

ABSTRAK

ANALISIS KEUNGGULAN BERSAING PRODUK PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN RUMAH PAJID iB ANTARA AKAD *MURĀBAĤĤAH* DAN AKAD *SHIRKAH MUTANĀQIŠAH*

**(Studi Kasus di Bank Panin Dubai Syariah Kantor Cabang Utama HR
Muhammad Surabaya)**

Persaingan yang terjadi antar Bank Syariah, kini semakin ketat. Untuk itu, agar dapat tetap bertahan, dan dapat memasuki dunia persaingan, maka Bank Syariah harus memiliki inovasi baru, dan keunikan tersendiri, yang dapat membedakan dengan Bank lainnya, sehingga menjadi unggul. Begitu juga dengan Bank Panin Dubai Syariah, yang dalam Produk Pembiayaannya menggunakan beberapa akad yang unik, dan menarik pada masing-masing produknya. Salah satunya, pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah PaS iB, yang diterapkan menggunakan akad *MurĀbaĤĤah* dan juga akad *Shirkah MutanĀqīšah*, yang terbagi dalam dua masa, yakni masa *MurĀbaĤĤah*, antara tahun 2013-2014, dan masa *Shirkah MutanĀqīšah* antara tahun 2015-2017.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, bertujuan untuk mengetahui kelebihan, dan kekurangan pada masing-masing produk tersebut, serta mengetahui bagaimanakah analisis keunggulan bersaing Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah PaS iB antara kedua akad tersebut. Data yang digunakan, yakni data primer dengan wawancara pada Pihak Praktisi Bank Panin Dubai Syariah, dan nasabah Bank pada Produk yang bersangkutan. Menganalisis secara deskriptif analisis berdasarkan data yang ada, dan fakta yang terjadi di Lapangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pada masa *MurĀbaĤĤah*, Bank mampu menarik 8 Nasabah, dengan pencairan dana rata-rata sekitar Rp. 1.147.250.000 per tahun, pada kurun waktu antara tahun 2013-2014. Ketika beralih pada *Shirkah MutanĀqīšah*, Bank mampu menarik 26 Nasabah dengan pencairan dana rata-rata sekitar Rp.5.231.771.274 per tahun, pada kurun waktu antara tahun 2015-2017. Menunjukkan bahwa masa *Shirkah MutanĀqīšah* lebih diminati daripada *MurĀbaĤĤah*. Hal ini dikarenakan penggunaan *Shirkah MutanĀqīšah* dirasa lebih sesuai dengan kebutuhan Nasabah, dengan *margin* yang rendah, sehingga akan mendapatkan fasilitas yang lebih besar. Hal ini menjadikan penerapan akad *Shirkah MutanĀqīšah* dirasa memiliki keunggulan jika dibandingkan saat penerapan akad *MurĀbaĤĤah*.

Katakunci: Keunggulan bersaing, *MurĀbaĤĤah*, *Shirkah MutanĀqīšah*

ABSTRACT

AN ANALYSIS OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF HOUSE OWNERSHIP FINANCING PRODUCT PaS iB BETWEEN *MURĀBAḤAH* AND *SHIRKAH MUTANĀQIṢAH* CONTRACTS

(Case Study at Sharia Panin Bank Dubai of Primary Branch Office HR Muhammad Surabaya)

Lately, the competition occurring between Bank Sharia is getting tighter. Therefore, in order to survive and to enter the world of competition, the Sharia Bank must have a new innovation and uniqueness which can differentiate with other Banks, so that it becomes superior. It also happens in Sharia Panin Bank Dubai whose financing products uses several unique contracts and has interesting products, one of them is the House Ownership Financing Product PaS iB, which uses *Murābaḥah* and *Shirkah Mutanāqīṣah* contracts spanning two periods: period of *Murābaḥah* 2013-2014, and period of *Shirkah Mutanāqīṣah* 2015-2017.

This research is a qualitative research purposing to know the advantages and disadvantages of each product, and to know how the analysis of competitive advantages of House Ownership Financing Products PaS iB between the two contracts are. The data used is primary data by interviewing to the practitioner parties of Sharia Panin Bank Dubai, and the customers of the Bank in the product concerned. The data is analyzed descriptively based on the existing data and the facts that occur in the field.

The result of the study shows that at the period of *Murābaḥah*, the Bank is able to attract 8 customers, with an average of disbursement approximately 1,147,250,000 rupiahs of a year in the period 2013-2014. When switching to *Shirkah Mutanāqīṣah*, the Bank is able to attract 26 customers with an average of disbursement approximately 5.231.771.274 rupiahs of a year in the period 2015-2017. It shows that the *Shirkah Mutanāqīṣah* is more desirable than *Murābaḥah*. This is because the use of *Shirkah Mutanāqīṣah* feels more appropriate to the needs of the customers, with low margins. So, it will get greater facilities. This makes the use of *Shirkah Mutanāqīṣah* is contract tend to have advantages then the use of *Murābaḥah* covenant contract.

Keywords: Competitive advantages, *Murābaḥah*, *Shirkah Mutanāqīṣah*