

Business Analysis and Product Development Strategy of Home Financing Based on Istishna' Contract at BPRS Al Salaam

By Andrey Naufal Arrizki

Abstract

This study evaluates the implementation and development strategy of housing financing products based on Istishna' contract at BPRS Al Salaam. Using a qualitative method with a case study approach, data was collected through interviews, observations, and documentation involving customers, employees, and academics. The findings reveal that the Istishna' contract implementation aligns with DSN MUI Fatwa No. 6 of 2000. The contract offers flexibility in payment and home customization based on customer preferences, positioning it as an innovative alternative compared to Murabahah. However, challenges such as low financial literacy, mismatch risks, and limited project supervision remain. Solutions proposed include digital monitoring platforms, enhanced customer education, and strategic partnerships with trusted developers. While limited to a single case, this study underscores the potential of Istishna' contracts to advance sharia housing finance in Indonesia and offers actionable recommendations for product innovation and risk mitigation strategies. Future research could expand the scope to include comparative and quantitative analysis to deepen insights.

Keywords : *BPRS, DSN MUI fatwa, home financing, istishna' contract, product development.*

**Kajian Bisnis dan Strategi Pengembangan Produk
Pembiayaan Perumahan Berbasis *Istishna'* pada BPRS Al
Salaam**

Oleh Andrey Naufal Arrizki

Abstrak

Penelitian ini mengevaluasi penerapan dan strategi pengembangan produk pembiayaan perumahan berbasis akad *Istishna'* di BPRS Al Salaam. Menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dari nasabah, pegawai, serta akademisi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan akad *Istishna'* telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 6 Tahun 2000. Akad ini menawarkan fleksibilitas pembayaran dan kustomisasi rumah sesuai preferensi nasabah, menjadi alternatif inovatif dibandingkan akad Murabahah. Namun, tantangan seperti rendahnya literasi keuangan, risiko ketidakcocokan spesifikasi, dan pengawasan proyek yang terbatas masih dihadapi. Solusi yang disarankan mencakup pengembangan platform digital untuk pemantauan, peningkatan edukasi nasabah, dan kemitraan strategis dengan pengembang terpercaya. Meskipun terbatas pada satu kasus, penelitian ini menyoroti potensi akad *Istishna'* dalam mendorong pembiayaan perumahan syariah di Indonesia dan menawarkan rekomendasi implementasi strategi mitigasi risiko dan inovasi produk. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas cakupan ke analisis kuantitatif dan perbandingan untuk memperdalam wawasan.

Kata kunci : akad *istishna'*, BPRS, fatwa DSN MUI, pembiayaan perumahan syariah, pengembangan produk.