

TINJAUAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA PERSERO TBK (BSI) DALAM MENDUKUNG INVESTASI NASABAH

Disusun Oleh:

Reza Kurniawan

ABSTRAK

Kajian ini bertujuan untuk menganalisis produk Cicil Emas PT Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam mendukung investasi nasabah. Kajian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik purposive sampling, berdasarkan kriteria atau tujuan tertentu yang telah ditentukan sebelumnya. Pengumpulan data dilakukan secara berani melalui penyebaran kuesioner online menggunakan Google Forms. Data diperoleh dari responden yang merupakan nasabah Bank Syariah Indonesia, khususnya pengguna aktif produk Cicil Emas dalam kurun waktu minimal 1 tahun terakhir. Seluruh data yang dikumpulkan dianalisis dengan pendekatan analisis deskriptif. Oleh karena itu, bank perlu mengoptimalkan inovasi produk, kualitas layanan, digitalisasi, serta edukasi keuangan syariah guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan pertumbuhan investasi nasabah. Kajian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi nasabah aktif pembiayaan emas syariah, serta memberikan masukan bagi BSI untuk mengembangkan produk Cicil Emas dan memperluas basis nasabah investor.

Kata Kunci: Bank Syariah Indonesia (BSI), Investasi Nasabah, Pembiayaan Emas Syariah, Produk Cicil Emas.

REVIEW OF GOLD INSTALLMENT PRODUCTS AT PT BANK SYARIAH INDONESIA PERSERO TBK (BSI) IN SUPPORTING CUSTOMER INVESTMENTS

Prepared By:

Reza Kurniawan

ABSTRACT

This study looks at PT Bank Syariah Indonesia's (BSI) Cicil Emas product and how it helps customers invest. We took a quantitative approach and used purposive sampling, picking people based on set criteria. Data was collected by sending out online questionnaires through Google Forms. Respondents were BSI customers, especially those who've been actively using Cicil Emas for at least the past year. All the data was analyzed descriptively. So, the bank should focus on improving product innovation, service quality, digital tools, and Islamic finance education to stay competitive and help customer investments keep growing. This study is expected to provide practical contributions for active customers of Sharia gold financing, as well as offer input to BSI to develop the Gold Installment product and expand the investor customer base.

Keywords: Bank Syariah Indonesia (BSI), Customer Investment, Gold Installment Product , Sharia Gold Financing.