

Peran Program Cicilan Emas sebagai Strategi Perencanaan Keuangan Jamaah Haji di Bank Syariah Indonesia

Fadillah Khairunnisah^{1,*}, Ahmad Jimmy Al Shidiq², Achmad Yazid Luthfi³, Inayati
Nuraini Dwiputri⁴

^{1,2,3,4} Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Negeri Malang, Malang, 65145

*fadillahkhairunnisah@gmail.com

Diterima: 19-06-2025

Direvisi: 02-01-2026

Disetujui: 11-01-2026

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji peran Program Cicilan Emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Lumajang sebagai strategi perencanaan keuangan bagi calon jamaah haji. Meningkatnya biaya penyelenggaraan ibadah haji menuntut persiapan keuangan yang terstruktur, khususnya bagi masyarakat usia produktif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis mekanisme implementasi skema cicilan emas berbasis akad murabahah serta mengevaluasi kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip keuangan Islam. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang melibatkan pegawai BSI serta peserta Program Cicilan Emas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Program Cicilan Emas berperan dalam mendukung perencanaan keuangan haji melalui mekanisme pembiayaan yang transparan, bebas riba, dan berorientasi pada perlindungan nilai aset, serta selaras dengan kerangka maqashid syariah, khususnya hifdz al-din dan hifdz al-mal. Kebaruan penelitian ini terletak pada kajian empiris mengenai peran Program Cicilan Emas sebagai strategi perencanaan keuangan haji yang dianalisis dari perspektif implementasi lembaga dan pengalaman peserta, yang masih relatif terbatas dalam kajian keuangan syariah.

Kata kunci: Perencanaan keuangan, Cicilan emas, Keuangan syariah

ABSTRACT

This study examines the role of the Gold Installment Program at Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Lumajang as a financial planning strategy for prospective pilgrims. The increasing cost of organizing the Hajj pilgrimage requires structured financial preparation, especially for people of productive age. This study aims to analyze the implementation mechanism of the gold installment scheme based on the murabahah contract and evaluate its compliance with Islamic financial principles. The research uses a qualitative approach with a case study method, with data collection through interviews, observation, and documentation involving BSI employees and participants of the Gold Installment Program. The results show that the Gold Installment Program plays a role in supporting Hajj financial planning through a financing mechanism that is transparent, usury-free, and oriented towards asset value protection, and is in line with the maqashid sharia framework, specifically hifdz al-din and hifdz al-mal. The novelty of this research lies in the empirical study of the role of the Gold Installment Program as a Hajj financial planning strategy analyzed from the perspective of institutional implementation and participant experience, which is still relatively limited in Islamic finance studies.

Keywords: Financial planning; Gold installments; Islamic finance

PENDAHULUAN

Menunaikan ibadah haji merupakan impian setiap umat Islam di seluruh dunia. Bagi generasi usia produktif, pelaksanaan ibadah haji pada usia muda memiliki nilai spiritual yang tinggi serta menjadi pengalaman religius yang bermakna. Namun demikian, realisasi ibadah haji tidak hanya menuntut kesiapan fisik dan mental, tetapi juga memerlukan persiapan yang matang dalam aspek perencanaan keuangan. Persiapan finansial menjadi aspek yang sangat penting mengingat besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk perjalanan ibadah haji, yang meliputi biaya transportasi, akomodasi, serta berbagai kebutuhan pendukung lainnya (Siregar & Syam, 2023). Tingginya biaya penyelenggaraan ibadah haji menjadi tantangan tersendiri bagi calon jamaah, terlebih di masa pandemic COVID-19 yang memengaruhi kebijakan kuota dan pembiayaan (Mubarok, 2022). Oleh karena itu, diperlukan strategi perencanaan keuangan yang terstruktur dan berkelanjutan agar calon jamaah haji dapat mempersiapkan keberangkatan secara optimal.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam mempersiapkan aspek finansial adalah melalui kebiasaan menabung secara rutin sejak dini. Generasi muda dapat memanfaatkan berbagai instrumen keuangan yang disediakan oleh lembaga perbankan untuk mendukung perencanaan keberangkatan ibadah haji. Selain tabungan konvensional, bank syariah juga menawarkan produk tabungan khusus yang dirancang sesuai dengan prinsip syariah. Salah satu produk tersebut adalah tabungan emas atau cicilan emas, yang dinilai relevan sebagai instrumen perencanaan keuangan bagi calon jamaah haji selama masa tunggu keberangkatan. Pemanfaatan emas sebagai aset keuangan dipandang memiliki keunggulan sebagai penyimpan nilai (*store of value*), sehingga berpotensi membantu menjaga nilai aset dalam jangka panjang.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia memperoleh pengakuan hukum melalui Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang kemudian direvisi menjadi Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998. Regulasi ini menegaskan pengakuan terhadap keberadaan dan fungsi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah (Kholbi dkk., 2024). Bank syariah menjalankan kegiatan operasional dengan berlandaskan prinsip larangan riba, gharar, dan maysir, serta menerapkan sistem bagi hasil yang menekankan nilai keadilan dan transparansi. Prinsip keuangan Syariah menekankan keadilan, transparansi, dan larangan riba yang sejalan dengan tujuan perencanaan keuangan yang berkelanjutan (Mahfudz et al., 2024). Prinsip-prinsip tersebut menjadi pembeda utama antara sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional, sekaligus mendorong meningkatnya minat masyarakat terhadap produk keuangan yang sejalan dengan nilai-nilai Islam.

Dalam konteks perencanaan keuangan haji, praktik menabung secara konvensional memiliki keterbatasan karena nilai simpanan dalam bentuk mata uang rentan terhadap inflasi, sehingga daya beli tabungan dapat mengalami penurunan seiring waktu. Kondisi ini mendorong perlunya alternatif instrumen keuangan yang mampu menjaga nilai aset dalam jangka panjang. Emas secara historis dipandang sebagai aset yang relatif stabil dan memiliki kemampuan mempertahankan nilai, sehingga mulai dimanfaatkan sebagai bagian dari strategi perencanaan keuangan, termasuk untuk tujuan ibadah haji. Oleh karena itu, produk keuangan berbasis emas menjadi salah satu pilihan yang relevan dalam mendukung perencanaan keuangan jamaah haji.

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji pemanfaatan emas sebagai instrumen perencanaan keuangan dalam konteks keuangan syariah. Secara lebih luas, tinjauan literatur sistematis oleh (Wiranti, 2025) mengonfirmasi bahwa keputusan investasi emas di Indonesia di pengaruhi oleh kompleksitas faktor seperti harga, promosi, literasi, dan demika sosial ekonomi. Fokus penelitian pada produk cicilan emas secara spesifik dapat dilacak dari beberapa kajian sebelumnya. Penelitian yang dilakukan oleh (Setiawan dkk., 2025) mengevaluasi efektivitas tabungan emas digital Bank Syariah Indonesia secara nasional dengan pendekatan kuantitatif dan menunjukkan bahwa emas berfungsi sebagai instrumen lindung nilai terhadap kenaikan biaya haji. Namun, penelitian tersebut lebih menitikberatkan pada analisis makro berbasis data sekunder, sehingga belum mengkaji secara mendalam implementasi program di tingkat cabang serta pengalaman nasabah dalam memanfaatkan produk tersebut. Penelitian lain oleh Yuliana & Robiyanto (2021) menyoroti peran emas sebagai aset lindung nilai dalam portofolio keuangan Islam, terutama dalam menghadapi ketidakpastian pasar keuangan global, namun tidak secara spesifik membahas penggunaannya dalam konteks perencanaan keuangan ibadah haji. Namun, penelitian tersebut lebih menitikberatkan pada analisis makro.

Berdasarkan telah terhadap penelitian-penelitian terdahulu tersebut, dapat diidentifikasi adanya keterbatasan kajian pada aspek implementasi di tingkat mikro. Sebagian besar penelitian masih berfokus pada pendekatan makro dan kuantitatif, sehingga belum menggambarkan secara komprehensif bagaimana produk keuangan syariah berbasis emas diimplementasikan pada tingkat cabang. Selain itu, kajian mengenai mekanisme akad syariah, khususnya akad murabahah pada produk cicilan emas, serta pemahaman dan pengalaman nasabah dalam memanfaatkannya untuk tujuan ibadah haji masih relatif terbatas. Kondisi ini menunjukkan adanya celah penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut melalui pendekatan kualitatif. Berdasarkan celah penelitian tersebut, studi ini mengkaji implementasi Program Cicilan Emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Lumajang melalui pendekatan studi kasus kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis mekanisme pelaksanaan Program Cicilan Emas berbasis akad murabahah serta mengeksplorasi perannya dalam membantu calon jamaah haji menyusun perencanaan keuangan yang terstruktur, sesuai dengan prinsip syariah, dan berkelanjutan. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai praktik implementasi produk cicilan emas pada tingkat cabang perbankan syariah.

BSI KCP Lumajang merupakan salah satu unit operasional PT Bank Syariah Indonesia Tbk yang resmi beroperasi sejak hasil merger bank syariah BUMN pada tahun 2021. Kantor cabang ini menyediakan berbagai produk dan layanan perbankan syariah, termasuk Program Cicilan Emas berbasis akad murabahah yang memungkinkan nasabah membeli emas melalui skema pembayaran bertahap dengan harga dan margin yang disepakati di awal akad (Putri & Ardyansyah, 2023). Keberadaan Program Cicilan Emas di BSI KCP Lumajang menjadikan lokasi ini relevan sebagai objek penelitian untuk mengkaji peran produk keuangan berbasis emas dalam perencanaan keuangan jamaah haji.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan dan mekanisme Program Cicilan Emas yang diselenggarakan oleh BSI sebagai instrumen pembiayaan berbasis syariah dengan akad murabahah. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran Program Cicilan Emas dalam mendukung perencanaan keuangan calon jamaah haji secara lebih terstruktur, berkelanjutan, dan selaras dengan prinsip *Islamic wealth management*, khususnya dalam konteks persiapan dana ibadah haji. Penelitian ini juga berfokus pada identifikasi berbagai kendala dan tantangan yang dihadapi nasabah dalam memanfaatkan Program Cicilan Emas, baik dari aspek pemahaman produk, kemampuan finansial, maupun kesesuaian praktik pembiayaan dengan tujuan syariah pada tingkat mikro. Produk cicilan emas menawarkan kemudahan kepemilikan emas secara bertahap, namun strategi pemasaran yang efektif sangat diperlukan dalam memperkenalkan produk ini kepada masyarakat, mengingat masih rendahnya pemahaman masyarakat terdapa keurnungan produk tersebut (Yogi & Basir, 2023). Rendahnya adopsi produk cicilan emas dikalangan calon haji juga ditemukan dalam penelitian (Setiawan dkk., 2025) yang menyoroti faktor kurangnya integrasi sistem antara tabungan haji dan tabungan emas serta keterbatasan edukasi yang tersegmentasi. Temuan ini mengindikasikan bahwa aspek teknis dan edukasi menjadi kunci dalam meningkatkan minat nasabah. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi lebih dalam implementasi dan kendala program cicilan emas di tingkat cabang melalui pendekatan kualitatif.

Berangkat dari tujuan tersebut, penelitian ini tidak hanya memposisikan Program Cicilan Emas sebagai produk pembiayaan semata, tetapi sebagai bagian dari strategi perencanaan keuangan haji yang berorientasi pada pencapaian kemaslahatan (*maqashid syariah*), khususnya dalam aspek perlindungan harta (*hifz al-mal*) dan keberlanjutan ibadah. Oleh karena itu, penelitian ini dirancang untuk menjawab beberapa pertanyaan penelitian, yaitu: (1) bagaimana implementasi Program Cicilan Emas berbasis akad murabahah di BSI KCP Lumajang dalam praktik operasionalnya; (2) bagaimana peran Program Cicilan Emas sebagai instrumen perencanaan keuangan haji dalam kerangka *Islamic wealth management* dan *maqashid syariah* pada tingkat mikro; serta (3) apa saja kendala dan tantangan yang dihadapi nasabah dalam memanfaatkan Program Cicilan Emas sebagai bagian dari strategi perencanaan keuangan untuk pelaksanaan ibadah haji.

Sebagai kontribusi ilmiah, penelitian ini menawarkan kebaruan tidak hanya pada aspek konteks lokal melalui studi kasus di BSI KCP Lumajang, tetapi juga pada upaya pengayaan kajian *Islamic financial planning* dengan mengintegrasikan praktik pembiayaan murabahah emas ke dalam siklus perencanaan keuangan haji berbasis *maqashid syariah*. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih kritis mengenai peran produk perbankan syariah dalam mendukung perencanaan ibadah jangka panjang, serta menjadi referensi bagi pengembangan model perencanaan keuangan haji yang lebih komprehensif dan berorientasi pada tujuan syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus tunggal intrinsik. Pendekatan kualitatif dipilih untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai implementasi Program Cicilan Emas di BSI KCP Lumajang, khususnya dalam menelaah pengalaman, persepsi, serta pemaknaan yang dikonstruksi oleh para aktor yang terlibat dalam pelaksanaan dan pemanfaatan program tersebut. Studi kasus dipandang relevan karena memungkinkan peneliti mengeksplorasi fenomena secara komprehensif dalam konteks nyata, di mana batas antara fenomena dan konteks institusionalnya tidak dapat dipisahkan secara tegas.

Fokus penelitian ini diarahkan pada bagaimana Program Cicilan Emas dijalankan, dipahami, dan dimaknai sebagai bagian dari strategi perencanaan keuangan calon jamaah haji. Oleh karena itu, penelitian ini tidak bertujuan untuk mengukur hubungan kausal atau menguji hipotesis secara statistik, melainkan untuk menjelaskan peran program melalui narasi empiris yang bersumber dari pengalaman subjek penelitian. Data numerik yang muncul dalam proses penelitian, seperti simulasi cicilan atau ilustrasi nilai pembiayaan, diposisikan secara terbatas sebagai informasi pendukung kontekstual, bukan sebagai dasar analisis kuantitatif maupun klaim pengukuran kinerja finansial.

Pengumpulan data dilakukan melalui teknik triangulasi metode yang meliputi wawancara mendalam, observasi, dan studi dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan kepada pihak-pihak yang terlibat langsung dalam Program Cicilan Emas, baik dari internal BSI KCP Lumajang maupun nasabah pengguna program, guna menggali pemahaman, motivasi, serta pengalaman mereka dalam perencanaan keuangan haji. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran empiris mengenai praktik operasional program, sementara studi dokumentasi digunakan untuk menelaah dokumen pendukung seperti brosur produk, prosedur pembiayaan, dan laporan internal yang relevan. Triangulasi ini bertujuan untuk meningkatkan kredibilitas data dengan cara membandingkan dan saling melengkapi informasi dari berbagai sumber.

Data yang telah dikumpulkan dianalisis menggunakan model analisis tematik interaktif yang bersifat iteratif. Proses analisis meliputi tiga aktivitas utama yang saling berkaitan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis tematik dilaksanakan melalui enam tahap, yaitu: (1) familiarisasi data dengan membaca secara berulang transkrip wawancara, catatan observasi, dan dokumen pendukung; (2) pengkodean awal dengan memberi label pada segmen data yang dianggap bermakna; (3) pengelompokan kode untuk mengidentifikasi tema-tema potensial; (4) peninjauan kembali tema untuk memastikan konsistensi dan relevansinya dengan keseluruhan data; (5) pendefinisian dan penamaan tema guna menangkap esensi temuan secara tepat; serta (6) penyajian hasil analisis dalam bentuk narasi yang koheren dan sistematis.

Untuk mendukung ketertelusuran dan ketelitian analisis, proses pengelolaan data dan pengembangan tema dibantu dengan perangkat lunak NVivo 12. Selain itu, proses analisis dilakukan secara kolaboratif antarpeneliti melalui diskusi dan peninjauan ulang hasil pengkodean guna meminimalkan bias subjektif serta meningkatkan keandalan interpretasi temuan. Dengan pendekatan ini, hasil penelitian diharapkan mampu merepresentasikan realitas empiris secara mendalam sekaligus menjaga konsistensi metodologis sesuai dengan karakter penelitian kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pelaksanaan dan Mekanisme Program Cicilan Emas di Bank Syariah Indonesia (BSI)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Program Cicilan Emas di BSI KCP Lumajang dimanfaatkan oleh nasabah sebagai salah satu alternatif dalam mempersiapkan dana ibadah haji secara bertahap. Berdasarkan data deskriptif terhadap 50 responden yang merupakan nasabah Program Cicilan Emas dengan tujuan persiapan haji, diperoleh gambaran umum karakteristik nasabah sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa mayoritas nasabah Program Cicilan Emas berada pada kelompok usia produktif, khususnya rentang usia 36–45 tahun, dengan tingkat pendapatan menengah antara Rp5–10 juta per bulan. Sebagian besar nasabah memilih tenor cicilan 3–4 tahun dengan berat emas 10–50 gram. Temuan ini memberikan gambaran bahwa Program Cicilan Emas cenderung dimanfaatkan oleh kelompok masyarakat yang telah memiliki penghasilan relatif stabil dan berada pada fase perencanaan keuangan jangka menengah, termasuk persiapan ibadah haji.

Tabel 1. Karakteristik Demografis Responden Program Cicilan Emas BSI KCP Lumajang

Kategori	Jumlah	Persentase
Usia 25-35 tahun	12	24%
Usia 36-45 tahun	23	46%
Usia 46-55 tahun	15	30%
Pendapatan < Rp 5 juta/bulan	18	36%
Pendapatan Rp 5-10 juta/bulan	27	54%
Pendapatan > Rp 10 juta/bulan	5	10%
Tenor cicilan 1-2 tahun	11	22%
Tenor cicilan 3-4 tahun	29	58%
Tenor cicilan 5 tahun	10	20%
Berat emas 10-50 gram	26	52%
Berat emas 51-100 gram	19	38%
Berat emas >100 gram	5	10%

Sumber: Data Primer Penelitian (2024)

Dalam praktiknya, Program Cicilan Emas dipersepsikan sebagai instrumen yang membantu nasabah membangun perencanaan keuangan secara lebih terstruktur. Hal ini tercermin dari beberapa alasan utama yang dikemukakan oleh nasabah dan pihak manajemen. Pertama, emas dipandang memiliki kecenderungan nilai yang meningkat dalam jangka panjang. Informasi mengenai tren kenaikan harga emas dan biaya haji yang disampaikan kepada nasabah berfungsi sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, namun dalam konteks penelitian ini dipahami sebagai informasi ilustratif, bukan sebagai dasar perhitungan kuantitatif atau proyeksi finansial yang bersifat pasti.

Kedua, emas dinilai memiliki kemudahan konversi menjadi dana tunai ketika diperlukan untuk pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). Ketiga, skema cicilan dengan angsuran bulanan mendorong terbentuknya disiplin finansial, karena nasabah memiliki komitmen rutin dalam menyisihkan dana. Keempat, emas dipersepsikan sebagai aset yang relatif mampu menjaga nilai kekayaan dari tekanan inflasi, sehingga dianggap lebih aman dibandingkan menyimpan dana dalam bentuk tunai dalam jangka panjang.

Pengalaman nasabah turut memperkuat temuan tersebut. Salah satu nasabah, Ibu Siti Aminah (45 tahun), menyampaikan bahwa pemilihan Program Cicilan Emas didorong oleh keinginan untuk mempersiapkan dana haji secara aman dan sesuai prinsip syariah. Ia menilai bahwa kepemilikan emas melalui skema cicilan memberikan rasa tenang karena nilai aset yang dimiliki tidak bersifat statis. Setelah cicilan lunas, emas tersebut direncanakan untuk digunakan sebagian sebagai biaya pendaftaran haji, sementara sisanya disimpan sebagai cadangan keuangan. Dari perspektif manajemen, sebagaimana disampaikan oleh Nicky Bayu Casandra, ST, Program Cicilan Emas dirancang untuk memberikan kemudahan akses pembiayaan emas dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian dan kepatuhan syariah. Implementasi teknis produk ini telah diuraikan dalam studi terdahulu mengenai sistem dan prosedur cicilan emas di BSI yang juga menegaskan penggunaan akad murabahah sebagai landasan transaksi yang sesuai (Muin, 2022). Beberapa keunggulan yang ditawarkan meliputi karakter emas sebagai aset yang likuid, fungsinya sebagai instrumen lindung nilai, prosedur pembiayaan yang relatif sederhana, penggunaan akad murabahah yang bebas riba, perlindungan asuransi selama masa pembiayaan, serta biaya administrasi yang terjangkau. Meskipun demikian, temuan penelitian juga menunjukkan bahwa pemanfaatan program ini sangat dipengaruhi oleh tingkat pemahaman nasabah terhadap karakteristik produk, sehingga efektivitasnya sebagai instrumen perencanaan keuangan haji tidak hanya ditentukan oleh desain produk, tetapi juga oleh proses edukasi dan pendampingan yang dilakukan oleh pihak bank.

Mengkaji Peran Program dalam Membantu Calon Jamaah Haji Mempersiapkan Dana secara Terstruktur dan Sesuai Prinsip Syariah

Kepatuhan Syariah dalam Struktur Program Implementasi Akad Murabahah

Program Cicilan Emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) dilaksanakan dengan menggunakan akad murabahah, yaitu akad jual beli dengan penetapan margin keuntungan yang disepakati sejak awal antara bank dan nasabah (Putri & Ardyansyah, 2023). Pemilihan akad murabahah didasarkan pada karakteristiknya yang memberikan kepastian bagi kedua belah pihak, khususnya dalam konteks perencanaan keuangan jangka menengah hingga panjang seperti persiapan ibadah haji. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi akad murabahah dalam Program Cicilan Emas BSI telah memenuhi unsur kepatuhan syariah secara prosedural. Temuan ini sejalan dengan studi (Anam et al., 2025) pada program serupa di BSI, yang mencatat bahwa kejelasan harga dan kepastian cicilan dalam akad murabahah menjadi kunci utama dalam membangun kepercayaan nasabah. Dalam penelitian ini, transparansi harga diwujudkan melalui penyampaian informasi mengenai harga pokok emas dan margin keuntungan bank kepada nasabah sebelum akad ditandatangani. Selain itu, kepemilikan emas dilakukan terlebih dahulu oleh pihak bank sebelum dijual kepada nasabah, sehingga transaksi tidak bersifat spekulatif. Jumlah cicilan dan jangka waktu pembayaran juga ditetapkan secara pasti sejak awal, yang memberikan kepastian bagi nasabah dalam menyusun perencanaan keuangan haji.

Namun, terdapat variasi implementasi produk berbasis emas di level cabang. Studi (Anam et al., 2025) mengungkapkan inovasi pada program “*Gold to Baitullah*” di BSI KCP Pasuruan, yang menggabungkan akad murabahah dengan akad *wasi'ah yad dhamanah* untuk penitipan emas. Kombinasi ini memberikan jaminan keamanan asset tambahan sebelum dialihkan dalam akad jual beli. Sementara itu, program di KCP Lumajang, seperti yang dikaji dalam penelitian ini, lebih menitikberatkan pada mekanisme akad *murabahah*. Meskipun demikian, temuan lapangan menunjukkan bahwa pemahaman nasabah terhadap substansi akad murabahah masih beragam. Sebagian nasabah memaknai akad murabahah secara sederhana sebagai cicilan tetap tanpa bunga, tanpa memahami sepenuhnya perbedaan konseptualnya dengan kredit konvensional. Kondisi ini menunjukkan bahwa kepatuhan syariah dalam praktik tidak hanya bergantung pada struktur akad, tetapi juga pada tingkat literasi dan pemahaman nasabah terhadap prinsip syariah yang mendasarinya.

Eliminasi Unsur Riba

Struktur Program Cicilan Emas BSI dirancang untuk mengeliminasi unsur riba melalui penetapan margin keuntungan yang bersifat tetap dan disepakati di awal akad (Abdullah & Ibrahim, 2019). Dalam skema ini, keuntungan bank tidak berasal dari bunga yang berubah mengikuti waktu atau kondisi pasar, melainkan dari margin jual beli emas yang telah ditentukan sejak awal. Dengan demikian, nasabah memperoleh kepastian jumlah kewajiban pembayaran selama masa cicilan.

Selain itu, transaksi dalam Program Cicilan Emas didukung oleh aset riil berupa emas, sehingga menghindari praktik pertukaran uang dengan uang yang dilarang dalam syariah. Keberadaan aset riil ini juga menunjukkan bahwa risiko tidak sepenuhnya dialihkan kepada nasabah, karena bank menanggung risiko kepemilikan emas sebelum akad jual beli dilakukan. Namun, penelitian ini juga menemukan adanya potensi ketegangan antara orientasi bisnis bank dan prinsip keadilan syariah, khususnya dalam penentuan margin yang harus tetap kompetitif namun tidak memberatkan nasabah. Ketegangan ini mencerminkan bahwa kontribusi program terhadap eliminasi riba perlu dilihat tidak hanya dari sisi akad, tetapi juga dari persepsi keadilan yang dirasakan oleh nasabah.

Integrasi Maqashid Syariah dalam Perencanaan Dana Haji Hifdz al-Din (Perlindungan Agama)

Dalam perspektif maqashid syariah, Program Cicilan Emas berkontribusi pada pemenuhan *hifdz al-din*, yaitu perlindungan terhadap pelaksanaan kewajiban agama. Mengacu pada kerangka *maqashid syariah* yang dikemukakan oleh (Rahman & Kassim, 2020), aktivitas ekonomi dinilai bernilai ibadah apabila dilakukan sesuai prinsip syariah dan mendukung pelaksanaan kewajiban keagamaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi religius menjadi salah satu faktor utama nasabah dalam memilih Program Cicilan Emas sebagai sarana persiapan haji.

Namun demikian, integrasi *hifdz al-din* dalam praktik tidak selalu berlangsung tanpa tantangan. Sebagian nasabah masih mempertimbangkan aspek kemampuan finansial dan besaran cicilan sebagai faktor utama dalam pengambilan keputusan. Hal ini menunjukkan bahwa perlindungan agama dalam konteks perencanaan haji sering kali berinteraksi dengan pertimbangan ekonomi, sehingga implementasi maqashid syariah bersifat kontekstual dan tidak sepenuhnya ideal.

Fasilitasi Ibadah

Program Cicilan Emas memberikan fasilitasi bagi calon jamaah haji dalam mempersiapkan dana secara halal dan terstruktur. Melalui penggunaan akad syariah, program ini membantu mengurangi keraguan nasabah terhadap kehalalan sumber dana yang akan digunakan untuk ibadah haji. Kejelasan akad dan mekanisme pembiayaan juga memberikan rasa aman bagi nasabah dalam menjalankan perencanaan keuangan jangka panjang.

Akan tetapi, efektivitas fasilitasi ibadah ini dipengaruhi oleh tingkat pemahaman nasabah terhadap prinsip syariah. Bagi nasabah yang memiliki literasi keuangan syariah yang memadai, program ini dipersepsikan sebagai sarana yang mendukung ketenangan spiritual. Sebaliknya, bagi nasabah dengan pemahaman terbatas, program cenderung dipandang sebagai produk pembiayaan biasa, sehingga dimensi maqashid syariah belum sepenuhnya terinternalisasi.

Akselerasi Spiritual

Dalam konteks perencanaan ibadah haji, Program Cicilan Emas juga dipersepsikan berkontribusi terhadap akselerasi pencapaian tujuan spiritual. Data ilustratif menunjukkan adanya kecenderungan percepatan kesiapan finansial bagi nasabah yang menggunakan skema cicilan emas dibandingkan dengan metode menabung konvensional. Dalam penelitian ini, data tersebut digunakan sebagai gambaran empiris untuk memperkuat temuan kualitatif, bukan sebagai dasar pengukuran kuantitatif yang bersifat generalisasi. Akselerasi ini memberikan kepastian psikologis bagi nasabah dalam merencanakan keberangkatan haji. Namun demikian, percepatan tersebut tetap bergantung pada stabilitas pendapatan dan kedisiplinan nasabah dalam memenuhi kewajiban cicilan, sehingga tidak sepenuhnya bebas dari risiko finansial.

Hifdz al-Mal (Perlindungan Harta)

Preverensi Nilai

Emas dikenal sebagai aset yang memiliki fungsi penyimpan nilai (*store of value*) dalam jangka panjang. Data pendukung dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pergerakan harga emas cenderung mengikuti laju inflasi dan mampu mengimbangi kenaikan biaya penyelenggaraan ibadah haji. Dalam konteks penelitian kualitatif, data tersebut digunakan untuk memperkuat persepsi nasabah terhadap emas sebagai instrumen perlindungan nilai, bukan sebagai hasil pengujian statistik inferensial.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa keyakinan terhadap kemampuan emas dalam menjaga nilai kekayaan menjadi alasan utama nasabah memilih Program Cicilan Emas. Namun, penelitian ini juga menemukan adanya kecenderungan sebagian nasabah memandang emas sebagai instrumen yang selalu menguntungkan, tanpa mempertimbangkan fluktuasi harga dalam jangka pendek. Kondisi ini menunjukkan pentingnya pendampingan dan edukasi agar persepsi perlindungan nilai tidak berkembang menjadi ekspektasi yang berlebihan.

Pertumbuhan Berkelanjutan

Selain berfungsi sebagai pelindung nilai, emas juga dipersepsikan memiliki potensi pertumbuhan nilai dalam jangka panjang. Potensi apresiasi ini menjadi pertimbangan dalam menjadikan emas sebagai instrumen perencanaan dana haji yang relatif aman. Dari sudut pandang manajemen risiko, emas dinilai memiliki karakteristik risiko yang lebih stabil dibandingkan beberapa instrumen keuangan lainnya. Keyakinan nasabah terhadap fungsi ganda emas ini mendapatkan justifikasi yang luas dari pengelolaan dana haji dalam skala nasional. Penelitian Andriani, Sismanto, Djalaluddin (2024) mengkonfirmasi bahwa alokasi investasi emas dalam portofolio Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) berfungsi efektifitas sebagai *hedge* (lindungan nilai) terhadap inflasi dan ketidakpastian ekonomi. Selain itu, studi (Murniwati dkk., 2025) menunjukkan bahwa investasi dana haji oleh BPKH tidak hanya mengalokasikan emas, tetapi juga menerapkan berbagai akad Syariah seperti wakalah, ijarah, murabahah, dan musyarakah, dengan hasil investasi yang digunakan untuk mensubsidikan BPIH hingga 40% serta mendukung sektor Pendidikan, Kesehatan, dan ekonomi hijau. Hal ini memperkuat temuan bahwa pengelolaan dana haji secara nasional telah mengadopsi prinsip Syariah yang ketat dan selaras dengan maqashid Syariah, khususnya dalam perlindungan harta.

Meskipun demikian, penelitian ini menegaskan bahwa pemanfaatan emas dalam Program Cicilan Emas tetap memiliki keterbatasan. Sebagaimana diingatkan dalam penelitian Andriani, sismanto, Djalaluddin (2024), volatilitas harga emas tetap menjadi tantangan utama yang perlu diantisipasi. Kenaikan harga emas tidak selalu berlangsung secara konsisten, dan kemampuan nasabah untuk mempertahankan kepemilikan emas hingga waktu yang direncanakan sangat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi rumah tangga. Oleh karena itu, perlindungan harta (*hifdz al-mal*) dalam konteks produk cicilan emas ini perlu dipahami secara realistis sebagai upaya mitigas risiko dan pengawalan nilai asset, bukan sebagai jaminan keuntungan (*capital gain*) yang bersifat absolut. Implikasinya, startegi diverivikasi portofolio dan manajemen risiko yang baik seperti yang diterapkan pada level BPKH menjadi prinsip yang juga relevan untuk diadopsi secara sadar oleh nasabah perorangan dalam perencanaan keuangan haji mereka.

Analisis Cost-Benefit Komprehensif Struktur Biaya Program

Berdasarkan data yang diperoleh dari BSI KCP Lumajang serta hasil analisis komparatif dengan penelitian Hartono dan Sobari (2020) mengenai penetapan harga produk keuangan syariah, Program Cicilan Emas memiliki struktur biaya yang relatif jelas dan dapat diprediksi sejak awal. Dalam skema yang digunakan, nasabah menargetkan kepemilikan emas sebesar 100gram dengan modal awal berupa uang muka sebesar Rp10 juta atau sekitar 20% dari nilai pembiayaan. Selanjutnya, sisa pembiayaan dilunasi melalui cicilan bulanan sebesar Rp1,5 juta dengan jangka waktu lima tahun.

Secara umum, struktur pembiayaan dalam Program Cicilan Emas BSI KCP Lumajang dapat dirinci sebagai berikut:

- Modal awal (uang muka) sebesar Rp10 juta (20%)
- Cicilan bulanan sebesar Rp1,5 juta
- Periode pembiayaan selama lima tahun
- Target kepemilikan emas sebesar 100 gram
- Komponen biaya yang melekat dalam program ini, yaitu:
 - Margin bank sebesar 15-18%
 - Biaya administrasi sebesar 0,5%
 - Biaya asuransi sebesar 0,3%
 - Biaya penyimpanan sebesar 0,2%

Temuan ini diperkuat oleh penelitian terdahulu produk sejenis. Studi oleh Nurjadidah & Damiri (2020) pada produk cicil emas di BSM KCP Subang menunjukkan struktur biaya yang serupa dengan simulasi perhitungan yang detail. Dalam penelitian tersebut, contoh pembelian emas 25gram seharga Rp17.759.560 menggunakan uang muka 20%, margin bank 18%, dan jangka waktu 2 tahun menghasilkan angsuran bulanan tetap sebesar Rp805.099. penelitian tersebut juga menegaskan kepatuhan produk terhadap fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 (*murabahah*), No.26/DSN-MUI/III/2002 (*rahn*), dan No.77/DSN-MUI/V/2010 (jual beli emas tidak tunai) yang menjadi landasan syariah bagi kepastian biaya dan transparansi dalam skema cicilan emas.

Struktur biaya tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan emas tidak hanya mencakup harga emas itu sendiri, tetapi juga biaya pendukung yang berkaitan dengan pengelolaan pembiayaan dan perlindungan aset. Margin bank merupakan bentuk keuntungan yang diperoleh pihak bank dalam akad murabahah dan telah disepakati sejak awal akad, sehingga tidak mengalami perubahan selama masa cicilan. Kondisi ini memberikan kepastian bagi nasabah dalam mengatur pengeluaran bulanan dan menyusun perencanaan keuangan jangka menengah, khususnya untuk tujuan persiapan ibadah haji.

Biaya administrasi dikenakan untuk mendukung proses operasional dan pengelolaan dokumen pembiayaan, sementara biaya asuransi berfungsi sebagai perlindungan terhadap risiko kehilangan atau kerusakan emas selama masa cicilan. Adapun biaya penyimpanan mencerminkan layanan penjagaan emas oleh pihak bank hingga seluruh kewajiban nasabah terpenuhi. Keberadaan biaya-biaya ini menunjukkan bahwa Program Cicilan Emas tidak hanya berorientasi pada kepemilikan emas, tetapi juga pada aspek keamanan dan mitigasi risiko.

Dari sisi *cost-benefit*, struktur biaya Program Cicilan Emas menawarkan keseimbangan antara biaya yang harus ditanggung nasabah dan manfaat yang diperoleh. Di satu sisi, total biaya pembiayaan menjadi lebih besar dibandingkan pembelian emas secara tunai karena adanya margin dan biaya pendukung. Namun di sisi lain, skema ini memberikan kemudahan akses, kepastian cicilan, serta perlindungan aset yang membantu nasabah dalam

mempersiapkan dana haji secara lebih terstruktur dan sesuai prinsip syariah. Temuan ini menunjukkan bahwa pilihan nasabah terhadap Program Cicilan Emas tidak semata-mata didasarkan pada pertimbangan biaya terendah, melainkan juga pada kebutuhan akan kepastian, kemudahan, dan kesesuaian dengan nilai-nilai syariah.

Sistem Monitoring, Evaluasi, dan Implikasi Pengelolaan Kekayaan Syariah

Implementasi sistem monitoring dan evaluasi dalam Program Cicilan Emas BSI KCP Lumajang mengacu pada praktik terbaik (*best practices*) dalam *Islamic wealth management* sebagaimana dikemukakan oleh Abdullah & Ibrahim (2019). Sistem ini dirancang tidak hanya untuk membantu nasabah memantau perkembangan perencanaan keuangan haji secara berkelanjutan, tetapi juga untuk memastikan keselarasan antara tujuan finansial dan nilai-nilai syariah yang mendasarinya.

Monitoring Digital dan Transparansi Informasi

Salah satu bentuk monitoring yang diterapkan adalah penggunaan *digital dashboard* melalui platform perbankan BSI. Fitur ini memungkinkan nasabah melakukan pemantauan nilai portofolio emas secara *real-time*, sejalan dengan prinsip transparansi dan keterbukaan informasi dalam keuangan syariah. Selain itu, indikator progres kepemilikan emas membantu nasabah mengevaluasi sejauh mana target perencanaan dana haji telah tercapai.

Sistem peringatan (*alert system*) digunakan untuk menandai capaian-capaian penting, seperti pelunasan cicilan atau kesiapan dana awal pendaftaran haji. Mekanisme ini mendorong pendekatan *proactive financial management*, di mana nasabah tidak hanya bersifat pasif dalam menabung, tetapi aktif dalam mengelola strategi keuangannya. Di sisi lain, fitur analisis kinerja historis memberikan gambaran perkembangan nilai aset dari waktu ke waktu. Namun demikian, informasi tersebut lebih tepat dipahami sebagai alat bantu evaluatif, bukan sebagai dasar prediksi yang bersifat deterministik.

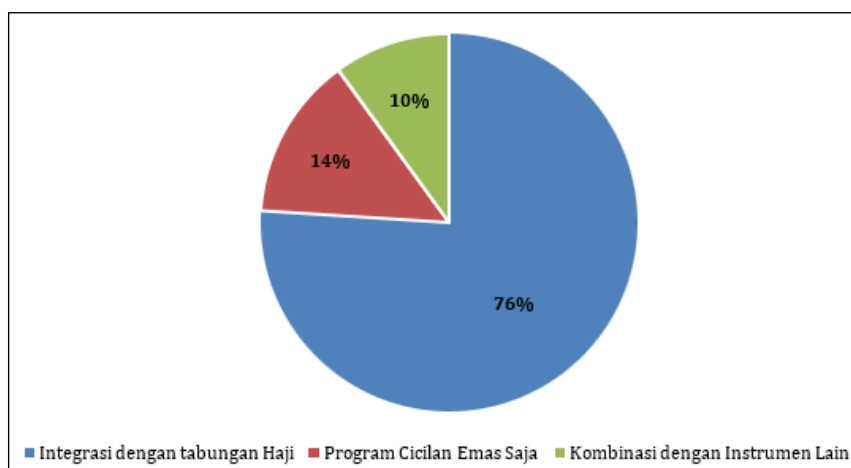
Konsultasi dan Evaluasi Berkala

Selain monitoring digital, Program Cicilan Emas juga dilengkapi dengan mekanisme konsultasi dan evaluasi berkala antara nasabah dan pihak bank. Evaluasi portofolio dilakukan setiap enam bulan, selaras dengan konsep *periodic evaluation* dalam *Islamic finance*. Dalam sesi ini, strategi perencanaan keuangan dapat disesuaikan dengan kondisi ekonomi nasabah serta dinamika harga emas, sehingga mencerminkan pendekatan *adaptive management*.

Konsultasi yang diberikan tidak hanya berfokus pada aspek finansial, tetapi juga mencakup pendampingan persiapan ibadah haji. Integrasi antara perencanaan keuangan dan kesiapan spiritual ini menunjukkan bahwa Program Cicilan Emas tidak semata-mata diposisikan sebagai produk pembiayaan, melainkan sebagai bagian dari pendekatan perencanaan haji yang lebih holistik.

Secara konseptual, temuan ini memperkuat pandangan bahwa *Islamic wealth management* dalam praktik tidak hanya berfungsi sebagai kerangka normatif kepatuhan syariah, tetapi juga sebagai mekanisme pembentukan perilaku keuangan yang berorientasi pada tujuan ibadah. Dengan demikian, terjadi pergeseran dari pendekatan *wealth accumulation* menuju *purpose-driven financial planning*, di mana tujuan spiritual menjadi bagian integral dari pengelolaan aset.

Identifikasi Kendala dan Tantangan Nasabah dalam Program Cicilan Emas sebagai Strategi Perencanaan Keuangan Ibadah Haji



Gambar 1. Distribusi Strategi Keuangan Responden dalam Mempersiapkan Dana Haji melalui Program Cicilan Emas dan Instrumen Lain

Gambar 1 menunjukkan distribusi strategi keuangan responden dalam mempersiapkan dana haji. Sebagian besar responden (76%) mengombinasikan Program Cicilan Emas dengan Tabungan Haji, sementara 14% hanya mengandalkan Program Cicilan Emas, dan 10% lainnya menggunakan kombinasi dengan instrumen investasi syariah lainnya. Temuan ini mengindikasikan bahwa mayoritas nasabah tidak memosisikan Cicilan Emas sebagai instrumen tunggal, melainkan sebagai bagian dari strategi perencanaan keuangan yang terintegrasi.

Tabel 2. Perbandingan Hasil Investasi untuk Persiapan Dana Haji (Simulasi 5 Tahun)

Instrumen Investasi	Modal Awal	Setoran Bulanan	Nilai Akhir (5 tahun)	ROI
Cicilan Emas BSI	Rp 10.000.000	Rp 1.500.000	Rp 128.500.000	42,8%
Tabungan Haji Biasa	Rp 10.000.000	Rp 1.500.000	Rp 100.200.000	11,3%
Deposito Syariah	Rp 10.000.000	Rp 1.500.000	Rp 105.800.000	17,6%
Sukuk Ritel	Rp 10.000.000	Rp 1.500.000	Rp 112.300.000	4,8%

Sumber: Hasil Simulasi Penelitian (2024)

Hasil simulasi menunjukkan bahwa Program Cicilan Emas memiliki potensi nilai akhir yang relatif lebih tinggi dibandingkan instrumen keuangan syariah lainnya. Namun, keunggulan tersebut tidak terlepas dari sejumlah kendala yang diidentifikasi melalui wawancara dengan pihak manajemen dan nasabah. Kendala utama meliputi fluktuasi harga emas dalam jangka pendek, keterbatasan likuiditas ketika dana tunai dibutuhkan secara mendesak, serta pemahaman nasabah yang belum merata terhadap mekanisme dan strategi optimal pemanfaatan program. Tantangan literasi ini merupakan masalah sistemik, sebagaimana diidentifikasi dalam analisis implementasi sistemik, sebagaimana diidentifikasi dalam analisis implimentasi maqashid Syariah, di mana kesenjangan anantara desain produk dan pemahaman pengguna sering menjadi penghambat efektivitas (Marwah dkk., 2025). Selain itu, keberadaan biaya tambahan seperti margin bank, biaya administrasi, asuransi, dan selisih harga jual-beli juga perlu diperhitungkan secara realistis dalam menilai keuntungan bersih yang diperoleh. Meskipun produk cicilan emas semakin dikenal, tantangan literasi dan pemahaman prosedur masih menjadi kendala. Namun, upaya edukasi dan promosi yang konsisten, seperti yang diterapkan di BSI KCP Bojonegoro melalui startegi media sosial, sosialisasi rutin, dan kerja sama dengan *frontliner*, terbukti mampu meningkatkan minat masyarakat. Data menunjukkan peningktana nasabah cicilan emas dari 260 pada tahun 2019 menjadi 550 tahun 2023 (Rahayu dkk., 2023). hal ini mengindikasikan bahwa sosialisasi yang terarah dan berkelanjutan menajdi kunci dalam mengoptimalkan peran produk cicilan emas sebagai strategi perencanaan keuangan haji.

Sebagaimana disampaikan oleh Bapak Subhan Arif Yuwanda selaku Kepala BSI KCP Lumajang, pihak bank terus berupaya meningkatkan kualitas layanan Program Cicilan Emas, khususnya bagi nasabah dengan tujuan persiapan dana haji. Upaya tersebut mencakup penguatan integrasi antarproduk perbankan syariah serta peningkatan edukasi kepada masyarakat agar perencanaan keuangan haji dapat dilakukan secara lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Implikasi terhadap *Islamic Wealth Management* dan Desain Produk Berbasis Maqashid

Temuan penelitian ini memberikan implikasi teoretis terhadap pengembangan konsep *Islamic wealth management*, khususnya pada level implementasi produk perbankan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan kekayaan syariah tidak hanya berkaitan dengan kepatuhan akad dan optimalisasi aset, tetapi juga berperan dalam membentuk perilaku keuangan yang terarah pada tujuan ibadah. Transformasi perilaku ini sejalan dengan semangat *Value-Based Intermediation* (VBI) yang menekankan peran intermediasi keuangan Syariah sebagai katalis untuk perubahan sosial dan spiritual, di samping kelanjutan finansial (Yunus & Rizal, 2025). Dalam konteks ini, Program Cicilan Emas berfungsi sebagai instrumen yang menghubungkan perencanaan finansial jangka menengah dengan realisasi maqashid syariah secara kontekstual. Dari perspektif maqashid syariah, penelitian ini menegaskan adanya keterkaitan antara *hifdz al-din* dan *hifdz al-mal* dalam desain produk keuangan

syariah. Perlindungan agama diwujudkan melalui penyediaan skema pembiayaan yang bebas riba dan *gharar*, sehingga memberikan ketenangan bagi nasabah dalam mempersiapkan dana ibadah haji. Sementara itu, perlindungan harta tercermin dari fungsi emas sebagai *store of value* yang relatif mampu menjaga daya beli terhadap tekanan inflasi.

Namun demikian, pemenuhan kedua aspek maqashid tersebut tidak selalu berjalan tanpa tantangan. Terdapat *trade-off* antara kepastian pembiayaan, struktur biaya, dan kemampuan nasabah dalam mempertahankan kepemilikan aset hingga waktu keberangkatan haji. Temuan ini mengindikasikan bahwa desain produk berbasis maqashid tidak cukup hanya menekankan aspek legal-formal akad, tetapi juga perlu mempertimbangkan tingkat literasi keuangan nasabah, mekanisme pendampingan, serta fleksibilitas strategi perencanaan. Dengan demikian, Program Cicilan Emas di BSI KCP Lumajang dapat dipahami sebagai bagian dari ekosistem *Islamic wealth management* yang lebih luas, di mana produk keuangan syariah tidak hanya berfungsi sebagai instrumen ekonomi, tetapi juga sebagai sarana transformasi perilaku keuangan masyarakat muslim menuju perencanaan yang lebih terarah, berkelanjutan, dan bermakna secara spiritual.

KESIMPULAN

Penelitian ini mengungkapkan bahwa pemahaman perempuan Muslim di Desa Tanjung Selamat terhadap kosmetik halal lokal dipengaruhi oleh kombinasi faktor religiusitas, pengetahuan, norma sosial, dan preferensi terhadap merek lokal. Religiusitas menjadi elemen yang paling dominan, mencerminkan integrasi nilai-nilai agama dalam kehidupan sehari-hari serta kepatuhan terhadap syariat Islam sebagai dasar utama dalam memilih produk halal. Norma sosial turut memperkuat pola konsumsi kolektif di komunitas pedesaan, di mana rekomendasi tokoh masyarakat dan interaksi sosial dalam acara keagamaan memainkan peran penting dalam membangun kepercayaan terhadap produk tertentu. Namun, pengetahuan konsumen masih terbatas pada aspek dasar halal, seperti penghindaran bahan haram, tanpa pemahaman yang mendalam tentang proses sertifikasi dan standar halal.

Preferensi terhadap merek lokal menunjukkan bahwa aksesibilitas dan relevansi budaya menjadi faktor yang signifikan dalam membentuk pola konsumsi. Merek-merek seperti Wardah dan Mustika Ratu dihargai tidak hanya karena label halalnya tetapi juga karena kedekatannya dengan nilai-nilai lokal dan kemudahan aksesnya di pedesaan. Meski demikian, keterbatasan inovasi produk lokal tetap menjadi tantangan yang perlu diatasi untuk memenuhi preferensi konsumen yang semakin beragam.

Temuan ini memberikan beberapa implikasi penting. Produsen kosmetik halal harus meningkatkan literasi halal di wilayah pedesaan melalui pendekatan berbasis komunitas, melibatkan tokoh masyarakat untuk memberikan edukasi tentang standar dan proses sertifikasi halal. Strategi pemasaran yang menekankan nilai-nilai lokal juga dapat memperkuat kepercayaan konsumen terhadap merek halal. Selain itu, inovasi produk lokal menjadi kebutuhan utama untuk menjaga daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Penelitian ini menempatkan dirinya di tengah wacana yang relevan dengan menambahkan perspektif baru tentang konsumsi halal di pedesaan. Dengan menyoroti interaksi antara religiusitas, norma sosial, pengetahuan, dan preferensi lokal, penelitian ini memberikan kontribusi signifikan pada literatur perilaku konsumen Muslim yang sering kali didominasi oleh konteks perkotaan. Sebagai tindak lanjut, penelitian mendatang dapat memperluas kajian ini dengan mengeksplorasi pengaruh digitalisasi dalam menyebarkan literasi halal di pedesaan atau menganalisis konteks geografis lain untuk memahami dinamika konsumsi halal yang lebih beragam. Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat mendukung pemberdayaan konsumen di wilayah pedesaan dan pengembangan pasar halal yang inklusif dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M., & Ibrahim, M. (2019). Islamic financial planning and wealth management. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 10(2), 229–248.
- Anam, M. S., Sopingi, I., & Hanifah, E. N. (2025). Implementasi akad wadi'ah dan akad murabahah pada program gold to baitullah pada BSI KCP Pasuruan Balaikota. *Khozana: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Islam*, 9(1), 90–97.
- Andriani, S., Sismanto, S., Siswanto, A. D., & Rikza, A. (2024). Manajemen inovasi pengelolaan dana haji dan optimalisasi investasi emas. *At-Tawazun: Jurnal Ekonomi Syariah*, 12(2), 77–90.

- Hartono, S., & Sobari, N. (2020). Contextual approach in developing Shariah financial products: The case of Indonesia. *Journal of Islamic Marketing*, 11(6), 1573–1591.
- Kholbi, A. N., Sopongi, I., & Kusuma, K. C. Y. (2024). Pengaruh literasi keuangan syariah dan personal religius terhadap minat menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia. *Journal of Institution and Sharia Finance*, 6(2), 75–88. <https://doi.org/10.24256/joins.v6i2.4711>.
- Mahfudz, A. A., Ahmad, R. A., & Nafi, D. M. (2024). Integrating Islamic finance principles and the digital disruptive age to support global sustainability. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*
- Mahfudz, A. A., Ahmad, R. A., Meruyert, D., & Husin, N. I. (2024). Integrating Islamic finance principles and the digital disruptive age to support global sustainability. *Al-Uqud: Journal of Islamic Economics*, 8(2), 175–188. <https://doi.org/10.26740/al-uqud.v8n2.p175-188>
- Marwah, A., Sapa, N., & Syatar, A. (2025). Integrating Maqashid al-Shariah into Islamic Economic Practices: A Contemporary Analytical Framework and Its Applications. *El-Kahfi: Journal of Islamic Economics*, 6(1), 36–44. <https://doi.org/10.58958/elkahfi.v6i01.456>
- Mubarak, A. (2022). Biaya pengeyelenggaraan ibadah haji dan prakteknya di bank syariah pada masa pandemi Covid-19. *Jurnal MULTAZAM: Jurnal Manajemen Haji dan Umrah*, 2(1), 74–90.
- Muin, A. (2022). Sistem dan prosedur cicil emas pada Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Jatibarang. *JSEF: Journal of Sharia, Economic, and Finance*, 1(2), 113–118.
- Murniwati, R., Aisyah, S., & Fahrieza, A. (2025). Investasi dana haji oleh badan pengelola dana haji (BPKH) dalam perspektif hukum Islam dan implikasinya terhadap ekonomi syariah. *Unes Journal of Swara Justisia*, 9(3), 572–590. <https://doi.org/10.31933/escyjt19>
- Nurjadidah, A. S. (2020). Implementasi akad murabahah dan rahn pada produk cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri kantor cabang pembantu Subang. *EKSISBANK (Ekonomi Syariah Dan Bisnis Perbankan)*, 4(2), 98–109.
- Putri, A. S., & Ardyansyah, T. (2023). Analisis akad murabahah dalam pembiayaan cicilan emas perbankan syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 7(2), 112–128.
- Rahayu Ningsih, P., & Rahman, T. (2023). Analisis prosedur pembiayaan produk cicil emas BSI dalam upaya meningkatkan nasabah pada Bank Syariah Indonesia Kc Bojonegoro. *Jurnal Justisia Ekonomika*, 7(2), 935–946.
- Rahman, F. K., & Kassim, S. (2020). Gold investment as a hedge against economic uncertainty: Evidence from Islamic financial institutions. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12(4), 479–492.
- Setiawan, L., Khoirunnisa, & Nazli, R. S. S. (2025). Tabungan emas sebagai instrumen perencanaan keuangan ibadah haji: Studi kasus Bank Syariah Indonesia. *JPNM Jurnal Pustaka Nusantara Multidisiplin*, 3(2), 1–9.
- Siregar, M. R. A., & Syam, S. (2023). Polemik naiknya biaya perjalanan haji di Indonesia tahun 2023 ditinjau dari Siyasah Maliyah. *UNES Law Review*, 6(1), 2934–2945.
- Wiranti, F. R. (2025). Factors Influencing Gold Purchasing in Indonesia: A Literature Review. 3(2).
- Yogi, G. A., & Basir, G. (2023). Analisis strategi pemasaran produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya. *Jurnal Ekonomi Utama*, 2(2), 222–231.
- Yuliana, A. F., & Robiyanto, R. (2021). Peran emas sebagai safe haven bagi saham pertambangan di Indonesia pada periode pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 15(1), 1–11.
- Yunus, S. M., & Rizal, F. (2025). Value-Based intermediation in Islamic finance in Malaysia: An overview on strategy, issues and challenges. *Etihad: Journal of Islamic Banking and Finance*, 5(2), 102–117. <https://doi.org/10.21154/etihad.v5i2.12275>