoni, F., Burhanuddin, H., & Nasir, H. M. (2022). Strategi Penjualan Listrik Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Pada PT.Perusahaan Listrik Negara Area Cabang Muara Bungo). *Jurnal Administrasi Sosial Dan Humaniora*, 6(2). <https://doi.org/10.56957/jsr.v6i2.244>
- Arbaiyah, S. (2023). Strategi Penjualan Hasil Tangkap Ikan Laut Terhadap Peningkatan Pendapatan Nelayan di Desa Dahari Selebar Kecamatan Talawi Kabupaten Batu Bara. *JURNAL AGRO NUSANTARA*, 3(1). <https://doi.org/10.32696/jan.v3i1.2006>
- Aurellia, T., Bonita, R. A., & Permana, E. (2022). Strategi Penjualan Chatime di Indonesia Pada Masa Pandemic. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis*, 13(2a). <https://doi.org/10.47927/jikb.v13i2a.383>
- Dana, I. G. & N. M. S. (2021). Analisis Faktor-Faktor yang Menjelaskan Penurunan Penjualan Produk BUMdes di Kabupaten Karangasem. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 11(3).
- Darmawan, T. H. (2024). Pengaruh Partisipasi Mahasiswa pada Program Kampus Merdeka terhadap Kompetensi Pendidikan Self-System Level dalam Taksonomi Marzano. *Jiip - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 7(2). <https://doi.org/10.54371/jiip.v7i2.3907>
- Febriani, I., Fasa, M. I., & Suharto. (2022). Strategi Pemasaran Bank Syariah Upaya Meningkatkan Minat Generasi Milenial Di Era Serba Digital. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMAK)*, 1(3).
- Fitriani, S., Medinah, M., & Linarti, U. (2020). Pengaruh Faktor-Faktor Lingkungan Eksternal yang Menghambat Penggunaan E-Commerce pada UMKM Kerajinan

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- di Kota Yogyakarta. *Journal of Industrial and Engineering System*, 1(2). <https://doi.org/10.31599/jies.v1i2.317>
- Gosal, R. R. P., & Maupa, H. (2022). Strategi Bersaing Produk BNI Taplus Bisnis dengan Pendekatan BCG Matrix pada Bank BNI KC Harmoni. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 6(1). <https://doi.org/10.24912/jmbk.v6i1.16354>
- Habibah, N. U. (2017). Perkembangan Gadai Emas Investasi Emas Pada Pegadaian Syariah. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(1). <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v1i1.2095>
- Hamzah, A. (2009). Analisis Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Persaingan Bisnis (Studi Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2002-2007). In *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan | Tahun* (Vol. 2, Issue 3). Ardi Hamzah.
- Herlina, H. (2018). Urgensi Kemitraan Bagi Pengembangan Lembaga Pendidikan Non Formal. *Transformasi : Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan Non Formal Informal*, 3(1). <https://doi.org/10.33394/jtni.v3i1.651>
- Indonesia Investment Trends 2024 Jakpat Survey Report*. (n.d.). <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/40835>
- Lestari, D., & Vikaliana, R. (2021). Analisis Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan terhadap Penurunan Pengiriman Barang Kargo di PT. Lintas Maju Nusantara. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 5(2). <https://doi.org/10.22437/jssh.v5i2.15790>
- Mohd Nor, N., & Hassan, Z. (2022). Kesedaran Pelajar Terhadap Pensijilan Halal, Kesedaran Halal, Komposisi Makanan Dan Minat Membeli Produk Halal Dalam Kalangan Pelajar Kolej Komuniti Hulu Langat, Kajang Selangor. *International Journal of Humanities Technology and Civilization*, 7(2). <https://doi.org/10.15282/ijhte.v7i2.7763>
- Mulyantomo, E., Widowati, S. Y., & Andriani, N. D. (2021). Strategi Penjualan Aneka Jajanan Tradisional (Studi Kasus Pada Toko Novi Snack Cabang Tlogosari). *Solusi*, 19(4). <https://doi.org/10.26623/slsi.v19i4.3903>
- Naibaho, H., Suyoto, Y. T., & Barata, D. D. (2020). Strategi Penjualan Pedagang Pasar Modern Berbasis Custome Data Mining. *Jurnal Terapan Abdimas*, 5(1). <https://doi.org/10.25273/jta.v5i1.4479>
- Ramadhanti, N. A., & Ali, H. (2024). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Lingkungan Eksternal: Peluang dan Ancaman dari Persaingan Industri, Perubahan Regulasi, dan Perkembangan Teknologi dalam Konteks Manajemen Strategis*. 2(1). <https://doi.org/10.38035/jstl.v2i1>
- Rauf, A. (2022). Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Menggunakan Jasa Transportasi Pada PT. Sumber Jaya Trans. *Dynamic Management Journal*, 6(2). <https://doi.org/10.31000/dmj.v6i2.6756>
- Silalahi, W., Konstitusi, M., Indonesia, R., Medan, J., Nomor, M. B., & Pusat, J. (2020). *Penataan Regulasi Berkualitas Dalam Rangka Terjaminnya Supremasi Hukum*



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(Vol. 8, Issue 1). <https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-regulasi.html>.

- Sukatmadiredja, N. R., & Rosita, W. M. (2019). Strategi Pemasaran Melalui Analisis SWOT Pada Perusahaan Kopi Lokal. *Ecopreneur*, 12, 2(2). <https://doi.org/10.51804/econ12.v2i2.497>
- Widati, S., Wulandari, E., & Putriliawati, A. (2022). Analisis Pengaruh Pengetahuan Investasi, Motivasi Investasi, Return Investasi Dan Resiko Investasi Terhadap Minat Mahasiswa Untuk Melakukan Investasi Di Pasar Modal. *Seminar Nasional Pariwisata Dan Kewirausahaan (SNPK)*, 1. <https://doi.org/10.36441/snpk.vol1.2022.78>
- Wulandari, T., Rahmawati, R. R., & Syafaat, M. S. (2022). Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Zaitun Di PT. BPRS Riyal Irsyadi. *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 4(2). <https://doi.org/10.24239/jipsya.v4i2.148.174-192>
- Yaqin, H. N., & Manggala Wijayanti, I. (2023). Strategi Pemasaran dan SWOT dalam Pembangunan Brand Image dan Penguatan Pondasi Bank Syariah. *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*. <https://doi.org/10.29313/jres.v3i1.1749>
- Yatminiwati, M., & Ermawati, E. (2021). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk. *Jurnal Manajemen Dan Penelitian Akuntansi*, 14(2).
- Zamista, A. A., & Hanafi, H. (2020). Analisis SOAR pada Strategi Pemasaran di Industri Jasa Finance. *Jurnal Teknik Industri: Jurnal Hasil Penelitian Dan Karya Ilmiah Dalam Bidang Teknik Industri*, 6(1). <https://doi.org/10.24014/jti.v6i1.9335>
- Zebua, D. P. F., Gea, N. E., & Mendrofa, R. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli Marketing Strategy Analysis in Increasing Product Sales in Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(4).
- Zebua, D., Putri Farida Zebua, D., Elhan Gea, N., & Natalia Mendrofa, R. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di CV. Bintang Keramik Gunungsitoli Marketing Strategy Analys In Increasing Product Sales In CV. Bintang Keramik Gunungsitoli. *1299 Jurnal EMBA*, 10(4), 1299–1307.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta



# LAMPIRAN

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Lampiran 1. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya**

Nama : Jefronialdy Canra  
 Jabatan : Branch Manager (BM)  
 Tanggal : 16 Juni 2025

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan karyawan bank BSI Jakarta Pejaten Raya:

1. Kapan mulai diluncurkannya produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Awal peluncuran produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia itu di 15 April 2021, waktu itu mulai dikenalkan ke seluruh cabang secara bertahap.
2. Bagaimana perkembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dari awal diluncurkan hingga saat ini?  
 Kalau dilihat dari awal peluncuran sampai sekarang, secara umum peminat produk cicil emas di BSI KCP Pejaten Raya cukup meningkat, terutama sejak bisa diakses lewat aplikasi BYOND BSI. Nasabah jadi lebih mudah untuk simulasi dan pengajuan. Tapi memang tidak bisa dipungkiri, ada juga penurunan di periode tertentu, misalnya saat harga emas naik drastis atau ketika nasabah sedang menahan diri karena faktor ekonomi.
3. Kelebihan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kelebihannya margin pada Cicil Emas ditetapkan dengan nilai yang ringan dan terjangkau, jadi nasabah ngga perlu khawatir cicilannya berat. Meskipun harga emas naik, cicilan tetap terasa stabil karena marginnya udah diatur supaya ngga memberatkan nasabah. Selain itu, tenornya fleksibel banget, bisa disesuaikan dengan kemampuan nasabah.
4. Kelemahan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kelemahannya ngga semua pegawai fokus jual produk ini, karena lebih ngejar target KPR atau pembiayaan kendaraan. Sampai saat ini, promosi terkait produk cicil emas di media sosial memang belum terlalu aktif. Kontennya masih terbatas dan belum rutin diunggah, sehingga banyak nasabah masih ada yang belum mengetahui detail produk tersebut. Sampai saat ini, promosi terkait produk cicil emas di media sosial memang belum terlalu aktif. Kontennya

masih terbatas dan belum rutin diunggah, sehingga banyak nasabah masih ada yang belum mengetahui detail produk tersebut

5. Peluang dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Peluangnya besar banget karena trend investasi emas makin naik, apalagi emas dianggap stabil dan sesuai syariah. Terus mayoritas masyarakat Indonesia kan Muslim, jadi peluangnya luas banget buat dikembangkan. Kalau kita lihat, cadangan emas di Indonesia masih besar. Itu juga yang bikin kami yakin cicil emas bisa terus dikembangkan sebagai produk jangka panjang.

6. Hambatan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Hambatan nya yaitu persaingan dari platform lain cukup berat, banyak yang jual emas dengan harga lebih murah. Belum lagi kalau masyarakat lebih pilih saham atau kripto karena dianggap lebih cepat untung.

7. Strategi menjual yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya?

Dengan membuka *openbooth* di perusahaan, sekolah, dan komunitas, kami menawarkan promo khusus untuk instansi tersebut seperti DP 5%, 10%, dan 20% untuk para pegawai, melakukan bundling produk cicil emas dengan produk lain seperti tabungan haji atau deposito.

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Lampiran 2. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya**

Nama : Ahmad Rushdi  
 Jabatan : Branch Operation and Service Manager (BOSM)  
 Tanggal : 16 Juni 2025

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan karyawan bank BSI Jakarta Pejaten Raya:

1. Kapan mulai diluncurkannya produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Produk Cicil Emas resmi diluncurkan oleh Bank Syariah Indonesia pada tanggal 15 April 2021 sebagai bagian dari inovasi layanan pembiayaan berbasis syariah yang memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk berinvestasi emas secara angsuran.
2. Bagaimana perkembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dari awal diluncurkan hingga saat ini?  
 Sejak diluncurkan, produk cicil emas menunjukkan tren pertumbuhan yang positif, meskipun masih terdapat tantangan dalam hal promosi dan edukasi. Permintaan terus meningkat, khususnya dari nasabah yang mencari investasi jangka panjang yang stabil dan sesuai prinsip syariah. Namun, perlu adanya peningkatan intensitas promosi dan penguatan digitalisasi layanan untuk menjangkau lebih banyak nasabah.
3. Kelebihan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kelebihan utama produk ini terletak pada sistem cicilan tetap yang tidak terpengaruh oleh fluktuasi harga emas, margin kompetitif di BSI juga terjangkau. Cicilan tetap pada produk cicil emas memudahkan nasabah dalam mengatur anggaran bulanan karena jumlah yang dibayar tidak berubah meskipun harga emas naik. Jadi, nasabah merasa lebih aman dan tidak khawatir saat berinvestasi
4. Kelemahan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Kelemahan yang masih perlu diperhatikan antara lain keterbatasan tenaga pemasar khusus produk ini, konten promosi digital juga masih belum maksimal.

5. Peluang dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Peluang besar dilihat dari meningkatnya tren investasi emas di kalangan masyarakat, khususnya generasi muda yang mulai melek investasi. Selain itu, Mayoritas nasabah disini beragama Islam, jadi produk berbasis syariah seperti cicil emas memang lebih mudah diterima. Ini menjadi peluang bagi kami untuk memperkenalkan produk yang sesuai dengan nilai-nilai agama.

6. Hambatan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Hambatan yang paling menonjol perubahan regulasi pemerintah, terutama terkait pajak dan pelaporan transaksi emas, memang berpotensi memengaruhi minat masyarakat dalam berinvestasi emas. Jika aturan menjadi terlalu rumit atau membebani secara administratif, nasabah bisa merasa investasi cicil emas kurang menguntungkan. Oleh karena itu, kami selalu berupaya mengikuti regulasi terbaru dan memberikan kemudahan serta keamanan bagi nasabah agar investasi emas tetap menarik dan terpercaya. Persaingan harga dengan platform non-bank yang lebih agresif dan situasi politik dan ekonomi yang tidak stabil juga membuat sebagian masyarakat menunda keputusan investasi jangka panjang. Ketika kondisi politik atau ekonomi sedang tidak stabil, nasabah cenderung lebih berhati-hati dan memilih menunda keputusan untuk mengambil produk investasi jangka panjang seperti cicil emas.

7. Strategi menjual yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya?

Kami menjalin kerja sama dengan komunitas majelis taklim. Di situ kami sekalian sosialisasi produk Cicil Emas. Ada nasabah yang minat investasi emas dengan gram yang besar



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya

Nama : Abdul Manaf Jaelani  
 Jabatan : Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)  
 Tanggal : 16 Juni 2025

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan karyawan bank BSI Jakarta Pejaten Raya:

1. Kapan mulai diluncurkannya produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kalau terlebih dikatakan kapan diluncurkan, sesuai dengan pada waktu berdirinya BSI, tepat tanggal 2 Februari 2011. Kita ketahui bahwasannya BSI itu adalah mergernya tiga bank yang baru, yaitu Mandiri Syariah, BRI Syariah, dan Bank Mandiri Syariah. Dan sebelum jadi BSI, Mandiri Syariah itu adalah produk bank yang memiliki produk cicil emas. Dan BSI untuk produk cicil emas mengambil dari Mandiri Syariah.
2. Bagaimana perkembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dari awal diluncurkan hingga saat ini?  
 Kalau untuk perkembangannya, alhamdulillah sekarang sudah mulai berkembang ya, dan sudah mulai lebih banyak untuk produktivitas terhadap pengambilan cicil emas. Dan harapannya dengan mulai berkembangnya, akan terus lebih berkembang dan alangkah baiknya bisa mencapai dari target bahkan lebih dari 100%.
3. Apa saja Kelebihan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kalau dikatakan kelebihan, yang pastinya BSI itu memiliki produk cicil emas dengan jangka waktu maksimal 5 tahun, minimal 1 tahun. Di mana dengan beberapa alternatif untuk uang muka, bisa jadi uang muka 0%, 5%, 10%, dan bahkan 20%, dan bahkan bisa lebih dari itu. Dan kelebihan juga pastinya selain dengan DP yang lebih murah, bisa 0%, lebih murah dibandingkan mungkin bank kompetitor. Kita bisa memberikan gratis untuk administrasi. Dan untuk biaya materai dan bahkan administrasi yang sebelumnya 7% bisa diskonkan bahkan 5% di free-kan. Dan untuk uang muka juga tidak melulu diberikan 20%, bahkan bisa 5%.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4. Kelemahan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kalau dikatakan kekurangan, kurang lebih menyebar ke seluruh instansi, kurang lebih ke seluruh masyarakat. Itu sih kalau dikatakan kekurangan. Karena jumlah pegawai terbatas, marketing hanya ada dua, jadi kalau mau sosialisasi atau *openbooth* mengajak divisi lain, kami seringkali fokus ke produk pembiayaan yang jadi prioritas target, jadi promosi cicil emas terkadang tidak mencapai target. Meyakinkan nasabah itu ngga cukup menjelaskan produk aja, harus pakai gesture tubuh atau ekspresi biar mereka percaya. meyakinkan nasabah bahwa produk cicil emas kita ini tidak riba, Apalagi kalau nasabahnya ragu-ragu, kita harus bisa kominikasikan dengan cara yang meyakinkan. Ada yang menganggap investasi cicil emas benefitnya dan jumlahnya tidak terlalu besar dibandingkan dengan KPR rumah.
5. Peluang dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kita memiliki beberapa kebun, beberapa perusahaan-perusahaan yang bonafit, sebagai contoh BUMN, kemudian yang *payroll* BSI, apakah BUMN, kemudian untuk pemerintahan, dokter spesialis, kemudian swasta yang sudah payroll di BSI. Karena kalau nasabah yang sudah *payroll* itu sudah oke, apakah punya uang muka atau tidak tidak khawatir karena *autodebet* dari *payroll*. Dikatakan peluang sih besar banget sih mba. Peluangnya itu lebih cepat, lebih cepat mudah cairnya dan tidak ribet.
6. Hambatan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kalau dikatakan hambatan dan tantangan, kembali kepada individu masing-masing ya. Kadang setiap orang memiliki cara pandang untuk berinvestasi. Ada yang menganggap mungkin cicil emas benefitnya tidak terlalu besar dibandingkan dengan rumah. Ada yang menganggap, oh rumah itu lebih susah dijualnya. Intinya sih kembali kepada cara pandang. Satu, itu tantangannya. Kedua, kembali kepada SDM nya BSI sendiri. Mereka harus lebih gencar lagi, lebih semangat lagi agar bikin cara lagi, lebih semangat, agar nantinya hambatan-hambatan itu bisa dianggap sebagai kelebihan yang nantinya akan memberikan benefit bahkan memberikan hal yang positif kepada perusahaan, khususnya BSI.

7. Strategi menjual yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya?

Kalau untuk strategi, kalau saya pribadi itu lebih memfokuskan kepada nasabah intensifikasi, artinya intensifikasi itu nasabah yang sudah ada di prioritas sendiri. Dengan cara kita hubungin, silaturahmi, serta menginformasikan terkait tentang fitur-fitur tentang cicil emas, terus kemudian kelebihanannya apa, promonya apa, dan harganya seperti apa, kemudian benefit-benefitnya seperti apa. Ketika sudah berjalan, berarti kita minta referral dari mereka agar bisa mendapatkan closingan lebih dari itu. Dan itu juga kita membuka *mini gathering* atau webinar kepada nasabah-nasabah *priority* kemudian nasabah-nasabah yang sudah ada di produk kita sendiri.

## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya**

Nama : Fitri Dwi Yanti  
 Jabatan : Consumer Sales Executive (CSE)  
 Tanggal : 12 Juni 2025

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan karyawan bank BSI Jakarta Pejaten Raya:

1. Kapan mulai diluncurkannya produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Untuk awal peluncuran produk cicil emas itu di 15 april 2021
2. Bagaimana perkembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dari awal diluncurkan hingga saat ini?  
 Dari awal kita launching untuk produk cicil emas sangat meningkat untuk minat program cicil emas ini, tetapi saat 2021 akhir ada menurun nya juga.
3. Kelebihan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Untuk kelebihannya yang pertama pasti menguntungkan, ini salah satu yang bisa buat investasi karena kalau kita ambil sekarang itu harganya kita dapat harga hari ini kemudian sampai dengan lunas harganya itu akan tetap, ketika dijual harganya meningkat jadi cocok untuk investasi. Kelebihan lainnya itu disini bisa dicicil kalau beli emas di tempat lain atau toko lain tidak bisa dicicil, tapi di BSI bisa dicicil.
4. Kelemahan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kelemahannya itu di kita ini ketika produk cicil emas di closing kan, maka nasabah mengangsur dulu baru di kasih fisiknya setelah dinyatakan selesai mengangsur atau lunas.
5. Peluang dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Peluangnya disini kita untuk nasabah *payroll*, *priority* dan pegawai BSI itu bisa tanpa DP, kemudian kalau nasabah yang sudah 2 produk BSI itu bisa dapat DP lebih ringan yaitu di 5%, kalau 1 produk BSI di 10% dan kalau masih baru, dating walk in itu DP nya di 20%. Jadi semakin banyak produk yang mereka miliki semakin besar keuntungan yang bisa didapatkan dari nasabah. Sekarang

nasabah mulai banyak cari produk buat investasi, apalagi yang risikonya rendah. Makanya waktu ditawarkan cicil emas, mereka langsung tertarik karena bisa mulai dari nominal kecil dan cicilannya jelas

6. Hambatan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Kalau paling utama itu ngeyakinin nasabah bahwa produk cicil emas kita ini tidak riba karena kita semua produk yang ada di BSI sudah diawasi oleh DPS (Dewan Pengawas Syariah), kita harus jago komunikasinya, ada beberapa nasabah memiliki argumentasi bahwa cicil emas ini riba, padahal kita sudah diawasi sama DPS dan tidak riba. Hambatannya juga mungkin ketika harganya lagi melambung, ketika harganya melambung tinggi itu kita agak kesulitan dapet nasabah yang mau program cicil emas.

7. Strategi menjual yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya?

Kalau untuk strateginya yang pertama kita biasanya open booth di kementrian atau di Perusahaan, kemudian mengadakan sosialisasi, open table, itu salah satu strategi kita untuk mendapatkan nasabah.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya

Nama : Ismail Mayntana  
 Jabatan : Funding Transaction Representative (FTR)  
 Tanggal : 16 Juni 2025

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan karyawan bank BSI Jakarta Pejaten Raya:

1. Kapan mulai diluncurkannya produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Sudah lama, dari legalasi bank syariah mandiri (BSM) sudah ada. Sekitar tahun 2012 karena itu produk lama BSM, tetapi produk tersebut dilanjutkan bank syariah Indonesia pada tahun 2021.
2. Bagaimana perkembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dari awal diluncurkan hingga saat ini?  
 Saat pertama prosesnya sangat panjang, termasuk segmentasi nya dan ketat. Kalau untuk sekarang lebih fleksibel, semua segmentasi masuk bahkan ibu rumah tangga ataupun pelajar pun bisa. Untuk kemajuannya, kalau dulu masih menggunakan metode manual. Nasabah datang ke kantor cabang kemudian melakukan pengajuan, memeberikan data pribadi sebagai bentuk pengajuannya. Berbeda dengan sekarang, pengajuan sudah melalui online. Jadi nasabah tidak perlu datang ke kantor cabang untuk pengajuannya.
3. Kelebihan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kelebihannya itu yang paling harga nya sesuai dengan akad pada saat itu. Jika kedepannya ada kenaikan harga, itu tidak berpengaruh terhadap jumlah cicilannya, karena cicilannya kan dari awal semuanya. jangka waktunya juga fleksibel bisa sampai 5 tahun, enak nya disitu kita sudah mendapatkan fix harga diawal dan fix angsurannya diawal cicilannya tidak ada perubahan. Cicil emas juga menggunakan sistem *autodebet* jadi tidak perlu transfer lagi.
4. Kelemahan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Untuk kelemahan nya cabang pejaten jarang sekali mempromosikan melalui sosial media. Pegawai di cabang pejaten juga sedikit dibandingkan cabang lain. Selain itu, walaupun produk ini selalu ada persetujuan oleh OJK, tetapi karena

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

terkait definisi riba atau tidak riba nya cicil emas ada beberapa ulama yang meribakan transaksi tersebut, tapi ada beberapa ulama yang menghalalkan transaksi tersebut, tinggal nanti pilih-pilih mana nasabah yang cenderung menghalalkan cicil emas tersebut.

5. Peluang dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Kalau peluang semua nasabah bisa, tidak menutup kemungkinan yang penting nasabah memiliki rekening BSI dan orang tersebut komitmen. Jika nasabah tersebut tidak komitmen, yang penting ada komunikasi dengan cabang kami bagaimana solusi untuk kedepannya, apakah dijual atau seperti apa, karena kuncinya komunikasi ada kejelasan sehingga keduanya saling aman, nasabah tidak terusak terhadap BI cheking nya, bank juga ada kejelasan terkait penghaspusan buku tersebut. Selain itu, trend berinvestasi dan knowledge tentang cicil emas semakin berkembang karena para nasabah sudah lebih banyak yang mengerti pentingnya kepemilikan emas, hal ini menjadi peluang menjual cicil emas dan BSI memberikan solusi-solusi yang mudah untuk nasabah memiliki emas.

6. Hambatan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Hambatannya yaitu pertama terkait riba atau tidak riba, yang kedua adalah problem tentang jumlah DP yang ditetapkan oleh BSI, mungkin dulu 20% kemudian sekarang sudah diubah bahkan ada yang bisa DP 0% untuk kalangan *payroll* atau *priority*, tapi ada yang 5% untuk yang memiliki Tabungan haji ditambah byond by BSI, ataupun produk - produk yang lain seperti deposito dan sebagainya. Sebagian generasi muda sekarang lebih tertarik dengan investasi yang returnnya cepat seperti saham dan kripto, Jadi butuh strategi khusus buat cicil emas lebih menarik. Hambatannya di BSI itu terkait dengan terkendala limit, pembiayaan di BSI cenderung sedikit karena maksimal dari nasabah hanya boleh melakukan pembelian cicil emas sebesar 150 juta, jika di konversi kan untuk harga sekarang jika tanpa DP kemungkinan hanya 75 gram berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya yang bahkan bisa sampai 150 gram ataupun 200 gram jika dikonversikan. Banyak cuma karena ada terkendala limit, kita berikan opsi penambahan DP dan itu menjadi problem masalah



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

nasabah tersebut, karena kemungkinan bisa jadi DP nya bahkan sampai 50%, kadang-kadang nasabah memilih mundur.

7. Strategi menjual yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya?

Strateginya tawarkan kepada teman-teman terdekat, keluarga atau saudara kita. Dengan target semuanya 1 orang minimal menawarkan 5 orang, jadi dengan targetnya per hari ada closing minimal 50 gram atau 25 gram, lalu kita bisa continue bergantian karena disini jumlah pegawainya 12, bisa jadi A tidak closing tetapi B closing dan lain-lainnya. Kalau open booth ada, cuman kita tidak terlalu intens. Karena *openbooth* itu lebih menjaring untuk pembukaan rekening, karena jarang orang yang buka rekening kita tawarkan cicil emas dan langsung mau, karena perlu edukasi bisa jadi ada yang di edukasi bahkan sampai 3 kali ada yang sekali edukasi langsung mau, itu butuh waktu yang lumayan Panjang.

Kalau sosialisasi itu 1 minggu sekali, balik lagi untuk edukasinya itu dari teman-teman cabang memberikan informasi yang 5 nasabah itu, jadi ada edukasinya meskipun terkadang pegawai memprioritaskan produk lain, tapi minimal dalam 1 minggu 5 nasabah itu menerima edukasi terkait cicil emas di BSI. Strategi lainnya mungkin pemberian hadiah untuk yang cicil emas 50 gram kita kasih hadiah payung, ataupun seperti apa tergantung segmentasi yang kita kejar, kalau semuanya ibu-ibu mereka lebih suka sembako seperti gula, minyak atau yang lainnya, kalau segmentasinya lebih ke kementrian, itu lebih suka bantal leher, kita tinggal menyesuaikan saja yang pastinya saat kita menawarkan ke nasabah tersebut kita *preparation* sebaik mungkin.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Lampiran 6. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya**

Nama : Nining Nursyabani  
 Jabatan : Customer Service (CS)  
 Tanggal : 12 Juni 2025

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan karyawan bank BSI Jakarta Pejaten Raya:

1. Kapan mulai diluncurkannya produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
12 April 2021
2. Bagaimana perkembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dari awal diluncurkan hingga saat ini?

Perkembangan produk Cicil Emas cukup positif sejak awal diluncurkan, terutama setelah bisa diakses lewat aplikasi BYOND BSI. Antusiasme nasabah meningkat, meskipun ada penurunan di beberapa waktu tertentu karena faktor harga emas atau kondisi ekonomi. Secara keseluruhan, minat nasabah tetap stabil karena produk ini dianggap aman dan sesuai syariah.

3. Kelebihan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Kelebihannya ada banyak salah satunya yaitu cicilan yang flat, pembayaran yang setiap bulan itu tidak mengikuti harga emas misal bulan depan harga emasnya naik, tetapi cicilannya itu tidak naik juga. Jadi sesuai dengan harga yang sudah diikat oleh nasabah dan bank diawal perjanjian. Dengan adanya fitur simulasi di aplikasi, saya jadi lebih mudah menjelaskan ke nasabah. Mereka bisa langsung lihat simulasinya, jadi proses edukasinya juga lebih cepat dan jelas.

4. Kelemahan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Cabang tidak memiliki kewenangan untuk menyesuaikan promo sesuai kebutuhan pasar, jadi promo yang diberikan ke nasabah terbatas.

5. Peluang dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Mayoritas umat muslim di sekitar cabang Pejaten Raya, jadi kami bisa mempromosikannya dengan mudah, terdapat sekolah islam juga dekat cabang jadi bisa sosialisasi disana.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

6. Hambatan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Untuk hambatannya untuk proses penjualan banyak ya, kalau dulu BSI itu jadi bank pertama yang mengeluarkan cicil emas, kalau sekarang udah banyak pesaing dari bank – bank lain yang mengeluarkan juga produk investasi emas yang sama dengan BSI. Jadi pesaingnya lebih banyak dan tantangan menjual jadi lebih sulit.

7. Strategi menjual yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya?

Untuk program cicil emas ini kami biasanya untuk menarik minat nasabah mengadakan beberapa program seperti meluncurkan promo – promo DP 10% bahkan bisa sampai 5% terkait biaya admin juga bisa kami free kan dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## Lampiran 7. Hasil Wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya

Nama : Salsa Danilla Mogonda  
 Jabatan : Teller  
 Tanggal : 12 Juni 2025

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan karyawan bank BSI Jakarta Pejaten Raya:

1. Kapan mulai diluncurkannya produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Untuk pertama kali diluncurkannya produk cicil emas atau Cilem di BSI tanggal 15 April 2021.
2. Bagaimana perkembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejaten Raya dari awal diluncurkan hingga saat ini?  
 Untuk perkembangan cicil emas di BSI tergantung harga, biasanya itu kalau misalkan harganya lagi naik cenderung permintaannya turun karena kan harga emas lagi mahal tapi kalau lagi murah harganya biasanya permintaannya tinggi.
3. Kelebihan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kalau kelebihan cicil emas di BSI itu, sebenarnya di BSI itu dia lebih, harganya lebih terjangkau untuk cicilannya. Karena memang ada beberapa referensi dari nasabah dia bilang kalau misalkan di BSI itu lebih murah ya. Tenor fleksibel ini jadi nilai plus, soalnya nasabah bisa pilih mau cicil berapa lama. Jadi cicilan per bulannya ngga memberatkan. Selain itu, sistem *autodebet* ini tidak hanya mempermudah nasabah dalam menjalankan kewajiban cicilan secara teratur, tetapi juga meningkatkan disiplin finansial nasabah serta mendorong loyalitas dalam jangka panjang.
4. Kelemahan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?  
 Kelemahannya di cabang ini jumlah karyawan nya sedikit, bagian marketing cuma 2 dan juga dari harga karena kita kan gak bisa memprediksi harganya jadi kalau misalkan harganya turun ya jadi closingannya sedikit gitu dan kelemahannya kalau di cabang tuh cuma minimal 10 gram atau 5 gram, walaupun lewat BSI Mobile atau Byond by BSI itu bisa dari 1 gram. Kalau

cicil emas itu kelemahannya itu dia diterima fisiknya pas udah lunas, rata-rata masyarakat ingin langsung pegang fisiknya.

5. Peluang dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Biasanya kalau peluang untuk cicil emas di cabang itu pas ada orang daftar haji, kan itu nunggunya lama, sambil nunggu haji saya menawarkan cicil emas. jadi nanti kalau harga emas kan akan naik terus jarang, pas nasabah udah berangkat haji emasnya udah lunas jadi dia bisa jual emas itu buat nanti pelunasan berangkat haji.

6. Hambatan dari produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia?

Hambatannya itu ya paling masyarakat lebih minat beli cash, jadi saya lebih sulit menawarkannya kepada nasabah karena sebagian nasabah ada yang menganggap investasi emas dengan cara dicicil itu riba.

7. Strategi menjual yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Pejabaten Raya untuk meningkatkan jumlah nasabahnya?

Strateginya salah satunya itu tadi, kalau misalkan ada orang mau berangkat haji, kita promosiin kalau misalkan nanti pelunasan bisa pakai emas yang udah dicicil, bisa juga strateginya itu tanpa DP atau DPnya kecil. Selain itu, strategi menjual nya paling kita tuh ada minta kerjasama sama perusahaan nanti kita presentasi tentang cicil emas ke sekolah-sekolah, komunitas pengajian, dan perusahaan.

## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Lampiran 8. Dokumentasi Wawancara

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Dokumentasi setelah wawancara bersama pegawai BSI KCP Jakarta Pejaten Raya

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**Lampiran 9. Kuisisioner Penelitian**

**KUISISIONER PENELITIAN STRATEGI MENJUAL PRODUK CICIL EMAS  
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK PADA BANK  
SYARIAH INDONESIA KCP JAKARTA PEJATEN RAYA**

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Perkenalkan saya Kayla Suci Anathaya mahasiswa Keuangan dan Perbankan Syariah Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

Saat ini saya sedang melakukan penelitian skripsi mengenai "Strategi Menjual Produk Cicil Emas Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Pejaten Raya". Pada penelitian ini saya menggunakan analisis SWOT yang bertujuan untuk mendapatkan strategi yang baik digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Cicil Emas.

Pengukuran Jawaban:

4 = Sangat Penting

3 = Penting

2 = Cukup Penting

1 = Kurang Penting

Melalui kuesioner ini saya berharap Bapak/Ibu/Saudara/i dapat memberikan jawaban dengan sejujur-jujurnya. informasi yang saya terima bersifat Rahasia dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian.

Terima kasih atas kesediaan waktunya, saya ucapkan terima kasih.

Wassallamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

**Identitas Informan:**

Nama :

Jenis Kelamin :

Jabatan :



## Lampiran 10. Hasil Perhitungan Bobot

Faktor Internal	NO1	NO2	NO3	NO4	NO5	NO6	NO7	Total Nilai	Bobot
<b>Kekuatan (Strengths)</b>									
1. Biaya Cicilan Emas Tetap	4	4	3	4	4	4	4	27	0,10
2. Margin Kompetitif	3	4	4	4	4	4	4	27	0,10
3. Tenor Cicilan Fleksibel	4	4	4	4	4	4	4	28	0,11
4. Kemudahan Fitur	4	4	4	4	4	4	4	28	0,11
5. Sistem <i>Autodebet</i>	3	4	4	4	4	4	4	27	0,10
<b>Kelemahan (Weaknesses)</b>									
1. Keterbatasan SDM	3	3	4	3	4	3	3	23	0,09
2. Kualitas Internal (Pegawai)	3	2	4	3	3	3	3	21	0,08
3. Kecenderungan Memprioritaskan Produk Lain	4	4	4	4	3	3	4	26	0,10
4. Keterbatasan Fleksibilitas Promo Uang Muka	4	4	4	4	4	4	4	28	0,11
5. Kurangnya Konten Promosi Digital yang Menarik	2	4	4	4	4	4	4	26	0,10
<b>TOTAL NILAI</b>								261	
Faktor Eksternal	NO1	NO2	NO3	NO4	NO5	NO6	NO7	Total Nilai	Bobot
<b>Peluang (Opportunities)</b>									
1. Mayoritas umat muslim di Indonesia	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
2. Harga Emas Meningkat	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
3. Trend berinvestasi Emas Meningkat	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
4. Kerjasama dengan institusi atau komunitas sosi	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
5. Indonesia Potensi Produksi Emas Jangka Panjang	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
<b>Ancaman (Threats)</b>									
1. Pandangan Sebagian Muslim terhadap Investasi Emas	4	3	4	3	4	3	4	25	0,09
2. Persaingan Harga antar Platform Non-Bank	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
3. Preferensi terhadap Investasi lain	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
4. Regulasi Pemerintah terhadap Emas	4	4	4	4	4	4	4	28	0,10
5. Ketidakstabilan Politik dan Investasi	3	4	4	4	3	4	4	26	0,09
<b>TOTAL NILAI</b>								275	

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## Lampiran 11. Hasil Perhitungan Rating

Faktor Internal	NO1	NO2	NO3	NO4	NO5	NO6	NO7	Total Nilai	Rating
<b>Kekuatan (Strengths)</b>									
1. Biaya Cicilan Emas Tetap	4	4	3	4	4	4	4	27	3,86
2. Margin Kompetitif	3	4	4	4	4	4	4	27	3,86
3. Tenor Cicilan Fleksibel	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
4. Kemudahan Fitur	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
5. Sistem <i>Autodebet</i>	3	4	4	4	4	4	4	27	3,86
<b>Kelemahan (Weaknesses)</b>									
1. Keterbatasan SDM	3	3	4	3	4	3	3	23	3,29
2. Kualitas Internal (Pegawai)	3	2	4	3	3	3	3	21	3,00
3. Kecenderungan Memprioritaskan Produk Lain	4	4	4	4	3	3	4	26	3,71
4. Keterbatasan Fleksibilitas Promo Uang Muka	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
5. Kurangnya Konten Promosi Digital yang Menarik	2	4	4	4	4	4	4	26	3,71
TOTAL NILAI								261	
Faktor Eksternal	NO1	NO2	NO3	NO4	NO5	NO6		Total Nilai	Rating
<b>Peluang (Opportunities)</b>									
1. Mayoritas umat muslim di Indonesia	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
2. Harga Emas Meningkat	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
3. Trend berinvestasi Emas Meningkat	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
4. Kerjasama dengan institusi atau komunitas sosial	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
5. Indonesia Potensi Produksi Emas Jangka Panjang	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
<b>Ancaman (Threats)</b>									
1. Pandangan Sebagian Muslim terhadap Investasi Emas	4	3	4	3	4	3	4	25	3,57
2. Persaingan Harga antar Platform Non-Bank	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
3. Preferensi terhadap Investasi lain	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
4. Regulasi Pemerintah terhadap Emas	4	4	4	4	4	4	4	28	4,00
5. Ketidakstabilan Politik dan Investasi	3	4	4	4	3	4	4	26	3,71
TOTAL NILAI								275	

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA