

Perbandingan Kaedah Penyelesaian Kemungkiran (Default) dalam Pembiayaan Rumah di Perbankan Islam

Siti Saidatulakmal Binti Arishin
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
fuzatul889@gmail.com

Abdul Ghafar Bin Ismail
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
agibab62@gmail.com

ABSTRAK

Kewujudan projek perumahan terbengkalai di Malaysia sememangnya membimbangkan banyak pihak terutamanya pihak Kerajaan dan pembeli rumah. Namun begitu, sejak kebelakangan ini, banyak bank yang menawarkan produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia dengan mempelbagaikan penggunaan kontrak muamalat dalam membiayai produk pembiayaan perumahan mereka. Kontrak-kontrak yang digunakan adalah seperti *Bay' Bithaman Ajil* (BBA), *Murabahah*, dan terdapat juga beberapa buah bank yang mula memberi tumpuan kepada kontrak pembiayaan berasaskan ekuiti seperti *Musharakah Mutanaqisah* (MM), *Ijarah Mausufah Fi Zimmah* dan *Istisna'*. Keadaan rumah di Malaysia dijual dalam keadaan masih belum dibina atau dalam dalam pembinaan memerlukan kontrak yang sesuai bagi memastikan wujudnya unsur adil dan ihsan dalam produk-produk pembiayaan secara Islam yang ditawarkan. Pemilihan kontrak yang tepat juga boleh mengelakkan stigma bahawa perbankan Islam adalah zalim dalam kes-kes rumah terbengkalai dapat dielakkan. Justeru artikel ini cuba melihat pendekatan penyelesaian yang dilaksanakan oleh produk-produk secara Islam seperti *Bay' Bithaman Ajil* (BBA), *Murabahah*, *Musharakah Mutanaqisah*, *Ijarah Mausufah Fi Zimmah* dan *Istisna'*. Kaedah penelitian dalam kajian ini menggunakan tiga komponen utama iaitu kaedah induktif, deduktif dan komparatif. Hasil penelitian menunjukkan pemilihan kontrak yang betul dapat menyelamatkan pelanggan dari terus menanggung beban dalam kes-kes rumah terbengkalai yang berlaku.

Kata Kunci: Kemungkiran Pembiayaan, Kemungkiran Pemaju, Produk Pembiayaan Perumahan, Kontrak Muamalat, Projek Sakit.

Klasifikasi JEL: G21, G28, K20, K12, K22 .

ABSTRACT

The existence of abandoned housing projects in Malaysia is certainly worrying many people, the Government and home buyers. However, in recent years, many banks offering Islamic financing products in Malaysia to diversify the use of contracts in finance muamalat their home financing products. Contracts are as Bay 'Bithaman Ajil (BBA), Murabahah, and there are also a number of banks began to focus on equity-based financing contracts such as Musharakah Muatanaqisah (MM), Ijarah Mausufah Fi Zimmah and Istisna'. Situation in Malaysia sold homes yet to be built in the state or in the construction contract requires appropriate to ensure a fair and compassionate elements in products that offer Islamic financing. Selection of appropriate contract can also avoid the stigma that Islamic banking is wrong in cases of abandoned houses can be avoided. Hence this article trying to see solution approach implemented by Islamic products such as Bay 'Bithaman Ajil (BBA), Murabahah, Musharakah Muatanaqisah, Ijarah Mausufah Fi Zimmah and Istisna'. Research methods in this study using the three major components of the inductive method, deductive and comparative. The results showed that proper selection of contract can save clients from continuing to bear the burden in cases of abandoned houses that happen.

Keywords: Financing Default, Default Developer, Housing Finance Products, Contract Transactions, Project Pain.

JEL Classification: G21, G28, K20, K12, K22.

PENGENALAN

Kediaman adalah keperluan asas bagi setiap individu selain keperluan asas seperti makanan, pakaian, pendidikan dan perubatan yang perlu di penuhi oleh setiap manusia yang tinggal di muka bumi. Namun bukan semua individu dapat memiliki rumah dengan mudah dan segera. Hal ini kerana untuk memiliki sebuah rumah memerlukan dana yang besar. Sehubungan dengan itu, kebanyakan masyarakat akan mendapatkan pembiayaan perumahan daripada institusi perbankan dan institusi kewangan yang lain.. Sebagai seorang Islam yang faham tentang *Din* Islam itu sendiri, memilih produk pembiayaan rumah secara Islam adalah menjadi satu kewajipan.

Pada masa kini produk-produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia ditawarkan melalui pelbagai kontrak. Pada asasnya terdapat dua kategori rumah yang dijual beli di negara ini iaitu rumah yang telah siap dibina dan rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan.¹ Kontrak syariah yang digunakan untuk membiayai pembelian rumah pula terbahagi kepada kontrak berasaskan pembiayaan hutang dan kontrak berasaskan pembiayaan ekuiti. Kontrak-Kontrak berasaskan pembiayaan hutang adalah seperti seperti *Bay' Bithaman Ajil* (BBA), *Murabahah*². Sementara kontrak berasaskan pembiayaan ekuiti adalah seperti seperti *Musharakah Mutanaqisah* (MM), *Ijarah Mausufah Fi Zimmah* dan *Istisna*³.

Adalah lumrah di sebalik kejayaan yang dicapai oleh bank Islam dalam mempelbagaikan produk dalam pembiayaan, ia juga menghadapi pelbagai masalah. Antara masalah utama yang dihadapi ialah masalah hutang tertunggak yang disebabkan pelbagai faktor. Ia berlaku kerana bank tidak di benarkan menetapkan sebarang bayaran faedah atau bunga terhadap pembayaran yang lewat atau kegagalan dalam melunaskan hutang. Namun, masalah ini tidak dihadapi oleh bank konvensional yang mengamalkan sistem yang berasaskan bunga kerana bayaran faedah akan dikenakan bermula dari tempoh pinjaman sehingga ia berjaya dilunaskan. Perkara yang lebih rumitkan ialah terdapat sesetengah pelanggan yang sengaja melewatkan pembayaran hutang kepada bank Islam kerana mereka menyedari tiada sebarang bayaran faedah atau denda yang akan dikenakan terhadap mereka. Oleh itu mereka sengaja enggan melunaskannya sekalipun mereka mampu. Kelevatan atau keengganan mereka membayar balik hutang membawa pelbagai kesan dan kemudaratan kepada pihak bank Islam seperti kehilangan keuntungan. Justeru, bagi mengatasi masalah ini, pihak bank Islam mewujudkan denda (ta'vidh dan gharamah), penjadualan semula, penulisan semula kontrak, dan membicarakan kes di mahkamah.

Disebabkan kontrak yang digunakan dalam pembiayaan perumahan mempunyai tahap kemungkinan yang berbeza-beza. Maka, kajian ini akan memberi tumpuan kepada penyelesaian kemungkinan kontrak yang sedia digunakan dalam produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia iaitu *Musharakah Mutanaqisah*. *Musharakah Mutanaqisah* adalah suatu kontrak musharakah yang dibentuk dan ditentukan perpindahan hak milik dari suatu pihak kepada pihak yang lain hingga berakhir dengan pemilikan sepenuhnya pihak yang menerima pindahan hak milik (pihak yang dibiayai) secara tunggal⁴. Terdapat tiga kontrak yang terlibat dalam kontrak Musharakah Mutanaqisah iaitu Musharakah, Ijarah dan Al-bay⁵. Kontrak Musharakah Mutanaqisah adalah diharuskan walaupun melibatkan beberapa kontrak dalam satu dokumen perjanjian. Dengan syarat kontrak kontrak tersebut dilakukan (diakad) secara berasingan.

¹ Mohd Sollehuiddin Shuib (2011). Pembiayaan Perumahan Secara Islam Di Malaysia : Analisis Kelebihan Produk Berasaskan Musharakah Mutanaqisah Di Kuwait Finance House Berhad. *Jurnal Teknologi*, 55 (Sains Sosial), Mei 2011: 107–119. Universiti Teknologi Malaysia.

² Helmi Haris. 2007. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah). *Jurnal Ekonomi Islam* 1: 1.

³ Hussin Salamon. 2009. Perkembangan Pasaran Modal Islam dalam Pembangunan Ekonomi Negara. *Jurnal Teknologi*. 50(E).

⁴ Abdul Rashid Haji Dail. 1994. *Bank Islam*. 1, Selangor: Pustaka Rashfa dan Anak-Anak Sdn. Bhd

⁵ Muhammad Ayub. 2007. h. 340. Dalam perbahasannya, Muhammad Ayub menjelaskan bagaimana prosedur kontrak-kontrak yang terdapat dalam akad musharakah muatanaqisah itu dilaksana dalam satu dokumen. Dokumen tersebut antaranya mempunyai 3 perjanjian iaitu *Musharakah Agreement, Rent Agreement, Purchase Agreement*.

Pembiayaan Perumahan Berasaskan Kontrak *Musharakah Mutanaqisah*

Konsep *musharakah mutanaqisah* ialah satu konsep perkongsian menurun, berkurangan dan berakhir dengan pemilikan tunggal (Anwar 2003). *Musharakah* dari segi bahasanya adalah berasal dari bahasa Arab yang kata dasarnya ialah *sharika*. *Sharika* atau *sharikah* bermaksud bersekutu ia dengan dia, berkongsi ia, bersama-sama berniaga ia (al-Marbawi, 1990) atau perkongsian (campuran) antara dua pihak (juga disebut *al-shirkah*) (Ibn Manzur, 1990). *Sharikah* juga beerti percampuran atau perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam bentuk harta atau pekerjaan. *Mutanaqisah* pula berasal dari kata dasar *naqasa*. *Naqasa* bermaksud kurang ia, mengecil ia atau sedikit ia. *Mutanaqisah* pula bermaksud terus berkurangan secara timbal balik. Maka *musharakah mutanaqisah* dari sudut bahasanya bolehlah disebut sebagai perkongsian yang semakin berkurang (web BNM, 2009) atau mengecil (berakhir dengan pemilikan tunggal).

Musharakah Mutanaqisah dari segi istilah pula membawa maksud satu konsep akad pensyarikatan, iaitu antara pihak pembiaya yang merupakan rakan kongsi, memberi hak kepada rakan kongsinya yang lain memiliki aset dengan sekali atau beberapa kali bayaran iaitu secara beransur-ansur, berdasarkan syarat-syarat yang dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak (Al-Sawi,). Gambaran operasi pembiayaan perumahan berasaskan kontrak *musharakah mutanaqisah* (MM) adalah seperti berikut (Shahar Ashari, 2009):

- i. Pelanggan akan mengenalpasti rumah yang ingin dibeli. Setelah berpuashati dengan spesifikasi rumah, pelanggan perlu mendapatkan Sijil Perjanjian Jual Beli (SPJB) dari pemaju sebagai bukti (dokumen) untuk diajukan kepada bank ketika memohon pembiayaan.
- ii. SPJB⁶ tersebut mestilah di atas nama pelanggan dan bank/pembiaya.⁷
- iii. Pelanggan seterusnya akan menemui bank untuk memohon pembiayaan rumah secara *musharakah mutanaqisah* dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan.
- iv. Setelah berbincang dan mendapat persetujuan bersama, bank dan pelanggan akan menandatangani dokumen perjanjian sebagai tanda bersetuju untuk berkontrak secara *musharakah mutanaqisah* melalui produk Pembiayaan Perumahan Musharakah Mutanaqisah–i.
- v. Pelanggan seterusnya akan mula membayar ansuran mengikut tempoh yang telah ditetapkan seperti 30 tahun bermula dari tarikh seperti yang temetrai di dalam perjanjian.
- vi. Melalui konsep *musharakah mutanaqisah*, bank dan pelanggan sama-sama berkongsi modal membeli rumah yang dikehendaki dengan nisbah perkongsian modal yang dipersetujui bersama seperti 90:10 (bank:pelanggan). Nisbah bank biasanya lebih besar dari nisbah milik pelanggan.
- vii. Pelanggan seterusnya akan mendiami rumah tersebut (sekiranya rumah tersebut *completed property*) dan membuat bayaran sewaan mengikut kadar sewaan yang biasanya telah dijumlahkan sekali dalam bayaran ansuran bulanan yang dibuat pelanggan.
- viii. Melalui ansuran bulanan juga, pelanggan beransur-ansur membeli ekuiti milik bank dalam perkongsian rumah tersebut.
- ix. Setelah cukup tempoh dan sempurna pembayaran ansuran yang dibuat pelanggan, maka proses memindah milik rumah akan disempurnakan antara bank dan pelanggan. Maka dengan ini sempurna pembiayaan membeli rumah secara *musharakah mutanaqisah* yang diamalkan bank.

Bank juga menawarkan produk ini untuk membiayai rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan (*under construction property*). Bagi pembiayaan rumah yang masih dalam pembinaan pula, bayaran awal pelanggan ketika rumah belum siap adalah dikira sebagai bayaran pendahuluan sewa (*advance rental*) yang berasaskan konsep *ijarah mausufah fi zimmah*. Setelah rumah

⁶ Juga dikenali dengan *Sales and Purchase Agreement (S&P/SPA)*. *Ibid*.

⁷ Sekiranya Perjanjian jual beli mempunyai nama pelanggan sahaja, maka perjanjian tersebut perlu dibatalkan dan dibuat semula dengan menamakan BANK dan pelanggan sebagai pembeli bersama. Dalam kontrak *musharakah mutanaqisah* boleh digunakan dua cara untuk membentuk Musharakah sama ada melalui "*joint purchase*" (bank dan pelanggan sama-sama beli daripada pemaju) atau "*co-ownership*" (pelanggan beli dulu dan bank sertai perkongsian kemudian). BANK telah memilih kaedah "*joint purchase*", jadi sekiranya pelanggan dah beli, BANK akan meminta supaya pembelian dibatalkan dan *resign* Perjanjian Jual Beli (SPA). SPA baru akan menyatakan KFH dan pelanggan sebagai pembeli bersama. Dengan cara ni, BANK boleh mengawal atau menguasai *legal title*, guna nama BANK sebagai wakil bersama nama pelanggan. Mohd Fazli Masri, Head Shariah Compliance & Review Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (BANK), melalui emel bertarikh 8 April 2009.

siap dibina dan mula diduduki pelanggan, bayaran sewa pendahuluan yang terkumpul akan dikira sebagai bayaran sewa bulan pertama setelah rumah mula diduduki. Bayaran sewa inilah juga merupakan keuntungan bank sepenuhnya. Dalam pembiayaan ini, janji untuk rumah disiapkan akan diperolehi bank secara langsung dari pemaju dan bukannya dari pelanggan (Shahar Ashari, 2009).

Pembiayaan Perumahan Berasaskan Kontrak BBA

Bay' Bithaman Ajil (BBA) ialah satu konsep pembelian dengan bayaran harga ditangguhkan ke suatu tempoh masa tertentu. BBA ialah jualan dengan harga tangguh atau jualan dengan bayaran ansuran, iaitu menjual sesuatu dengan disegerakan penyerahan barang yang dijual kepada pembeli dan ditangguhkan bayaran harganya sehingga ke satu masa yang ditetapkan atau dengan bayaran beransur-ansur (*al-taqsit*) (al-Misri, 1986). Secara teorinya BBA ini tidak memerlukan pembiayaan menjelaskan jumlah untung kepada pelanggan seperti di dalam *bay' al-murabahah* (Mohd Ali, 1991).

Secara umumnya dalil yang mengharuskan kontrak BBA ini disandarkan kepada dalil keharusan jual beli itu sendiri. Terdapat banyak dalil yang mengharuskan kontrak jual beli di dalam Al-Quran antaranya dari Surah Al-Baqarah ayat 275 yang jelas memberitahu bahawa jual beli adalah sesuatu yang halal dilaksanakan. Keduanya BBA ini mempunyai unsur hutang dan hutang juga dibenarkan dalam Islam sepertimana yang terdapat di dalam Surah Al-Baqarah ayat 282 (Hasan Ayub, 1998). Hadis lain adalah sepertimana yang terdapat di dalam kitab *al-Umm* berkaitan keharusan jual beli bertangguh dengan syarat diketahui tempoh penagguhannya (Al-Shafi'i, 2001).

Aplikasi rukun dalam kontrak pembiayaan perumahan BBA menunjukkan pihak yang berakad ialah bank, dan pelanggan yang ingin mendapatkan pembiayaan, objek kontrak pula ialah rumah atau aset yang dibiayai, tujuan kontrak ialah pembiayaan untuk memiliki sesuatu aset, tawaran dan penerimaan akan berlaku antara bank (pembiaya) dan pelanggan (penerima biaya). Satu lagi rukun dalam amalan praktik BBA sekarang ialah harga jualan mestilah dinyatakan. Harga ini antara lain merangkumi tempoh pembayaran (Fadzila Azni, 2003, h. 40). Secara ringkasnya pembiayaan perumahan secara BBA adalah seperti berikut (Nor Hijriah, 2009):

- i. Pelanggan mengenalpasti dan menempah (jika perlu) rumah yang akan dibeli.
- ii. Pelanggan menemui bank untuk mendapatkan pembiayaan dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan.
- iii. Setelah bersetuju, bank dan pelanggan akan mengadakan akad *bay' al-'inah*. Pelanggan menjual rumah kepada pemaju secara tunai.⁸
- iv. Bank kemudian menjual semula rumah tersebut kepada pelanggan dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang dijual pelanggan kepada bank tadi. Pelanggan akan membayar secara ansuran kepada bank untuk jualan yang kedua ini.⁹
- v. Pelanggan akan memiliki sepeuhnya rumah setelah bayaran ansuran selesai dilakukan (seperti selepas 30 tahun).

Seperti disebutkan, prosedur pembiayaan perumahan secara BBA ini terpakai untuk rumah yang telah siap dibina mahupun belum dibina lagi (Nor Hijriah, 2009). Bank juga melalui penawaran produk pembiayaan perumahan secara BBA akan mengenakan atau meletakkan syarat-syarat tambahan seperti keperluan kepada cagaran dan penjamin, pengenaan bayaran deposit dan persetujuan berkaitan jumlah ansuran (Nor Hidayah, 2002).

KAJIAN LEPAS

Apabila berlakunya kemungkiran dalam pembiayaan, iaitu di mana pelanggan atau penghutang tidak membayar balik hutang, kebiasaannya pihak yang memberi pembiayaan iaitu bank akan mengambil langkah dengan menyelesaikan masalah ini sesama pelanggan iaitu sebelum di bawa kepada mahkamah. Pihak bank lebih cenderung untuk menggunakan langkah ini kerana ini menjaga reputasi, nama baik dan imej bank tersebut. Antara langkah-langkah yang dikenakan oleh pihak bank melibatkan beberapa langkah. Bahagian ini akan membincangkan kajian yang berkaitan langkah tersebut.

⁸ Melalui penjualan pertama ini pelanggan akan memperolehi kemudahan tunai untuk membayar baki harga rumah kepada pemaju.

⁹ Melalui penjualan kedua ini pelanggan akan mendapat semula rumah yang dijual kepada bank tadi dan membuat bayaran secara ansuran kepada bank.

Dalam Al-quran ada menyebut mengenai penjadualan semula dalam membayar hutang. di dalam surah yang menyatakan “*Jika penghutang berada dalam kesukaran, maka berilah tempoh sehingga ia adalah mudah untuk dia membayar balik*”(2:280).¹⁰

Menurut Abdul Aris (2012) apabila berlaku kemungkiran, kedua-dua pihak iaitu bank dan pelanggan boleh meninggalkan perkongsian pada bila-bila masa. Kemudian, pemajak dalam Perkiraan Ijarah boleh ditamatkan untuk membayar sewa sekaligus berhenti daripada memperolehi manfaat daripada penggunaan harta. Serta apa-apa keputusan yang berhubungan dengan cadangan harta yang diperolehi mesti diluluskan oleh kedua-dua rakan kongsi Musharakah¹¹.

Berkenaan dengan penetapan sewa pula, nilai rumah di bawah kotrak Musharakah Mutanaqisah sentiasa mencerminkan harga pasaran dan sewa ditentukan oleh nilai-nilai sewa pasaran atau harga yang dipersetujui pada masa pengambilalihan¹². Bank tidak perlu mengikat pada kadar keuntungan yang tetap sepanjang tempoh pembiayaan. Sewa boleh disemak secara berkala untuk mencerminkan keadaan pasaran semasa¹³.

Menurut Taqi Usmani (2004), sewa hendaklah ditentukan pada masa kontrak untuk tempoh keseluruhan pajakan. Ia adalah dibenarkan bahawa jumlah sewa yang berbeza yang ditetapkan bagi fasa yang berbeza sepanjang tempoh pajakan, dengan syarat bahawa jumlah sewa bagi setiap fasa secara khusus yang dipersetujui pada masa yang mempengaruhi pajakan. Jika sewa untuk fasa berikutnya tempoh pajakan belum ditentukan atau telah meninggalkan pada pilihan pemberi pajak, pajakan adalah tidak sah.

Ini turut disokong oleh Wahaba al-Zuhayli (2003) yang mengatakan bahawa "penjualan barang tanpa menyebut harga adalah cacat dan tidak sah". Kita tidak boleh bersetuju untuk membeli atau menyewa sesuatu tanpa mengetahui harga yang perlu di bayar. Beliau merumuskan syarat-syarat am yang menyatakan bahawa penjualan sesuatu barangan hendaklah tidak termasuk mana-mana yang berikut... 'ketidakpastian atau kejahilan (al-jahala), paksaan, sekatan masa, spesifikasi yang tidak menentu (gharar al-wasf), kemudaratan (al-darar), dan merosakkan keadaan (al-shurut al-mufsidah).

Pada masa ini, amalan menetapkan kadar sewa oleh bank-bank Islam di UK untuk Musharakah Mutanaqisah dikaitkan dengan London Kadar Ditawarkan Inter-bank (LIBOR). Ulama telah berhujah bahawa menetapkan tahap sewa selaras dengan kadar faedah pasaran itu sendiri tidak haram¹⁴.

Sekiranya bayaran tidak dijelaskan dalam tempoh yang ditetapkan, ia boleh menjejaskan aktiviti kewangan pihak pembiaya. *Ta'widh* ialah ganti rugi yang dikenakan ke atas kerugian sebenar yang dialami oleh pembiaya kesan kelewatan pembayaran pembiayaan oleh penerima biaya. *Gharamah* pula ialah penalti atau denda yang dikenakan kerana kelewatan melunaskan hutang, tanpa perlu pembuktian kewujudan kerugian sebenar¹⁵. Dalam hal ini Citibank sama seperti bank-bank Islam yang lain menggunakan kaedah penganan penalti 1% dalam menyelesaikan masalah tersebut. Caj 1% yang dikenakan adalah ke atas jumlah bayaran bulanan yang tertunggak sahaja dan bukannya dari keseluruhan baki pembiayaan. Hasil dari penalti yang dikenakan bukanlah untuk kegunaan peribadi bank sebaliknya akan dimasukkan ke dalam satu tabung kebajikan untuk diberikan kepada yang memerlukan (Ibrahim 2009).

Dalam penjadualan semula pembayaran hutang tempoh pembiayaan akan ditambah sedikit bagi melangkaikan ansuran yang perlu dibayar. Contohnya, tempoh pembiayaan adalah 30 tahun, pengecualian bayaran yang diambil pelanggan adalah lima kali sepanjang tempoh pembiayaan, maka tempoh pembiayaan akan dilanjutkan menjadi 30 tahun lima bulan¹⁶.

¹⁰ Surah Al-Baqarah

¹¹ Islamic house financing: Comparison between *Bai' Bithamin Ajil* (BBA) and Musharakah Mutanaqisah (MM). Nooraslinda Abdul Aris, Rohana Othman, Rafidah Mohd Azli, Roshayani Arshad, Mardiyah Sahri and Abdul Razak Yaakub. African Journal of Business Management Vol. 6(1), pp. 266-273, 11 January, 2012

¹² Bendjilali, Boualem and Khan, Tariqullah (1995) *Economics of Diminishing Musharakah*. Research Paper No. 31. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). IDB

¹³ Islamic house financing: Comparison between *Bai' Bithamin Ajil* (BBA) and Musharakah Mutanaqisah (MM). Nooraslinda Abdul Aris, Rohana Othman., Rafidah Mohd Azli, Roshayani Arshad, Mardiyah Sahri and Abdul Razak Yaakub. African Journal of Business Management Vol. 6(1), pp. 266-273, 11 January, 2012

¹⁴ Ahamed Kameel Mydin Meera and Dzuljastri Abdul Razak. Home Financing through the *Musharakah Mutanaqisah* Contracts: Some Practical Issues. *J.KAU: Islamic Econ.*, Vol. 22 No. 1, pp: 3-27 (2009 A.D./1430 A.H.)

¹⁵ Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam. Edisi Kedua.

¹⁶ Mohd Sollehudin bin Shuib, Joni Tamkin Borhan & Azizi Abu Bakar. *Musharakah Mutanaqisah Home Financing Products: An Implementation Analysis, Product Advantages and Issues at Citibank (Malaysia) Berhad.* Journal of Techno-Social | ISSN 2229-8940 | Vol. 3 No. 2 October 2011.

METODOLOGI

Dalam mencapai objektif kajian ini, penulis telah mengenal pasti beberapa kaedah kajian yang boleh digunakan di dalam mengumpul dan menganalisis data yang ditemui. Penulis menggunakan tiga komponen utama iaitu metode induktif, deduktif dan komparatif. Metode induktif dan deduktif digunakan untuk meneliti dan memahami konsep konsep yang difokuskan seperti kontrak-kontrak muamalat yang dipilih dalam penulisan ini. Kajian ini melibatkan pengambilan data daripada sumber sekunder yang diperoleh melalui kajian perpustakaan dan melalui internet. Ia merupakan usaha mengumpulkan data dan kemudian dianalisis secara mendalam bagi menghasilkan suatu kerangka yang menjurus ke arah skop dan tumpuan kajian. Sementara metod komparatif digunakan untuk meneliti perbandingan penyelesaian kemungkiran pembiayaan perumahan terhadap dua bank iaitu Bank Kuwait Finance House Sdn.Bhd dan Bank Islam Malaysia Berhad. Data yang diperolehi telah dikumpul dan dianalisis bagi menghasilkan sebuah kajian yang berautoriti dan mencapai objektif kajian yang dikehendaki. Akhirnya, boleh dijawab mengapa mereka menggunakan kaedah yang berbeza.

HASIL PERBINCANGAN

Analisis Perbandingan Kelebihan Produk

Analisa perbandingan pertama tentang ciri-ciri kelebihan yang ditawarkan produk ini adalah merujuk kepada kaedah pembayaran fleksibel yang ditawarkan produk. Kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* menawarkan kaedah pembayaran fleksibel ini melalui pelanggan boleh membuat penyelesaian awal pada bila-bila masa asalkan tidak terlalu awal seperti pada 3 tahun pertama. Pembiayaan secara BBA pula menawarkan kemudahan kaedah pembayaran fleksibel dengan pelanggan boleh membayar ansuran bulanan lebih dari sekali. Berbeza dengan produk berasaskan kontrak *istisna'* di mana menawarkan kaedah pembayaran mengikut kemajuan projek atau kemajuan pembinaan rumah selain boleh membuat penyelesaian awal. Ini bererti pembiayaan secara *istisna'* menawarkan lebih kaedah pembayaran fleksibel. Sementara produk pembiayaan perumahan secara *murabahah* turut menawarkan kelebihan membuat penyelesaian awal. Jelas di sini menunjukkan setiap produk itu menawarkan kelebihan kaedah pembayaran fleksibel yang berbeza.

Analisa perbandingan kedua adalah merujuk kepada pemberian rebet atau diskaun yang mana diskaun ini antaranya diberi ketika penyelesaian awal (*early settlement*) dibuat pelanggan. Dalam kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah*, rebet pembayaran awal dan penyelesaian awal akan diberi secara automatik tanpa perlu membuat tuntutan dari bank. Ini kerana dalam kontrak *musharakah mutanaqisah*, keuntungannya dikira dari semasa ke semasa dan kontraknya tidak mempunyai harga jualan. Jadi, sekiranya pelanggan ingin membuat penyelesaian awal pada tahun ketujuh (dengan andaian tempoh pembiayaan 30 tahun), maka pelanggan hanya perlu membayar jumlah prinsipal dari tahun kelapan sampai 30 sahaja tanpa perlu mencampurkan nilai sewa (keuntungan).

Manakala kaedah pemberian rebet dalam kontrak *istisna'*, BBA dan *murabahah* adalah berbeza dengan *musharakah mutanaqisah* mahupun konvensional. Ini kerana rebet dalam ketiga-tiga kontrak ini tidak boleh dijanjikan bank kerana kontrak ini mempunyai harga jualan. Hak memberi rebet adalah di tangan pembiaya (bank). Ini bererti bank tidak menjanjikannya dalam kontrak tetapi pada kebiasaannya bank pembiaya akan memberikannya apabila menerima tuntutan dari pelanggan.

Analisa perbandingan kelebihan ketiga adalah merujuk kepada penawaran kemudahan tunai kepada pelanggan melalui produk pembiayaan perumahan yang ditawarkan. Kelebihan memberikan kemudahan tunai ini nampak seperti boleh ditawarkan oleh mana-mana bank yang menawarkan produk pembiayaan perumahan kepada pelanggannya. Namun secara struktur kontraknya, kelebihan ini sememangnya boleh dan ditawarkan melalui produk pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah*. Kaedahnya ialah pelanggan boleh menjual sahamnya (bahagian ekuiti ke atas rumah yang dikongsi) dan mendapatkan tunai dari bank. Ianya bukanlah pemberian dalam bentuk overdraf seperti yang ditawarkan oleh produk konvensional (dalam erti kata dikenakan faedah).

Analisis Perbandingan Pendekatan Dalam Isu Kemungkiran

Analisa berkaitan pendekatan ketika berlaku kegagalan pelanggan dan pemaju dalam produk pembiayaan secara islam terpilih menunjukkan beberapa kondisi seperti berikut. Pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah*, *istisna'*, BBA dan *murabahah* telah menetapkan denda 1% kepada pelanggan lewat bayar bagi beberapa bulan tertentu (iaitu 1-3 bulan). Sementara produk

berasaskan pinjaman konvensional pula, dendanya adalah 8% dari tunggakan dan nilainya akan berganda sekiranya tunggakan berterusan. Hasilnya juga akan dikira sebagai keuntungan Bank. Sedangkan bagi produk Islam adalah tidak berganda pengiraannya. Hasilnya juga bukan untuk keuntungan Bank sebaliknya untuk tujuan kebajikan.

Bagi pelanggan yang terus gagal membuat bayaran pula, terdapat sedikit perbezaan pendekatan berasaskan konsep. Produk-produk pembiayaan perumahan berasaskan konsep BBA dan konvensional, kaedah yang digunakan ialah dengan mendapatkan perintah mahkamah untuk melelong hartanah. Hasilnya akan digunakan untuk membayar baki ansuran yang sepatutnya dibayar pelanggan. Sekiranya ada lebih akan dipulangkan kepada pelanggan. Bagi produk pembiayaan berasaskan konsep *musharakah mutanaqisah* terdapat tiga pendekatan yang digunakan sebelum langkah terakhir iaitu melelong rumah seperti yang dilakukan Bank-Bank yang mengaplikasikan konsep konvensional dan BBA. Begitu juga dengan produk berasaskan konsep *istisna'* dan *murabahah*, pendekatan yang digunakan adalah sama.

Isu yang berkaitan juga timbul iaitu bagaimanakah kadar sewa di tentukan dalam kontrak Musharakah Mutanaqisah. Dalam kontrak ini, kadar sewa di tentukan oleh nilai-nilai sewa pasaran atau pada harga yang dipersetujui pada masa pengambilalihan. Pembiaya tidak perlu terikat pada kadar keuntungan yang tetap sepanjang tempoh pembiayaan. Ini adalah kerana kadar sewa boleh disemak secara berkala untuk mencerminkan keadaan pasaran semasa. Malah, sewa boleh terikat kepada beberapa pembolehubah ekonomi seperti Indeks Sewa, Indeks Harga Perumahan dan lain-lain. Jika indeks tertentu yang digunakan, ia akan ditetapkan dalam kontrak dan boleh diterima oleh kedua-dua pelanggan dan bank untuk mengelakkan gharar.

Penyelesaian Yang Digunakan Oleh Citibank Dalam Pembiayaan Perumahan Secara *Musharakah Mutanaqisah*

Sekiranya berlaku keingkaran pelanggan untuk membuat bayaran pada bulan-bulan tertentu sekiranya *payment holiday* telah diambil dalam tahun tersebut. Dalam hal ini Citibank sama seperti bank-bank Islam yang lain akan menggunakan kaedah pengenaan penalti 1% dalam menyelesaikan masalah tersebut. Caj 1% yang dikenakan adalah ke atas jumlah bayaran bulanan yang tertunggak sahaja dan bukannya dari keseluruhan baki pembiayaan. Hasil dari penalti yang dikenakan bukanlah untuk kegunaan peribadi bank sebaliknya akan dimasukkan ke dalam satu tabung kebajikan untuk diberikan kepada yang memerlukan (Ibrahim 2009).

Jika keingkaran pelanggan berterusan dalam membayar ansuran bulanan pula, Citibank akan melaksanakan beberapa kaedah berperingkat dalam menyelesaikan masalah ini. Langkah pertama yang akan diambil Citibank terhadap pelanggan yang berterusan ingkar ini ialah dengan menghantar notis amaran. Notis ini biasanya dihantar selepas pelanggan gagal membuat bayaran ansuran selama tiga bulan berturut-turut. Sekiranya masih belum mendatangkan hasil, maka Citibank akan menggunakan saluran mahkamah untuk menyelesaikan kes ini. Kaedah terakhir yang digunakan ialah dengan melelong rumah yang dibiayai tersebut dan menggunakan hasil lelongan untuk melangsaikan baki pembiayaan yang telah diambil pelanggan. Sekiranya ada lebih akan dikembalikan kepada pelanggan, tetapi sekiranya masih belum mencukupi untuk membayar pembiayaan yang telah diterima, maka pelanggan akan diarahkan untuk menambah baki bayaran sepatutnya.

Penyelesaian Yang Digunakan Oleh Bank Kuwait Finance House Dalam Pembiayaan Perumahan Secara *Musharakah Mutanaqisah*

Apabila berlakunya kemungkiran, iaitu pelanggan mungkir, Bank Kuwait Finance House seperti bank Islam yang lain akan mengenakan penalti lain 1% daripada jumlah ansuran yang perlu dibayar bulan itu. Hasil Penalti akan dimasukkan ke dalam dana kebajikan dan bukan untuk digunakan dalam pengiraan keuntungan KFHMB.

KFHMB sebagai bank-bank yang menyediakan pembiayaan mempunyai empat penyelesaian alternatif. Pertama, KFHMB akan mengambil alih rumah dan menyewa kepada pihak ketiga. KFHMB akan mengambil alih rumah kedua dan sewa kepada orang lain terlebih dahulu sementara menunggu pembeli rumah baru untuk memilikinya. Ketiga, KFHMB akan menyusun semula pembiayaan menilai semula harga rumah dan menawarkan kepada pelanggan untuk membeli lagi. Pilihan keempat KFHMB adalah untuk mengeluarkan notis kepada pelanggan, jika ia tidak mendapat jawapan yang betul daripada pelanggan, KFHMB akan mengambil pendekatan untuk membawa kes itu ke mahkamah.

Biasanya selepas mendapat perintah mahkamah, KFHMB akan lelong hartanah. Hasil daripada lelongan akan digunakan untuk membayar pembiayaan hutang pelanggan yang masih tinggal. Jika ada lebih, wang tersebut akan diberikan kembali kepada pelanggan. Jika hasil lelongan tidak

mencukupi untuk menampung baki pelanggan pembiayaan hutang, maka pelanggan akan diarahkan untuk membayar baki pembiayaan yang ada untuk KFHM B.

KESIMPULAN

Penjelasan melalui model-model modus operandi pembiayaan perumahan secara Islam telah memberi gambaran kepada kita sejauhmana kelebihan dan potensi sesuatu konsep syariah yang digunakan. Konsep *musharakah mutanaqisah* sekiranya dibandingkan dengan konsep-konsep yang lain yang digunakan dalam produk yang sama. Secara umumnya, bolehlah dikatakan potensi konsep ini adalah sangat besar kesesuaiannya kerana boleh digunakan untuk membentuk produk pembiayaan rumah telah siap mahupun rumah masih dalam pembinaan. Maka secara perbandingannya, *musharakah mutanaqisah* telah menandingi kekurangan yang ada pada konsep *istisna'* dan *murabahah* di mana *istisna'* hanya boleh digunakan untuk membiayai rumah yang masih dalam pembinaan sahaja manakala *murabahah* untuk rumah telah siap.

Apabila berlaku kemungkiran, iaitu pelanggan gagal membayar atau lewat, pihak bank akan menetapkan denda 1% kepada pelanggan lewat bayar bagi beberapa bulan tertentu (iaitu 1-3 bulan) berbanding konvensional 8% dan akan berganda tunggakan berterusan. Dalam kontrak *Musharakah Mutanaqisah*, bank akan mengambilalih rumah dan menyewakannya kepada pihak ketiga. Kedua bank akan mengambilalih rumah dan sewakan kepada pihak lain terlebih dahulu sementara menunggu ada pembeli baru rumah tersebut. Ketiga ialah bank akan menyusun semula pembiayaan dengan menilai semula harga rumah dan menawarkan kepada pelanggan untuk membelinya semula. Pilihan keempat ialah bank akan mengeluarkan notis kepada pelanggan tersebut, sekiranya tidak mendapat respon sewajarnya dari pelanggan, bank akan mengambil pendekatan membawa kes tersebut ke mahkamah. Biasanya selepas mendapat perintah mahkamah, bank akan melelong hartanah tersebut. Hasil dari lelongan akan digunakan untuk membayar hutang pembiayaan pelanggan yang masih berbaki. Sekiranya terdapat kelebihan, wang tersebut akan diberikan kepada pelanggan kembali. Sekiranya hasil lelongan tidak cukup untuk menampung baki hutang pembiayaan pelanggan, maka pelanggan akan diperintah membayar baki pembiayaan yang ada kepada bank.

RUJUKAN

- 'Abd al-Sami' al-Misri (1986), *al-Tijarah fi al-Islam*, 'Abidin (Qaherah): Maktabah Wahbah, h. 87.
- Abdul Rashid Haji Dail. 1994. *Bank Islam*. 1, Selangor: Pustaka Rashfa dan Anak-Anak Sdn. Bhd
- Ahamed Kameel Mydin Meera and Dzuljastri Abdul Razak. Home Financing through the *Musharakah Mutanaqisah* Contracts: Some Practical Issues. *J.KAU: Islamic Econ.*, Vol. 22 No. 1, pp: 3-27 (2009 A.D./1430 A.H.)
- Al-Imam al-Syafi'i (2001), *al-'Umm*, j. 4, Dar al-Wafa' : al-Mansurah, h. 190.
- Anwar. (2003). *Islamicity of Banking and Modes of Islamic Banking*. *Arab Law Quarterly* 18: 1, 2003.
- Bendjilali, Boualem and Khan, Tariqullah (1995) *Economics of Diminishing Musharakah*. Research Paper No. 31. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). IDB
- Fadzila Azni Ahmad (2003), *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors
- Helmi Haris. 2007. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syariah). *Jurnal Ekonomi Islam* 1: 1.
- Hussin Salamon. 2009. Perkembangan Pasaran Modal Islam dalam Pembangunan Ekonomi Negara. *Jurnal Teknologi*. 50(E).
- Muhammad Ayub. 2007. h. 340. Dalam perbahasannya, Muhammad Ayub menjelaskan bagaimana prosedur kontrak-kontrak yang terdapat dalam akad *musharakah mutanaqisah* itu dilaksana dalam satu dokumen. Dokumen tersebut antaranya mempunyai 3 perjanjian iaitu *Musharakah Agreement, Rent Agreement, Purchase Agreement*.
- Mohd Ali Haji Baharum (1991), *Masalah Perumahan, Penyelesaiannya Menurut Perspektif Islam*, c. 2, Petaling Jaya: Dewan Pustaka Islam
- Mohd Sollehuiddin Shuib (2011). Pembiayaan Perumahan Secara Islam Di Malaysia: Analisis Kelebihan Produk Berasaskan *Musharakah Mutanaqisah* Di Kuwait Finance House Berhad. *Jurnal Teknologi*, 55 (Sains Sosial), Mei 2011: 107–119. Universiti Teknologi Malaysia.
- Mohd Sollehudin bin Shuib, Joni Tamkin Borhan & Azizi Abu Bakar . *Musharakah Mutanaqisah Home Financing Products: An Implementation Analysis, Product Advantages and Issues at Citibank (Malaysia) Berhad.* Journal of Techno-Social | ISSN 2229-8940 | Vol. 3 No. 2 October 2011.

Nooraslinda Abdul Aris, Rohana Othman, Rafidah Mohd Azli, Roshayani Arshad, Mardiyah Sahri and Abdul Razak Yaakub Islamic house financing: Comparison between *Bai' Bithamin Ajil* (BBA) and Musharakah Mutanaqisah (MM). *African Journal of Business Management* Vol. 6(1), pp. 266-273, 11 January, 2012

Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam. Edisi Kedua
Surah Al-Baqarah