

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK
PEMBIAYAAN KPR IB MELALUI AKAD *MUSYARAKAH
MUTANAQISHAH* TERHADAP PENCAPAIAN TARGET
PENJUALAN BANK PANIN DUBAI SYARIAH KCU.
SURABAYA**

SKRIPSI

Oleh

DITA PUTRI SOFYANTO

NIM : 08040421135



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA**

2024

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dita Putri Sofyanto

NIM : 08040421135

Menyatakan bahwa :

1. Skripsi yang telah saya buat ini adalah asli dan sungguh – sungguh hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain yang mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, ataupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah ditulis ataupun di publikasikan, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang kemudian dicantumkan dalam daftar pustaka
3. Pernyataan ini saya buat sebenar – benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena penulisan karya tulis skripsi ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 12 Desember 2024



Dita Putri Sofyanto

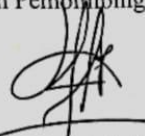
NIM : 08040421135

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Surabaya, ...12 Desember 2024.

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing



Dr. Lilik Rahmawati, S.Si., M.E.I
NIP. 198106062009012008

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK
PEMBIAYAAN KPR IB MELALUI AKAD MUSYARAKAH
MUTANAQISHAH TERHADAP PENCAPAIAN TARGET
PENJUALAN BANK PANIN DUBAI SYARIAH KCU.
SURABAYA**

Oleh :
Dita Putri Sofyanto
NIM: 08040421135

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada
tanggal 16 Desember 2024 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk
Diterima

Susunan Dewan Penguji

1. Dr. Lilik Rahmawati, S.Si., M.E.I
198106062009012008
(Penguji 1)
2. Dr. H. Muhammad Yazid, S. Ag, M.Si
197311171998031003
(Penguji 2)
3. Masadah, M.H.I., M.Pd.I
197812052006042003
(Penguji 3)
4. Luqita Romaisyah, S.A., M.A
199210262020122018
(Penguji 4)

Tanda Tangan

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Surabaya, 16 Desember 2024
Dekan,



Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.
NIP. 197005142000031001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972
Fax.031-8413300 E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Dita Putri Sofyanto
NIM : 08040421135
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
E-mail address : ditapsofyant1805@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

☒ Sekripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain ()
yang berjudul :

ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK PEMBIAYAAN KPR IB
MELALUI AKAD MUSYARAKAH MUTANAQISHAH TERHADAP PENCAPAIAN
TARGET PENJUALAN BANK PANIN DUBAI SYARIAH KCU. SURABAYA

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 05 Januari 2025


(Dita Putri Sofyanto)

ABSTRAK

Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) berbasis syariah dengan menggunakan akad Musyarakah Mutanaqishah (MMQ) merupakan salah satu solusi inovatif dalam mendukung pertumbuhan sektor properti dan meningkatkan profitabilitas perbankan syariah. Namun, tantangan dalam meningkatkan penjualan produk ini membutuhkan strategi yang terukur dan efektif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi peningkatan penjualan produk pembiayaan KPR iB melalui akad MMQ dan dampaknya terhadap target penjualan produk tersebut pada Bank Panin Dubai Syariah Kantor Cabang Utama (KCU) Surabaya.

Penelitian dilaksanakan dengan pendekatan kualitatif deskriptif, menggunakan data primer yang didapat melalui proses wawancara mendalam dengan pegawai bank yaitu *Operation Manager; Relationship Manager Mortgage, Legal Staff*, serta data sekunder berupa laporan keuangan dan dokumen terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi strategi pemasaran dengan strategi tersebut tentang manfaat akad MMQ secara signifikan meningkatkan penjualan produk pembiayaan KPR iB.

Hasil penelitian ini adalah bank menggunakan 5 strategi yaitu mengalihkan akad *Murabahah* menjadi *Musyarakah Mutanaqishah*; memberikan edukasi terkait perbedaan akad *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqishah*; menjalin kerjasama dengan *Developer*; memperkenalkan keunggulan produk; memberikan pelayanan dan komunikasi yang baik. Sehingga, Bank mengalami peningkatan penjualan serta berdampak pada kemampuan marketing bank dalam mencapai target yang ditetapkan. Pencapaian target pada Bank penting dikarenakan merupakan hal fundamental untuk keberlangsungan usaha dan pertumbuhan suatu Bank

Penelitian ini menyarankan agar Bank Panin Dubai Syariah menggunakan digital marketing pada proses penjualan produk; memperluas kolaborasi dengan Penguatan edukasi dan Branding Produk dan Bank; Optimalisasi Kemitraan dengan *Developer* dan ditambah agen pekerja lepas; Inovasi Digital marketing dan layanan KPR iB; Peningkatan Monitoring dan seringnya Evaluasi; Diversifikasi Produk Berbasis Syariah agar tingkat penjualan produk KPR iB dapat memenuhi target penjualan dan

Kata Kunci: pembiayaan KPR iB, Musyarakah Mutanaqishah, strategi pemasaran, target penjualan, perbankan syariah.

ABSTRACT

Sharia-based mortgage financing using the Musyarakah Mutanaqishah (MMQ) contract is one of the innovative solutions in supporting the growth of the property sector and increasing the profitability of Islamic banking. However, the challenges in increasing sales of this product require a measurable and effective strategy. This study aims to analyze the strategy of increasing sales of KPR iB financing products through the MMQ contract and its impact on the product sales target at Bank Panin Dubai Syariah Main Branch Office (KCU) Surabaya.

The research was conducted with a descriptive qualitative approach, using primary data obtained through an in-depth interview process with bank employees, namely Operation Manager; Relationship Manager Mortgage, Legal Staff, as well as secondary data in the form of financial reports and related documents. The results showed that the implementation of marketing strategies with these strategies about the benefits of MMQ contracts significantly increased sales of KPR iB financing products.

The result of this research is that the bank uses 5 strategies, namely switching the Murabahah contract to Musyarakah Mutanaqishah; providing education regarding the differences between Murabahah and Musyarakah Mutanaqishah contracts; establishing cooperation with developers; introducing product advantages; providing good service and communication. Thus, the Bank experienced an increase in sales and had an impact on the bank's marketing ability to achieve the set targets. Achieving targets at the Bank is important because it is fundamental to the sustainability of the business and growth of a Bank.

This research suggests that Panin Dubai Syariah Bank using digital marketing in the product sales process; expand collaboration by strengthening education and branding of products and banks; Optimizing partnerships with developers and adding freelance agents; Digital marketing innovations and KPR iB services; Increased monitoring and frequent evaluations; Sharia-based product diversification so that the sales level of KPR iB products can meet sales targets and increase sales.

Keywords: KPR iB financing, Musyarakah Mutanaqishah, marketing strategy, sales target, Islamic banking.

\

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR.....	vi
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT.....	x
TRANSLITERASI.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	11
1.3 Batasan Masalah	11
1.4 Rumusan Masalah.....	12
1.5 Tujuan Penelitian	12
1.6 Manfaat Penelitian	12
BAB II LANDASAN TEORI	14
2.1 Akad <i>Musyarakah Mutanaqishah</i>	14
2.1.1 Pengertian dan dasar hukum Akad <i>Musyarakah Mutanaqishah</i>	14
2.1.2 Mekanisme akad <i>Musyarakah Mutanaqishah</i> Produk KPR iB	19
2.2.1 Produk KPR iB Syariah	26
2.2 Strategi Peningkatan Produk.....	28
2.3 Efektivitas Strategi.....	31
2.4 Target Penjualan	33
2.5 Penelitian Terdahulu	35
2.6 Kerangka Konseptual.....	47

BAB III METODE PENELITIAN.....	44
3.1 Jenis Penelitian.....	44
3.2 Waktu dan Lokasi Penelitian	45
3.3 Sumber Data.....	45
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.5 Teknik Analisis Data.....	48
3.6 Teknik Keabsahan Data	49
BAB IV	51
HASIL DAN PEMBAHASAN	51
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	51
4.1.1 Sejarah Bank Panin Dubai Syariah	51
4.1.2 Visi Misi Bank Panin Dubai Syariah	54
4.1.3 Struktur Organisasi Bank Panin Dubai Syariah	56
4.2 Hasil Penelitian	57
4.2.1 Implementasi Strategi Peningkatan Penjualan Produk KPR iB	57
pada Bank Panin Dubai Syariah KCU. Surabaya	57
4.2.2 Target Penjualan KPR iB Bank Panin Dubai Syariah KCU. Surabaya	75
4.3 Pembahasan.....	77
4.3.1. Analisis Implementasi Strategi Peningkatan Penjualan Produk	77
KPR iB KCU. Surabaya.....	77
4.3.2 Analisis Efektivitas Strategi Penjualan terhadap Target Penjualan KPR iB Bank Panin Dubai Syariah	88
BAB V	92
KESIMPULAN DAN SARAN	92
5.1. Kesimpulan	92
5.2 Saran	93
DAFTAR PUSTAKA.....	94
LAMPIRAN.....	97

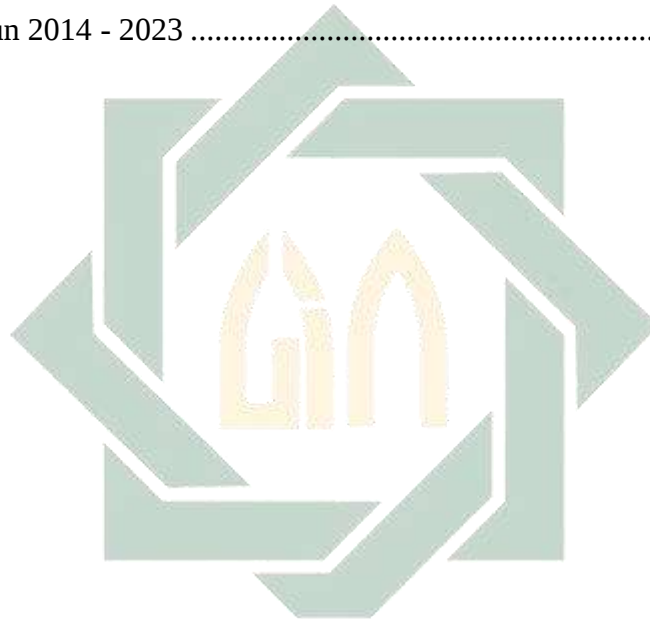
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Data Pertumbuhan Perbankan Syariah di Indonesia	4
Gambar 2. 1 Skema Produk akad Musyarakah Mutanaqishah	20
Gambar 2. 2 Kerangka Konseptual	47
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank Panin Dubai Syariah KCU. Surabaya.....	57
Gambar 4. 2 Skema Akad Musyarakah Mutanaqishah secara Mandiri atau walk in	62
Gambar 4. 3 Skema Akad Musyarakah Mutanaqishah melalui Developer	63
Gambar 4. 4 Data margin dan angsuran Pembiayaan Murabahah.....	67
Gambar 4. 5 Data margin dan angsuran Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah...	67
Gambar 4. 6 Pemberian Edukasi kepada Generasi Muda.....	70
Gambar 4. 7 Survei Lokasi dan penjalinan kerjasama.....	73
Gambar 4. 8 Pelayanan Pada Nasabah di Event Syariah	75

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	35
Tabel 4. 1 Dokumen Administrasi KPR iB	64
Tabel 4. 2 Daftar Developer Bank Panin Dubai Syariah KCU. Surabaya.....	71
Tabel 4. 3 Data Penjualan Produk KPR Ib Bank Panin Dubai Syariah KCU. Surabaya tahun 2014 - 2023	76



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Peneliti	97
Lampiran 2 Transkrip Wawamcara	99
Lampiran 3 Dokumentasi Wawancara.....	106
Lampiran 4. Surat Plagiasi.....	107



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Adkisson, R. V. (2008). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness. *The Social Science Journal*, 45(4), 700–701.
<https://doi.org/10.1016/j.soscij.2008.09.003>
- Aini, S. N., Rahmawati, A., Afifah, I., & Alannawa, S. R. (2023). Analysis of Sharia Marketing Strategy in Consumer Financing Products at BPRS BMI Sepanjang. *Epicheirisi: Jurnal Manajemen, Administrasi, Pemasaran Dan Kesekretariatan*, 7(1), 1–9. <https://doi.org/10.32486/epicheirisi.v8i1.700>
- Akhmadi, S. (2019). Hukum Musyarakah Mutanaqhisah dan Implementasinya pada Perbankan Syariah. *Volksgeist: Jurnal Ilmu Hukum Dan Konstitusi*, 2(1), 53–61.
<https://doi.org/10.24090/volksgeist.v2i1.2283>
- Amelia Husein, N., & Ansori, M. (2024). Mekanisme dan Implementasi Pembiayaan KPR BTN Platinum iB dengan Akad Musyarakah Mutanaqishah di Bank BTN Syariah KCPS Kudus. *Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3(6).
- Andriani, F. (2019). Implementasi Akad Murabahah dan Musyarakah Mutanaqishah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia). *Az Zarga' : Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 11(1), 96–127.
- Anggraini, T., Nasution, M. Y., & Soemitra, A. (2021). Implementation Strategy of the Mutanaqishah Musyarakah Academic at Home Ownership Financing in Sharia Banks in Indonesia. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(2), 2394–2415.
<https://doi.org/10.33258/birci.v4i2.1941>
- Anisa, C., & Rahmatullah, R. (2020). Visi Dan Misi Menurut Fred R. David Perspektif Pendidikan Islam. *Journal EVALUASI : Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 4(1), 70. <https://doi.org/10.32478/evaluasi.v4i1.356>
- Astuti, W. A., Komala, A. R., & Ambarwati, D. T. (2022). Increasing Sales Volume By Implementing Marketplace For Msme Players In The Covid-19 Pandemic. *Jurnal Riset Akuntansi*, 14(2), 140–147.
- Basyariah, N. (2018). Analisis Implementasi Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah Pada Perbankan Syariah di Indonesia. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 9(2), 120. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v9i2.120-133>
- Budianto, E. W. H. (2022). Pemetaan Penelitian Seputar Akad Musyarakah pada Lembaga Keuangan Syariah: Studi Bibliometrik VOSviewer dan Literature Review. *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 12(1), 25.
[https://doi.org/10.21927/jesi.2022.12\(1\).25-36](https://doi.org/10.21927/jesi.2022.12(1).25-36)
- Fiska. (2021). *Teori Efektivitas: Definisi, Faktor, dan Aspek Pemicunya*. Gramedia.Id.
- Gandhi, A., & Wibowo, A. (2017). Analisis Pengaruh Dewan Komisaris, Dana Syirkah Dan Kontribusi Sosial Terhadap Kinerja Bank Umum Syariah Di Indonesia. *DIPONEGORO JOURNAL OF ACCOUNTING*, 6(3), 1–10. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>

- Heykal, M. (2014). *Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah di Indonesia :Studi Pendahuluan*.
- Husein, M. T. (2019). Telaah Kritis Akad Musyarakah Mutanaqisah. *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, 1(1), 79. <https://doi.org/10.31000/almaal.v1i1.1775>
- Hutagalung, M. W. R. (2021). *Analisis Pembiayaan Bank Syariah* (Vol. 1). CV. Merdeka Kreasi Grup.
- Kadir, S., Lufti, M., Sapa, N. Bin, & Abd, H. (2022). Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqishah di Lembaga Keuangan Islam. *IEB JOURNAL Islamic Economics and Business Journal*, 4(2), 1–19.
- Kuncoro, M. (2016). *Strategi : Bagaimana meraih keunggulan kompetitif*. Erlangga.
- Kurniawan, A., & Inayah, N. (2013). Tinjauan Kepemilikan KPR Syariah : Antara Murabahah, Ijarah Muntahiyah Bittamlik, Dan Musyarakah Mutaqisah. *Equilibrium : Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 279–301.
- Marc, R. R. (2023). Pengaruh Income Smoothing terhadap Kinerja Perusahaan serta Target Omzet Penjualan dalam Intervening: Studi Kasus Distributor PT Jico Agung Wilayah Jawa Barat. *Journal of Economics, Finance, and Social Science Review*, 1(1), 1–10.
- Mitasari, V., Ramadhan, A., & Rahmawati, R. (2023). Penerapan Akad Musyarakah Mutanaqishah Dalam Pembiayaan KPR Syariah di Bank BSI. *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 6(2), 211–219. <https://doi.org/10.32500/jematech.v6i2.4026>
- Muflihini, M. D. (2019). Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia: Sebuah Kajian Historis. *JES : Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1), 67–76. <http://www.bankmuamalat.co.id/tentang/profil-muamalat>
- Muslimin Katili, A., Rojali, A., & Syarif Hidayatullah Jakarta, U. (2023). Musyarakah Mutanaqishah. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(11).
- Nastiti, A. S. (2022). Implementasi Akad Musyarakah Dalam Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia. *ADZ DZAHAB Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(1), 2022. <http://journal.iaimsinjai.ac.id/index.php/adz-dzahab>
- Nizar, M. (2015). Implementasi Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Profitabilitas. *An - Nisbah : Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1), 228–256. http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=892:koper
- Octavianita, R., & Darmawan, E. D. (2021). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Target Penjualan (Studi Kasus Pt. Setiawan Sedjati). *E-Qein : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 8(2), 218–227.
- Octaviani, Y. (2021, July 3). *Teori Nudge, Membantu Merumuskan Pilihan yang Lebih Baik*. Kompas.Id.
- Palit, R. A. (2021). *Aplikasi dan Implikasi Teori Nudge Dalam Design Komunikasi Visual Pemanfaatan visual nudge untuk mempengaruhi perilaku manusia*.

- Rohmi, P. K. (2015). Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqishah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah di Bank Muamalat Lumajang. *Iqtishoduna : Jurnal Ekonomi Islam*, 5(1), 17–37.
- Simarmata, B. T. (2021). Evaluasi Strategi Promosi Dalam Pencapaian Target Penjualan Pada Pt. Astra International Tbk-Isuzu Medan. *Skylandsea Profesional : Jurna Ekonomi Bisnis Dan Teknologi*, 1(1), 1–8.
- Sissah, Anggraini, D., & Safaria. (2023). Pelaksanaan Akad Musyarakah Mutanaqishah (MMQ) Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada PT. Bank 9 Jambi Syariah. *Margin : Journal Of Islamic Banking*, 3(2), 118–134.
- S, M. S., Anggraini, T., & Harahap, R. D. (2021). Analisis Kinerja Agen Dalam Strategi, Segmentasi Dan Target Pemasaran Dalam Melakukan Penjualan Pada Pt Asuransi Umum Bumiputera Muda Medan 1967. *MULTISCIENCE*, 2(2), 96–106.
- Sondang, S. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara.
- Subagiyo, R. (2017). *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Alim's Publishing.
- Sudaryana, I. K. (2018). Software Monitoring Activities Sales in Achievement of Sales Target on Consumer Goods Division. *Journal of Business and Audit Information Systems*, 1(1), 2615–6431. <https://journal.ubm.ac.id/index.php/jbase>
- Sylvia, R., Suarniki, N. N., & Cahayanti, D. (2020). ANALISIS STRATEGI PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN RENGGINANG UD WARNA WARNI BANJARMASIN. *DINAMIKA EKONOMI Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 128–140.
- Triandharta, R., & Haque-Fawzi, M. G. (2018a). Analysis of Sharia Home Financing Products Marketing Strategy with Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) Contract: Study in PT Bank FRWRD Tbk. *Jurnal Ilmu Manajemen & Ekonomika*, 11(1), 35–43.
- Triandharta, R., & Haque-Fawzi, M. G. (2018b). Analysis of Sharia Home Financing Products Marketing Strategy with Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) Contract: Study in PT Bank FRWRD Tbk. *Jurnal Ilmu Manajemen & Ekonomika*, 11(1), 35–43.
- Ummah, A. R. (2014, March 13). *Dukungan Perbankan, Peminat KPR di Surabaya Meningkat*. Investor.Id.
- Widiyani, F., Ninik, R., Lestari, S., Gde, A. A., Utama, S., Umi, H., Albert, A., Sentosa, L., Siti, S., Dini, H., Kadek, I., Nurul, A. A., Muhammad, H., & Fasa, I. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif* (Vol. 1).
- Wikipedia bahasa Indonesia. (2024, November 7). *Efektivitas*. Id.Wikipedia.Org.
- Yarmunida, M. (2020). Musyarakah mutanaqishah Pada Perbankan Syariah di Indonesia: Pendekatan Maqasid Syariah. In *Jurnal Baabu Al-ilmi* (Vol. 5, Issue 2).
- Yazid, M. (2023). *Fikih Ekonomi Bank dan Lembaga Keuangan* (Y. Bararah, Ed.; 1st ed.). Pagan Press.
- Zahra. (2024, January). *Hawamisy Istiqlal: Kajian Tafsir Surah Al-Humazah Ayat 1 Sampai 3*. Istiqlal.or.Id.