



SMEKI

Seminar Antarabangsa Muamalat, Ekonomi dan Kewangan Islam

Institut Latihan Islam Malaysia (ILIM)

Isnin - Rabu

8 - 10 Disember 2014

ISBN 978-967-12286-4-7



9 789671 228647

PROCEEDINGS OF
INTERNATIONAL CONFERENCE MUAMALAT, ECONOMICS & ISLAMIC
FINANCE

8 – 10 December 2014

Institut Latihan Islam Malaysia, Bangi

Organised by

Faculty of Economics and Management, UKM
Research Center for Islamic Economics and Finance (EKONIS-UKM)
Institut Islam Hadhari, UKM
IDB/IRTI
Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM)
Institut Latihan Islam Malaysia (ILIM)
Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (TAZKIA), Bogor, Indonesia
Fakulti Pengajian Islam, UKM

Edited by

Muhammad Hakimi Mohd Shafiai

Abdul Ghafar Ismail

Mohd Adib Ismail

Bayu Taufiq Possumah

Mujahid Abu Bakar

First Printing 2014

Copyright Research Center for Islamic Economics and Finance (EKONIS-UKM)

Faculty of Economics and Management,

Universiti Kebangsaan Malaysia

All right reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form by any means, electronic or mechanical, including photocopy, recording, or any information storage and retrieval system, without permission in writing from Research Center for Islamic Economics and Finance (EKONIS-UKM), Faculty of Economics and Management, Universiti Kebangsaan Malaysia

Published and Printed in Malaysia by

Islamic Economics and Finance (EKONIS-UKM)

Faculty of Economics and Management,

Universiti Kebangsaan Malaysia

<http://ekonis-ukm.my/>

Perpustakaan Negara Malaysia

Cataloguing-in-Publication Data

CONFERENCE ON MUAMALAT, ECOMICS & ISLAMIC FINANCES

8 – 10 December 2014, Institut Latihan Islam Malaysia, Bangi / Organised by Faculty of Economics and Management, Universiti Kebangsaan Malaysia; Edited by Muhammad Hakimi Mohd Shafiai, Abdul Ghafar Ismail, Mohd Adib Ismail, Bayu Taufiq Posumah, Mujahid Abu Bakar

ISBN 978-967-12286-4-7

1. Islam-Doctrines-Congresses. 2. Islam-Economic aspects-Congresses

I. Muhammad Hakimi Mohd Shafiai II. Abdul Ghafar Ismail III. Mohd Adib Ismail IV. Bayu Taufiq Posumah V. Mujahid Abu Bakar. VI. Title 297.273

TENTATIVE PROGRAMME

TENTATIVE	
TIME	ACTIVITY
8 December 2014 / 15 Safar 1436 (Monday)	
8.00 a.m	Registration & Breakfast
9.00 a.m	Keynote Speech & Opening Ceremony
10.30 a.m	Refreshment
11.00 a.m	Presentation Session 1 1. Cognitive Social Capital, Quranic Perspective on the Source of Mal and the Function of Baytul-Mal <i>(Lakhi Muhammad, Universiti Teknologi Malaysia)</i> 2. The Philosophy of Wealth Spending and Management in the Qur'an: Understanding the Approaches and Priority <i>(Hafas Furqani, International Shariah Research Academy for Islamic Finance)</i> 3. Human Behaviour Towards Mal <i>(Abdul Ghafar Ismail, Islamic Research and Training Institute)</i>
1.00 p.m	Lunch & Solat Zuhr
2.30 p.m	Presentation Session 2 1. Using Maslahah Performa As Wealth Management System <i>(Achmad Firdaus Nurizal Ismail, Tazkia University College of Islamic Economic)</i>

	<p>2. Wealth Maximization Discussion in Islamic Corporate Finance <i>(Fauzias Mat Nor, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i></p> <p>3. The Application of “1/3 Wealth Principle” In Family Islamic Financial Planning and Management <i>(Puri Hukmi Lestari, Tazkia University College of Islamic Economics)</i></p>
4.30 p.m	Refreshment
5.00 p.m	<p>Presentation Session 3</p> <p>1. Comparing Traditional Islamic Concept of Al-Mal & Modern Financial Capital; Implications for Theory and Practice of Contemporary Islamic Finance <i>(Omar Javaid, Institute of Business Management, University of Karachi)</i></p> <p>2. Do Islamic Contracts Support the Equality Distribution of Wealth (Al-Mal)? An Economic Comparison of Modern Interest-Based Practice and The Alternative Islamic Contracts in Finance <i>(Ebi Junaidi, Faculty of Economics, University of Indonesia)</i></p> <p>3. Unlawful Muamalah Dealings of al Mal as the Main Root Causes of Financial Crisis in Islamic Perspective <i>(Ascarya, Central Banking Education and Studies, Bank Indonesia)</i></p>
6.30 p.m	Dinner & end of day 1
9 December 2014 / 16 Safar 1436 (Tuesday)	
8.00 a.m	Registration & Breakfast

8.30 a.m	<p>Presentation Session 4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Social welfare role of wealth in Islam <i>(Ahmad Bello Dogarawa, Ahmad Bello University, Nigeria)</i> 2. The “Empire of Money”: On The Metaphor of Money in Arab Islamic Culture <i>(Oladosu A.Afis, University of Ibadan, Nigeria)</i> 3. The Management of al-Mal Through Collection and Distribution System of Zakat in Pakistan <i>(Sanaullah Ansari, Shaheed Zulfikar Ali Bhutto Institute of Science and Technology, Pakistan)</i> 4. <i>Prof Nasim Shah Shirazi, IRTI-IDB</i>
10.30 a.m	Refreshment
11.00 p.m	<p>Presentation Session 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengurusan Ijarah Wakaf: Pemangkin Transformasi Pembangunan Ekonomi Ummah <i>(Mohd Afandi Mat Rani, Universiti Teknologi MARA)</i> 2. Kesalahfahaman Tentang Konsep Leasehold Dan Kesannya Kepada Pembahagian Faraid <i>(Noorizan Mohamed Harsani, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i> 3. Shariah Non-Compliance Risk Exposure: A Case Study On Murabahah Based Personal Financing <i>(Mohd Fakhruallah Bin Nik Ab Kadir, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>

	<p>4. <i>Shumūl al-Hayāh</i> Initiatives in Formulating Islamic Welfare Index <i>(Muhammad Hasbi Zaenal, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i></p> <p>5. Kajian Emperikal literasi kewangan Islam di Kuala lumpur dan Labuan <i>(Mohamad Azmi Bin Abdullah, Universiti Malaysia Sabah)</i></p>
1.00 p.m	Lunch & Solat Zuhr
2.30 p.m	<p>Presentation Session 6</p> <p>1. Keadilan Dan Kesaksamaan Perbankan Islam : Satu Kajian Empirikal <i>(Siti Noorbiah Md Rejab, Universiti Teknologi Mara)</i></p> <p>2. Pembiayaan Rumah Secara Islam: Prospek Dan Mekanisme Pembangunan Produk Dalam Institusi Perbankan <i>(Rahisam Ramli, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i></p> <p>3. Zakat Pendidikan dan Dana Pendidikan Negara: Suatu Perbandingan <i>(Azman Ab Rahman, Universiti Sains Islam Malaysia)</i></p> <p>4. Exploring Equilibrium Relationships between Macroeconomic Variables and Islamic Banks: An Evidence from Jordan <i>(Mohammad Salem Oudat, Universiti Sains Islam Malaysia)</i></p> <p>المصري الاقتصاد على تحليلية دراسة: الاقتصاد والنمو البطالة بين العلاقة <i>(Fauziah Mohd Hadi, Universiti Sains Islam Malaysia)</i></p>
4.30 p.m	Refreshment & end of day 2

10 December 2014 / 17 Safar 1436 (Wednesday)	
8.00 a.m	Registration & Breakfast
8.30 a.m	<p>Presentation Session 7</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. The Effect Of Shariah Compliant Practices Among Selected Medical Tourism Providers In Malaysia <i>(Nur Hidayah Kadir, Universiti Sains Islam Malaysia)</i> 2. Keberkesanan Medium Promosi Skim Ar-Rahnu Di Kedai Ar-Rahnu, Bank Rakyat: Kajian Kes Di Bandar Sri Permaisuri, Cheras <i>(Magenderana A/L Muniandy, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i> 3. Penentuan Kadar Keuntungan Menurut Islam Dalam Jualan Bertempoh <i>(Muhamad Zuhaili Saiman, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i> 4. Perception Of Medical Tourist Towards Muslim-Friendly Medical Tourism In Malaysia <i>(Mazlina Mahmud, Universiti Sains Islam Malaysia)</i>
10.30 a.m	Refreshment
11.00 a.m	<p>Presentation Session 8</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analisis Potongan Berjadual (With Holding System) Pada Zakat Profesi Pegawai Kerajaan Di Pekanbaru, Indonesia <i>(Hilmah Zuryani, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i> 2. Pembayaran Zakat Perniagaan Dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian Di Sepang, Selangor <i>(Abdul Halim Abu Bakar, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>

	<p>3. Improving The Quality Of Life Among Asnafs In Penang: The Role Of Medical Zakat Assistance <i>(Sitinabiha Bt Jalal, Universiti Sains Islam Malaysia)</i></p> <p>ليبيا في الاقتصادية التنمية تحقيق في الزكاة دور <i>(Saqar Hamad AlJebani, Universiti Sains Islam Malaysia)</i></p>
1.00 p.m	Lunch & Solat Zuhr
2.30 p.m	<p>Presentation Session 9</p> <p>1. Underwriting Practice In Malaysian Takaful Industry: Does It Comply With Shariah? <i>(Abdul Hakim Johari, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i></p> <p>2. Penama KWSP sebagai wasi: Satu tinjauan terhadap syarat-syarat wasi dari perspektif Islam <i>(Mohd Khairy Kamaruddin, Universiti Malaysia Kelantan)</i></p> <p>3. Kesedaran Membayar Zakat Perniagaan: Kajian Terhadap Koperasi di Selangor <i>(Abdul Rahman Ngatenan@Adnan, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i></p> <p>4. Pengukuran Prestasi Menggunakan Nisbah Aliran Tunai dan Nisbah Tradisi :Perbandingan Diantara Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak <i>(Faiz Mat Isa, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i></p>
4.30 p.m	Refreshment & end of conference

TABLE OF CONTENT

Content	
Page Title	i
Table of Content	ix
List of Organizing Committee	xiii
Session 5	
Pengurusan Ijarah Wakaf: Pemangkin Transformasi Pembangunan Ekonomi Ummah <i>(Mohd Afandi Mat Rani, Universiti Teknologi MARA)</i>	1
Kesalahafahaman Tentang Konsep Leasehold Dan Kesannya Kepada Pembahagian Faraid <i>(Noorizan Mohamed Harsani, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	29
Shariah Non-Compliance Risk Exposure: A Case Study On Murabahah Based Personal Financing <i>(Mohd Fakhrullah Bin Nik Ab Kadir, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	42
<i>Shumūl al-Hayāh</i> Initiatives in Formulating Islamic Welfare Index <i>(Muhammad Hasbi Zaenal, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	58
Kajian Emperikal literasi kewangan Islam di Kuala lumpur dan Labuan <i>(Mohamad Azmi Bin Abdullah, Universiti Malaysia Sabah)</i>	87
Session 6	
Keadilan Dan Kesaksamaan Perbankan Islam : Satu Kajian Empirikal <i>(Siti Noorbiah Md Rejab, Universiti Teknologi Mara)</i>	129

Pembiayaan Rumah Secara Islam: Prospek Dan Mekanisme Pembangunan Produk Dalam Institusi Perbankan <i>(Rahisam Ramli, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	151
Zakat Pendidikan dan Dana Pendidikan Negara: Suatu Perbandingan <i>(Azman Ab Rahman, Universiti Sains Islam Malaysia)</i>	178
Exploring Equilibrium Relationships between Macroeconomic Variables and Islamic Banks: An Evidence from Jordan <i>(Mohammad Salem Oudat, Universiti Sains Islam Malaysia)</i>	188
المصري الاقتصاد على تحليلية دراسة: الاقتصاد والنمو البطالة بين العلاقة <i>(Fauziah Mohd Hadi, Universiti Sains Islam Malaysia)</i>	199
Session 7	
The Effect Of Shariah Compliant Practices Among Selected Medical Tourism Providers In Malaysia <i>(Nur Hidayah Kadir,Universiti Sains Islam Malaysia)</i>	210
Keberkesanan Medium Promosi Skim Ar-Rahnu Di Kedai Ar-Rahnu, Bank Rakyat: Kajian Kes Di Bandar Sri Permaisuri, Cheras <i>(Magenderana A/L Muniandy, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	238
Penentuan Kadar Keuntungan Menurut Islam Dalam Jualan Bertempoh <i>(Muhamad Zuhaili Saiman, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	256
Perception Of Medical Tourist Towards Muslim-Friendly Medical Tourism In Malaysia <i>(Mazlina Mahmud,Universiti Sains Islam Malaysia)</i>	273
Pendedahan Risiko Tidak Patuh Syariah: Kajian Kes Produk Pembiayaan Perdagangan Berasaskan <i>Murabahah</i> <i>(Muhammad Syafiq Jamil, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	284

Session 8	
Analisis Potongan Berjadual (With Holding System) Pada Zakat Profesi Pegawai Kerajaan Di Pekanbaru, Indonesia <i>(Hilmah Zuryani, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	295
Pembayaran Zakat Perniagaan Dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian Di Sepang, Selangor <i>(Abdul Halim Abu Bakar, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	306
Improving The Quality Of Life Among Asnafs In Penang: The Role Of Medical Zakat Assistance <i>(Sitinabiha Bt Jalal, Universiti Sains Islam Malaysia)</i>	327
ليبيا في الاقتصادية التنمية تحقيق في الزكاة دور <i>(Saqr Hamad AlJebani, Universiti Sains Islam Malaysia)</i>	343
Session 9	
Underwriting Practice In Malaysian Takaful Industry: Does It Comply With Shariah? <i>(Abdul Hakim Johari, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	359
Penama KWSP sebagai wasi: Satu tinjauan terhadap syarat-syarat wasi dari perspektif Islam <i>(Mohd Khairy Kamaruddin, Universiti Malaysia Kelantan)</i>	373
Kesedaran Membayar Zakat Perniagaan: Kajian Terhadap Koperasi di Selangor <i>(Abdul Rahman Ngatenan@Adnan, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	298

Pengukuran Prestasi Menggunakan Nisbah Aliran Tunai dan Nisbah Tradisi :Perbandingan Diantara Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak <i>(Faiz Mat Isa, Universiti Kebangsaan Malaysia)</i>	310
--	------------

SECRETARIAT OF CONFERENCE

Joint Patron(s)

Prof. Datuk Dr. Noor Azlan Ghazali (Universiti Kebangsaan Malaysia)
Dato' Haji Othman Mustapha (Jabatan Kemajuan Islam Malaysia)

Joint Advisor(s)

Prof. Dato' Dr. Mohd. Yusof Haji Othman FASc (Institute of Islam Hadhari, UKM)
Dato' Hj. Razali Shahabudin (Jabatan Kemajuan Islam Malaysia)
Prof. Dr. Nor Ghani Md. Nor (Faculty of Economics and Management, UKM)
Prof. Dr. Abdul Ghafar Ismail (IRTI IDB/UKM)
Prof. Dr Wan Kamal Mujani (Faculty of Islamic Studies, UKM)
Prof. Madya Dr. Shahida Shahimi (EKONIS, UKM)

Chairman

Dr. Muhammad Hakimi Mohd Shafiai (Institute of Islam Hadhari/ EKONIS, UKM)
Hajah Pauzaiyah Haron (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Deputy Chairman

Dr. Mohd Adib Ismail (EKONIS, UKM)
Prof. Madya Dr. Shofian Ahmad (Faculty of Islamic Studies, UKM)
Ruslan Ibrahim (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Secretary (s)

Siti Maheran Ismail @ Ibrahim (Institute of Islam Hadhari, UKM)
Syahida Zainal Abidin (EKONIS, UKM)

Treasurer (s)

Dr. Riayati Ahmad (EKONIS, UKM)
Nik Abdul Rahim Nik Abdul Ghani (Faculty of Islamic Studies, UKM)

WORKING COMMITTEES

Conference Papers and Proceedings

Prof. Madya Dr. Shofian Ahmad (Faculty of Islamic Studies, UKM)

Dr. Ahmad Muhammad Husni (Faculty of Islamic Studies, UKM)

Dr. Bayu Taufiq Possumah (Institute of Islam Hadhari, UKM)

Dr. Mat Noor Mat Zain (Faculty of Islamic Studies, UKM)

Dr. Suhaili Alma'amun (EKONIS, UKM)

Mujahid Abu Bakar (Institute of Islam Hadhari, UKM)

Zamzuri Zakaria (Faculty of Islamic Studies, UKM)

Protocol, Reception, Publicity and Souvenir

Mohammad Ikhwan Ismail (Institute of Islam Hadhari, UKM)

Radzuan Haji Ghazali (Centre for Corporate Communications, UKM)

Mohamed Ismail Mohamed Yusof (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Naini Akmal Che Lias (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Zatun Najahah Mohd Sabri (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Mohd syahril Mohd Noor (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Participants Registration

Nur Izzati Mohamad Norzilan (Faculty of Economics and Management, UKM)

Arif Zaki Che Ghazali (Faculty of Economics and Management, UKM)

Fatin Hanani Badrul Zaman (Institute of Islam Hadhari, UKM)

Shamrifah Dahalan (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Zulwaqar Mumtaz (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Rahayu Ayob (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Rahimah Abdullah (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Conference Session and Reports

Dr. Bayu Taufiq Possumah (Institute of Islam Hadhari, UKM)

Abdul Rahman Mohd Sha'ary (EKONIS, UKM)

Muhaimin Arif Md Azli (EKONIS, UKM)

Publishing and Printing

Muhammad Hasbi Zainal (Institute of Islam Hadhari, UKM)
Nor Aini Mohd Yaakop (Institute of Islam Hadhari, UKM)
Umi Shuhada Abdul Halim (Institute of Islam Hadhari, UKM)
Nur Amirah Mohamad Zain (Institute of Islam Hadhari, UKM)

Logistics and Technical

Siti Aisyah Mohd Nor (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Muhammad Rusydi Baharom (Institute of Islam Hadhari, UKM)
Mohamad Firdaus Pozi @ Rozi (Institute of Islam Hadhari, UKM)
Nor Akma Abd Rahman (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Nurazura Zulrahman (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Food and Beverages

Abdul Roni Tahir (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Zaizurina Mansor (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Mahdi Al-Hilmy Arshad (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Mohamad Fauzi Pilus (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)
Mohd Zaki Abdullah Shokri (Institut Latihan Islam Malaysia, JAKIM)

Book Sales

Nik Mohd Azim Nik Ab Malik (Faculty of Economics and Management, UKM)

**PENGURUSAN IJARAH WAKAF: PEMANGKIN TRANSFORMASI
PEMBANGUNAN EKONOMI UMMAH**

MOHD AFANDI BIN MAT RANI
MANZUR EL HASSAN BIN ABDUL AZIZ

ABSTRAK

Artikel ini membincangkan tentang pelaksanaan ijarah wakaf sebagai model kepada pendanaan kewangan wakaf yang efektif. Penulisan ini memfokuskan kepada beberapa negeri di Malaysia dan model ijarah wakaf di Majlis Agama Islam Singapura. Pengurusan dan pentadbiran ijarah harta wakaf di MAIN masih belum memuaskan. Penggunaan manfaat wakaf masih lagi berkonsepkan kebajikan sepenuhnya dan institusi wakaf tidak dilihat sebagai agen penjana sumber ekonomi yang dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi kepada MAIN. Antara kelemahan utama yang dikenalpasti di dalam pengurusan dan pembangunan harta wakaf di MAIN ialah tiadanya unit khusus yang dapat memberi tumpuan sepenuhnya kepada bidang ini. Maka MAIN perlu membuat penyusunan semula organisasi bahagian Baitulmal dengan menubuhkan unit wakaf yang berasingan daripada unit pembangunan yang sedia ada. Pemantauan dari semasa ke semasa dapat dilakukan terhadap tanah wakaf dan premis perniagaan wakaf dari semua aspek termasuk tempoh sewaan, nilai sewaan dan kelayakan penyewa serta menambahkan bilangan aset wakaf yang disewa bagi meningkatkan pendapatan hasil sewa wakaf kepada MAIN. Beberapa cadangan dan yang dikemukakan ini dapat membantu memantap dan meningkatkan prestasi pengurusan ijarah wakaf bagi meningkatkan index keyakinan masyarakat Islam kepada MAIN selaku Pemegang Amanah Tunggal hartanah wakaf di Malaysia.

PENDAHULUAN

Harta sadaqah, zakat dan wakaf telah terbukti mempunyai peranan istimewa dalam memajukan ummah sepanjang sejarah Islam. Sumbangan harta ini telah memberi impak yang besar dalam pembangunan ummah dalam setiap aspek, baik dari segi sosial, ekonomi, politik dan perundangan (Mohd Dani Muhamad, Baharuddin Sayin, 2006). Pada hakikatnya, harta wakaf perlu dilihat sebagai sumber ekonomi terpendam umat Islam yang perlu dieksploitasi dengan sebaiknya bagi mendapatkan manfaat yang sebaiknya kepada masyarakat Islam (Hishamuddin Mohd Ali, Megat Mohd Ghazali Megat A. Rahman, Asiah Othman, 2006) Harta wakaf dianggap sebagai senjata yang paling penting bagi orang Islam semenjak beratus tahun yang silam yang tidak pernah digunakan (Nik Abdul Rasyid Nik Abdul Majid, 1986).

Di Malaysia dianggarkan jumlah tanah wakaf adalah sebanyak 20,735.61 ekar. Sebanyak 14,815.787 ekar merupakan wakaf Khas, manakala 5,919.83 ekar pula adalah wakaf Am (Md. Nurdin Ngadimon, 2006). Namun demikian, seperti juga institusi Islam yang lain, Zakat, Baitul Mal dan lain-lain, institusi wakaf tidak lagi berjaya dilaksanakan sepenuhnya bagi membawa umat Islam ke ambang pembangunan yang sepatutnya. Terdapat segelintir masyarakat Islam pada hari ini yang melihatnya dari skop yang sempit dan mempunyai pemahaman tradisional yang diwarisi sejak turun-temurun. Pelbagai cadangan dan saranan sama ada di peringkat kebangsaan dan antarabangsa telah dikemukakan, tetapi hasilnya wakaf tidak dapat diterjemahkan mengikut acuan dan persepsinya yang sebenar sebagai pemacu kemajuan ummah (Hamat @ Mustafa Bin Abd. Rahman, Mad Saad Hassan (1986). Walaupun Malaysia mempunyai tanah wakaf yang begitu luas, namun institusi ini masih belum berfungsi dengan sebaik mungkin dalam membangunkan ekonomi ummah. Di Pulau Pinang yang mempunyai tanah wakaf seluas 89.26 ekar dan di bandar George Town sebanyak 63 ekar masih belum dibangunkan menyebabkan masalah pembangunan ekonomi di kalangan bumiputera tidak dapat diselesaikan (Mohd Saharudin bin Shakrani, mohd Saifoul Zamzuri Noor, Jamal Ali, 2003)

Hukum syarak telah menetapkan bahawa harta yang diwakafkan hendaklah diurus dan ditadbir oleh pihak yang bertanggung jawab bagi mengawal selia dan menjaga kemaslahatan harta wakaf agar ia dapat disalurkan kepada pihak yang benar-benar berhak menerimanya. (Badran, Badran Abu al-‘Aynayn, 1986) Di dalam Islam seseorang yang dilantik untuk mentadbir harta

wakaf atau pemegang amanah dikenali sebagai "*al-Mutawalli*".(Al-Baghdadi, Abu Muhammad Ghanim b. Muhammad, 1999) *Al-Mutawalli* adalah terdiri daripada orang atau badan yang mempunyai kemampuan, amanah dan berupaya melaksanakan apa yang dihajati oleh pewakaf. ('Ala' al-Din Muhammad b. 'Ali al-Haskafi, t.t) Tugas-tugas utama *al-Mutawalli* adalah menjaga dan memelihara serta membangunkan tanah yang diwakafkan, mengutip hasil wakaf dan seterusnya mengagihkan kepada benefisiarinya yang berhak serta memeliharanya dengan sebaik mungkin daripada sebarang kehilangan dan kerosakan, sebagaimana yang disyaratkan oleh pewakaf (Al-Nawawi, Abu Zakariyya Yahya, 2000)

Wakaf Sebagai Satu Tanggungjawab Sosial

Dalam ucapan budget 2007 Dato Seri Abdullah Ahmad Badawi Perdana Menteri Malaysia telah meminta semua syarikat awam tersenarai di Bursa Malaysia melakukan aktiviti tanggungjawab sosial mereka. Beliau menggalakan syarikat awam tersenarai (PLC) agar mengambil berat terhadap tanggungjawab sosial dan tidak hanya meletakkan dibahu kerajaan semata-mata. Begitu juga dalam ucapan Dato' Seri Najib Tun Abdul Razak bahawa amalan tanggungjawab sosial bukanlah suatu amalan sekadar berbentuk kebajikan atau filantropi. Syarikat yang melaksanakan tanggungjawab sosial telah memperolehi faedah kompetitif yang signifikan bagi meningkatkan prestasi kewangan, menambahkan imej jenama dan reputasi, dan menambahkan kebolehan untuk menarik dan mengekalkan tenaga kerja berkualiti, pengurusan risiko yang lebih efektif, mengurangkan kos-kos panjang dan menarik pelabur.

Bagi menyuntik dana wakaf, pihak kerajaan telah menyalurkan sumber dana dalam RMK 9 sebanyak lebih RM 262 juta telah diperuntukkan bagi pembangunan hartanah wakaf di Malaysia. JAWHAR dengan kerjasama MAIN telah berjaya melaksanakan 17 projek pembangunan hartanah merangkumi pelbagai bidang utama seperti pendidikan, kebajikan, perumahan, ekonomi, kesihatan, sosial dan keagamaan. Mulai tahun 2010, kerajaan Persekutuan telah menyalurkan peruntukan sebanyak RM30 juta kepada Yayasan Wakaf Malaysia (YWM) bagi melaksanakan pembangunan projek kecil berimpak besar di kawasan masjid terpilih seluruh negara. YWM telah melaksanakan pembinaan 2 jenis projek untuk dijadikan ikon wakaf di seluruh negara iaitu Bazar Wakaf Rakyat dan Wakaf Mart. Kedua-dua jenis projek ini berjumlah 69 projek di seluruh negara dan telah memberi manfaat kepada ribuan ummah.

Bagi merealisasikan hasrat ini MAIN perlu mengadakan zon pembangunan wakaf terutama di negeri-negeri yang maju seperti negeri Selangor, Johor, Pulau Pinang, Kuala Lumpur dan lain-lain. Cadangan ini juga pernah disuarakan untuk dilaksanakan di Wilayah Pembangunan Iskandar (Siti Mashitoh Mahamood, Asmak Ab. Rahman, Hasnol Zam Zam Ahmad dan Syarqawi Muhammad, 2007). Kebanyakan pembangunan wakaf yang dilaksanakan secara *ad-Hoc* oleh MAIN, JAWHAR dan Yayasan Wakaf Malaysia (YWM). Hasilnya terdapat projek yang berjaya memberi impak positif kepada masyarakat dan tidak kurang juga yang kurang berjaya (Kajian Pelan Induk Transformasi Pembangunan Harta Wakaf di Malaysia). Pembangunan yang dicadangkan hendaklah dirancang dengan sebaik mungkin dan mempunyai impak yang besar serta memberi pulangan yang lumayan dalam tempoh terdekat. Pembangunan harta wakaf dilaksanakan secara inovatif, bersepadu, holistik bagi meningkatkan keupayaan ekonomi Bumiputera terutama masyarakat Islam dalam sektor ekonomi negara.

Pelaksanaan Ijarah Wakaf di Malaysia: Isu dan Cabaran

Di Malaysia, prosedur penyewaan tanah wakaf oleh MAIN telah diselaraskan dengan merujuk kepada Manual Pengurusan Tanah Wakaf oleh Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR). Bagi seseorang yang ingin memohon sewaan hartanah wakaf atau premis hendaklah dengan mengisi borang permohonan sewa daripada MAIN. Pengurus wakaf hendaklah menyemak agar segala maklumat berkaitan adalah lengkap dan di masukkan dalam sistem pendaftaran penyewaan premis/ tanah wakaf. Surat tawaran akan dikeluarkan kepada pemohon setelah permohonan mereka berjaya dan diluluskan oleh pihak pengurusan MAIN. Surat perjanjian akan dikeluarkan kepada penyewa yang mengandungi perihal penyewa dan premis atau tanah yang lengkap dengan maklumat tempoh penyewaan, tarikh perjanjian, kadar sewaan, jenis-jenis tanah, alamat lot dan beberapa syarat yang dikenakan oleh MAIN. Setelah surat perjanjian dikembalikan kepada MAIN, dalam tempoh 14 hari pengurus wakaf akan menyerahkan kunci premis dan direkodkan dalam buku pendaftaran. (Manual Pengurusan Tanah Wakaf, Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji, Jabatan Perdana Menteri)

Secara keseluruhan kajian ini mendapati masih terdapat banyak kelemahan yang dihadapi oleh Majlis Agama Islam Negeri, khususnya berkaitan dengan pengurusan sewaan harta wakaf.

Kajian ini mendapati harga sewaan tanah-tanah wakaf berada pada tahap yang rendah, walaupun tanah dan bangunan wakaf di bawah MAIN tidak terikat dengan Akta Premis Terkawal 1966. Pelaksanaan ini juga bertentangan dengan hukum syarak yang mengatakan bahawa kadar harga sewa tidak boleh kurang daripada kadar kebiasaan. (Ibn Abidin, 1994) Menurut pandangan ulamak mazhab Hanafi adalah menjadi tanggungjawab penyewa membayar berdasarkan kepada nilai kadar semasa. (al-Tarabulsi, 1981, hlm.68) Ketetapan harga sewa adalah bergantung sepenuhnya kepada bidang kuasa MAIN. Masalah ini berkait rapat dengan tahap kefahaman dan penghayatan masyarakat yang terlalu rendah tentang harta wakaf.

Isu berkaitan kadar dan nilai sewaan tanah wakaf/ premis yang terlalu rendah telah diperkatakan agak sekian lama. Permasalahan yang berkait dengan kadar sewa yang terlalu rendah berbanding nilai semasa bagi harta tanah wakaf adalah antara masalah yang agak ketara, khususnya bagi penyewaan tapak tanah kediaman. Dasar pemberian sewaan tanah ini telah lama diamalkan sejak dahulu lagi. Walaupun MAIN telah menjadi pengawal harta wakaf, namun sehingga kini tidak ada prosedur yang sistematik telah dilaksanakan bagi mengatasi permasalahan ini. Cadangan untuk menaikkan kadar sewa tanah wakaf milik MAIN turut menimbulkan rasa ketidakpuasan hati di kalangan penyewa biarpun kadar yang disewa sebelum ini jauh lebih rendah daripada harga nilai semasa.

Antaranya kajian yang dibuat oleh Kamarudin Ngah boleh dijadikan ukuran dan indeks kadar sewaan tanah wakaf di Malaysia. Sebagai contoh di Bandar Melaka sewa tanah wakaf adalah antara RM1.00 hingga RM14.00 sebulan. Manakala kadar sewaan tanah dan rumah kedai adalah antara RM17.75 sehingga RM430.00 sebulan. Di negeri Perak hampir ke semua tanah yang disewa pada akhir dan awal kurun ke-19 dikenakan sewaan pada kadar RM1.00 sebulan untuk tempoh 99 tahun. Bagi tanah yang disewa antara tahun 1964 dan 1965 dengan tempoh 66 tahun, kadar sewaan adalah sebanyak RM10.00 sebulan. Secara umumnya kadar sewaan ini amat rendah terutama tanah wakaf yang berada di pusat bandar berbanding dengan kadar sewaan semasa. Situasi ini akan mempengaruhi pendapatan Majlis Agama Islam Negeri yang amat rendah (Kamarudin Ngah,1992)

Di negeri Melaka, MAIM juga berhadapan dengan masalah penyewa yang enggan menerima skim baru tarif sewaan tanah dan premis wakaf yang mereka duduki. Keadaan ini menyukarkan

MAIM untuk membuat penyusunan semula tarif sewaan premis dan tanah wakaf miliknya (Mohd Shahiran Abdul Latif, 2006). Lebih menyukarkan apabila tanah dan premis tersebut disewa sebelum merdeka dengan kadar nilai sewa yang terlalu murah. Contohnya rumah kedai di Lot 2 Jalan Hang Kasturi sebanyak RM108 sebulan atau RM1296 setahun dan di Lot 331 Jalan Kampung Kuli disewa dengan kadar RM30.00 sebulan atau RM360.00 setahun. Di negeri Kelantan, Bagi sewa harta tanah wakaf, Majlis telah menetapkan kadar sewa iaitu bagi setiap keluasan 1600 kaki persegi bernilai RM 80.00 setahun (RM 6.66 sebulan). Kadar nilai harga sewa ini adalah merangkumi sama ada tanah wakaf yang berada di kawasan bandar atau di luar bandar. Di bandar Kota Bharu, misalnya kadar sewa bagi kebanyakan tapak kediaman adalah antara RM 1.00 hingga RM 10.00 sebulan. Bagi Lot 12, Mukim Kedai Buluh kadar sewanya adalah RM 2.08 sebulan dengan keluasan 1 ekar 467 depa yang didiami seramai 18 orang penyewa. Begitu juga dengan Lot 174 Seksyen 1, Lot 32 Seksyen 4, Lot 145 Seksyen 4 dan Lot 266 Seksyen 28, purata kadar sewanya adalah RM 5.00 sebulan. Lot-lot tersebut agak luas melebihi 13 ekar dengan jumlah bilangan penyewa seramai 86 orang. Terdapat juga beberapa Lot lain di bandar Kota Bharu yang disewa dengan kadar yang begitu rendah, antaranya Lot 112 Seksyen 3, kadar sewanya adalah antara RM 5.00 hingga RM 10.00 sebulan. Bagi kadar sewa di luar jajahan Kota Bharu pula, kadar sewanya adalah sama sebagaimana di kawasan bandar. Antaranya Lot 922, di Mukim Kasar Pasir Mas, kadar sewanya adalah rendah iaitu RM 1.00 sebulan dengan keluasan 1 ekar 225 depa, dan didiami seramai 12 orang penghuni (Mohd Afandi Mat Rani, 2002)

Terdapat dua permasalahan yang dihadapi oleh MAIN dalam pengurusan sewaan tanah wakaf. Antaranya terdapat tanah yang diberi sewa tanpa apa-apa ikatan perjanjian yang diberi sewa sejak lama. Keadaan ini agak menyukarkan MAIN untuk mengambil apa-apa tindakan ke atas penyewa. Selain itu terdapat juga kes pelanggaran perjanjian sewa. Di negeri Kelantan, MAIK telah menetapkan syarat penyewa hendaklah mereka yang kurang kemampuan dan tidak boleh mendirikan bangunan kekal. Namun boleh dikatakan 70 peratus penyewa mendirikan bangunan kekal, dan tidak kurang juga yang memiliki bangunan kediaman mewah, contohnya terdapat beberapa buah rumah banglo yang tersergam indah antaranya di Lot 284, No. 256 dan 125 kampung Bunga Emas Banggol Badang. Begitu juga kediaman di Lot 2080 Pengkalan Chepa Kota Bharu Kelantan. Tindakan ini jelas bertentangan dengan undang-undang dan hukum syarak. Kedapatan juga ahli waris yang mengambil kesempatan memungut hasil sewaan wakaf MAIK untuk kepentingan ahli keluarga mereka.

Selain itu terdapat juga isu pelanggaran perjanjian sewa dengan menambahkan keluasan tanah wakaf tanpa mendapat keizinan daripada MAIN. Sebagai contoh di negeri Kelantan, MAIK telah mengenal pasti lokasi dan keluasan tanah wakaf yang didiami oleh setiap penyewa dengan melantik seorang Pegawai Penempatan untuk mengukur keluasan tanah seperti yang ditetapkan oleh MAIK dengan kadar harga RM80.00 bagi 1600 kaki persegi. MAIK hanya menaikkan kadar sewa selaras dengan keluasan yang diduduki berdasarkan kadar yang ditetapkan. Sebelum ini MAIK tidak mempunyai Pegawai Penempatan, oleh itu para penyewa sengaja meluaskan tanah yang diduduki oleh mereka sekarang dengan sesuka hati dan keluasan sebenar tidak dapat dipastikan oleh pihak MAIK secara tepat. Malahan penetapan kadar sewa adalah dibuat secara anggaran sahaja (Mohd Afandi Mat Rani, 2002).

Sikap kurang prihatin dan cakna masyarakat dan kurangnya kefahaman tentang penggunaan harta wakaf masih tinggi di kalangan masyarakat. Sebagai contoh di Kelantan, MAIK masih lagi berhadapan dengan masalah tunggakan sewa yang begitu tinggi. Beberapa langkah telah diambil untuk memastikan segala tunggakan semasa dapat dijelaskan oleh penyewa sebelum kadar sewa baru dikenakan. Permasalahan ini timbul kerana tidak ada pemantauan dan jadual yang teratur untuk mengesan masalah berkaitan, sesetengah fail sewaan tidak dikemaskinikan, umpamanya berkaitan tarikh diberi sewa, tarikh tamat perjanjian, surat tawaran perjanjian, sistem pungutan, bancian penduduk dan lain-lain. Senarai penyewa masuk dan berhenti tidak direkod dengan teliti, dan kehilangan fail induk/ asal (fail lesap) juga sering berlaku. Sesetengahnya pula memberi alasan tidak mampu untuk membayar sewa, biarpun kadar sewa yang dikenakan tidak terlalu membebankan mereka. Alasan yang dikemukakan oleh penyewa adalah sesuatu yang tidak mustahil. Sebagai contoh kadar sewaan RM60.00 setahun adalah terlalu rendah, memandangkan taraf kehidupan masyarakat pada hari ini jauh berbeza dengan kehidupan tahun 70 dan 80-an dahulu.

Sehubungan dengan itu, penulisan ini membincangkan tentang pengurusan dan pentadbiran sewaan harta wakaf dapat memenuhi konsep pengaliran manfaat secara berterusan agar dinikmati oleh umat Islam dalam skala yang besar. Konsep wakaf Khas dalam bentuk kubur, sekolah dan seumpamanya tidak mendatangkan pulangan. Berbeza dengan wakaf Am dalam bentuk tanah, rumah kediaman dan premis yang mendatangkan pulangan kepada majlis. Harta-harta jenis ini perlu dikembangkan dari semasa ke semasa sehingga harta tersebut bertambah

kuantitinya dan dapat memberi sumbangan yang lebih besar kepada orang ramai. Harta kekal dalam bentuk yang dinyatakan ini akan bertambah nilai sama ada aset itu sendiri atau nilai sewanya. Dengan ini juga pahala pewakaf akan bertambah dan majlis dilihat sebagai badan pemangkin ekonomi kepada orang Islam dan orang Melayu amnya. Inilah objektif wakaf dalam Islam iaitu pengembangan harta dan pengaliran manfaat secara berterusan. Melalui konsep wakaf inilah juga harta atau aset orang Islam akan semakin bertambah melalui pembelian secara berkelompok/ Jamaie.

Pembangunan Ijarah Harta Wakaf di Negeri Selangor

Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Selangor ditubuhkan dibawah seksyen 5, Enakmen Pentadbiran Undang-undang Islam 1952 (Enakmen No. 3 Tahun 1952). Berdasarkan kepada seksyen 5 (1), telah memperuntukkan bahawa:

"Majlis hendaklah menjadi suatu pertubuhan perbadanan yang kekal turun temurun dan mempunyai suatu meterai perbadanan, dan meterai itu boleh dari masa ke semasa dipecahkan, ditukar dan diubah dibuat baharu sebagaimana yang difikirkan patut oleh Majlis, dan, sehingga suatu meterai diadakan di bawah seksyen ini, meterai Majlis terdahulu bolehlah digunakan sebagai meterai perbadanan bagi Majlis."

Peruntukan seksyen 7(1) pula menegaskan tentang kewajipan MAIS berusaha untuk mewujudkan kemajuan ekonomi dan kesejahteraan sosial umat Islam negeri Selangor selaras dengan hukum syarak. Bagi merealisasikan hasrat ini MAIS telah membangunkan harta wakaf melalui konsep penyewaan. Di negeri Selangor sehingga tahun 2011, terdapat 8 buah kedai dan 24 buah bazar, 16 buah rumah dan 21 bidang tanah. Hasil daripada sewaan premis sehingga tahun 2010 adalah sebanyak RM220,870. Peningkatan kadar sewa di MAIS sejajar dengan kedudukan lokasinya yang berada di kawasan Bandar dan nilai atau kadar sewa yang agak tinggi. Sebahagian besar daripada hasil sewaan ini adalah dimanfaatkan untuk masjid. Berdasarkan kepada laporan penyewaan MAIS 2011 terdapat 21 buah masjid yang mendapat manfaat daripada penyewaan tanah dan premis wakaf dan sebuah sekolah rendah agama di Meru Klang. Selain masjid, hasil manfaat sewaan juga diagihkan kepada rumah perlindungan anak yatim, miskin dan muallaf. Selain itu terdapat juga hasil manfaat sewaan dibahagi dua

antara MAIS dengan pihak lain seperti penyewaan kedai di Lot 58-1 Pelabuhan Klang dengan kadar sewa RM1200 sebulan. Hasil penyewaan premis yang dimanfaatkan sepenuhnya oleh MAIS berjumlah 7 premis dan kediaman. Ini menunjukkan banyak aset wakaf MAIS adalah milik wakaf Khas yang telah ditentukan penerima manfaatnya dan MAIS hanya menguruskan sahaja bagi pihak pewakaf sahaja. Lokasi premis penyewaan yang terbanyak adalah terletak di daerah Hulu Langat sejumlah 18 Lot premis dan di daerah Sabak Bernam, Kuala Selangor dan Klang masing-masing satu premis.

Di negeri Selangor terdapat 21 lot tanah wakaf telah disewa dengan harga yang agak tinggi. Kadar sewa tanah paling rendah adalah RM500, dan paling tinggi RM5500. Kebanyak kadar yang dikenakan adalah RM600. Manfaat sewaan ini juga diagihkan kepada masjid-masjid dan hanya satu lot sahaja yang hasil sewanya dibahagikan antara MAIS dan masjid Sawah Sempadan di daerah Sabak Bernam. MAIS juga banyak membina bazar-bazar yang dikenali sebagai bazaar rakyat. Bazar ini telah dibina di kawasan masjid sebanyak 24 buah dan manfaat sewaan bazaar ini sepenuhnya diberikan kepada masjid berkenaan. Kadar sewa bazar ini adalah RM300 sebuah dan kadar ini selaras dengan kadar sewaan semasa.

Jadual: Perbandingan Kutipan Sewa Premis wakaf dan Premis Baitulmal

Pendapatan Sewaan (RM)	2005	2006	2007	2008
Premis Wakaf	46,800	77,646	109,620	150,000
Premis Baitulmal	4,846,089	6,281,689	6,136,529	6,477,807

Jadual: Pendapatan dan Perbelanjaan Zakat, Baitulmal dan Wakaf

Pendapatan (RM)	2008	2007	2006
Kumpulan Wang Zakat	244,472,884	203,066,167	161,250,488
Kumpulan Wang Baitulmal	16,615,447	10,582,751	17,465,935
Kumpulan Wang Wakaf	1,583,747	1,391,395	1,382,703

PERBELANJAAN (RM)	2008	2007	2006
Kumpulan Wang Zakat	188,690,056	195,362,755	146,601,649
Kumpulan Wang Baitulmal	12,797,676	9,275,126	15,073,508
Kumpulan Wang Wakaf	473,753	351,693	268,082

Rujukan: Abdul Halem Hafiz Salihin, 2009

Jadual di atas menunjukkan bahawa terdapat perbezaan yang ketara antara pendapatan sewaan premis wakaf dengan premis Baitulmal. Begitu juga antara sumbangan pendapatan hasil zakat dan wakaf. Secara keseluruhannya sumbangan wakaf sangat kecil berbanding zakat dan Baitulmal. Negeri Selangor sebagaimana juga di negeri yang lain tidak banyak menumpukan kepada pembangunan hartanah wakaf. Banyak sumbangan wakaf hanya bergantung kepada Saham Wakaf Selangor (SWS) yang mendapat kutipan yang lebih tinggi berbanding dengan konsep penyewaan yang mempunyai risiko yang agak tinggi seperti masalah lokasi yang tidak strategik, kos pengurusan, penyewa tidak melunas bayaran dan sebagainya. Sumbangan wakaf kepada pembangunan ekonomi MAIS sangat kecil dan tidak memberi impak ekonomi kepada pembangunan umat Islam di negeri Selangor. Walaupun pada hakikatnya banyak lokasi yang strategik dan ekonomik di negeri tersebut seperti di daerah Shah Alam, Klang dan lain-lain. MAIS perlu bertindak secara drastic dengan memberi tumpuan khusus kepada pembangunan wakaf produktif.

Jadual: Perbezaan Pendapatan Sewa Premis dan Saham Wakaf

Pendapatan Wakaf (RM)	2005	2006	2007	2008
Sewaan Premis Wakaf	46,800	77,646	109,620	150,000
Saham wakaf	2.35	1.26	1.6	
	356,554.20			

Jadual: SENARAI PREMIS WAKAF (MAIS) Tahun 2011

Jenis Premis	Kedai 3 Tingkat	Rumah Teres 1 Tingkat	Unit Banglow	Lot Kedai	Kediaman	Tanah	Bazar
Premis	3 buah	8 buah	1 buah	5 buah	7 buah	21 bidang	24 buah
Harga Tertinggi Premis (RM)	1,200.00	700.00	-	1,200.00	600.00	5,500.00	300.00
Harga Terendah Premis (RM)	500.00	250.00	-	1,000.00	400.00	300.00	300.00
Jumlah Keseluruhan Harga Premis (RM)	2,200.00	3,410.00	1,500.00	4,760.00	3,600.00	18,450.00	7,200.00

Berdasarkan kepada kedudukan negeri Selangor yang sangat strategik dan antara negeri yang termaju di Malaysia permintaan premis perniagaan untuk disewa terlalu tinggi dan begitu juga dengan keperluan kediaman untuk didiami oleh orang ramai. Menurut Presiden Syarikat Perumahan Negara Berhad (SPNB) cabaran dalam kemampuan perumahan menjadi antara isu utama dalam sektor perumahan mutakhir ini. Kenaikan harga rumah yang berterusan telah memberi impak terhadap kemampuan seseorang untuk membeli rumah. Menurut kajian yang dibuat oleh Institut Penyelidikan Pembangunan Belia Malaysia (IPPBM) 86% daripada 903 responden belia yang berusia 26 tahun hingga 30 tahun masih belum memiliki rumah sendiri (Kamarul Rashdana bin Haji Salleh, 2013). Justeru, MAIS hendaklah memainkan peranan dalam hal ini dengan menyediakan penempatan kediaman yang kondusif, selesa dan harga yang berpatutan untuk disewa kepada mereka yang memerlukan.

Analisis Pendapatan dan Perbelanjaan Wang Wakaf MAIS (2008-2010)

	KUMPULAN DAN MAIS		
	2010	2009	2008
PENDAPATAN	RM	RM	RM
Saham Wakaf Selangor	944,940	1,531,349	975,604
Pelbagai Pendapatan Wakaf	277,398	92,136	261,466
Sewaan Premis Wakaf	229,870	224,650	181,400
Keuntungan Pelaburan Mudharabah	96,051	154,860	163,474
Keuntungan Simpanan Semasa	22,752	7,067	1,803
	1,571,011	2,010,062	1,583,747
PERBELANJAAN			
Bekalan & Perkhidmatan	6,122	7,068	-
Bekalan Bahan & Lain-lain	39,785	67,423	18,659
Penyelenggaraan dan Pembaikan	115,866	108,549	100,608
Perkhidmatan Ikhtisas & Honorarium	194,188	106,741	149,404
Pemberian & Bayaran Tetap	75,064	64,971	-
Perbelanjaan Lain	28,968	44,202	113,559
Susutnilai Aset Tetap	118,262	113,669	93,274
Hutang Ragu dan Hapuskira	19,450	41,490	1,400
	597,705	554,113	476,903
LEBIHAN/ KURANGAN	973,306	1,455,949	1,106,844

Selain itu terdapat terdapat harta wakaf yang tidak dimanfaatkan dan tidak mendatangkan pulangan hasil disebabkan oleh kegagalan pihak MAIS dalam merancang sesuatu pembangunan ekonomi. Pada tahun 2002, MAIS telah membeli 5 lot kedai di Bandar Bukit

Puchong dan hanya 1 lot sahaja yang disewa. Selebihnya antara 17-41 bulan ia tidak disewa. Ini menyebabkan MAIS kehilangan hasil sewa sebanyak RM68,500 dalam tempoh tersebut. Selain itu daripada 20 senarai projek dan sumbangan yang dibiayai melalui Wang Wakaf, hanya 3 projek sahaja yang berbentuk ekonomi dan selebihnya adalah jenis pembangunan sosial atau kebajikan. Ini menyebabkan harta wakaf tidak dapat dikembangkan selaras dengan objektif pewakafan harta dalam Islam (Laporan Audit Wakaf Selangor, 2010).

Kutipan sewaan bagi bulan Februari 2012 adalah sebanyak RM5160.00 dan tunggakan sewa adalah sebanyak RM14,160.00. Pada bulan Februari kutipan bertambah sebanyak 28,850.00 iaitu penambahan sebanyak 48%, dan tunggakan meningkat sebanyak RM24,000.00 (11%).

Laporan Kutipan Sewa bagi tahun 2011

Bulan	Semasa	Peratus	Tunggakan	Advance	Jumlah
Kutipan					
Julai	5,760.00	16%	-	1,800.00	7,560.00
Ogos	16,850.00	48%	14,400.00	300.00	31,550.00
Sept	15,400.00	44%	3,600.00	300.00	19,300.00
Oktober	21,080.00	54%	18,820.00	2700.00	42,600.00
Nov	7,160.00	18%	12,600.00	300.00	20,060.00
Dis	16,600.00	41%	24,480.00	2,100.00	43,180.00
Jumlah	82,850.00		73,900.00	7,500.00	164,250.00
Terkumpul					

Jadual: Pembangunan Saham Wakaf Selangor

Bil	Pembangunan	Jumlah (RM)
1.	5 Lot kedai di bandar Bukit Puchong	1.08 juta
2.	Masjid Tg Kelana Jaya Putera	8 juta
3.	Masjid An Nur Tg karang	350,000.00
4.	Pusat Sumber Wakaf MAIS	350,000.00
5.	Sekolah Rendah Agama Pulau Indah	2 juta

Pengurusan Dana Wakaf di Majlis Agama Islam Selangor

Pada 30 Oktober 2009 DYMM Tuanku Sultan Selangor bertitah supaya pihak MAIS menubuhkan Perbadanan Wakaf Selangor agar pengurusan wakaf dapat diperkasakan sebagaimana pengurusan zakat. Mesyuarat Jawatankuasa Pengurusan Wakaf MAIS Bil. 1/2010 yang bersidang pada 8 Februari 2010 telah memutuskan untuk mewujudkan Perbadanan Wakaf Selangor MAIS selaras dengan titah DYMM Sultan Selangor dan Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 Pindaan 2008. Mesyuarat MAIS Bil. 3/2010 yang bersidang pada 29 Jun 2010 telah bersetuju untuk menubuhkan Perbadanan Wakaf Selangor MAIS di bawah peruntukan Seksyen 8, Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 Pindaan 2008. Justeru, Mesyuarat MAIS Bil. 4/2010 yang bersidang pada 5 Oktober 2010 telah bersetuju dengan cadangan perlantikan Pengerusi dan Pengurus Besar Perbadanan Wakaf Selangor; dan Perintah Penubuhan Perbadanan Wakaf Selangor 2011 telah diperkenankan oleh DYMM Tuanku Sultan Selangor pada 11 Januari 2011 dan diwartakan pada 3 Februari 2011.

Sejak penubuhan PWS pada tahun 2011 menampakkan kejayaan yang memberangsangkan khususnya terhadap jumlah kutipan Saham Wakaf Selangor berbanding sebelumnya. Sumber dana yang diperolehi setakat ini adalah sumber luaran samaada dari individu, tokoh korporat, syarikat, bank, usahawan dan sebagainya. Pada tahun 2005, kutipan yang berjaya dikumpul oleh MAIS adalah sebanyak RM374,973 sahaja. Pada tahun berikutnya berlaku peningkatan dengan jumlah RM455,317. Pada tahun 2009, jumlah ini semakin meningkat selaras dengan usaha pihak MAIS. Namun pada tahun 2011, selaras dengan misi PWS “Mengurus dan menambahkan nilai harta wakaf dengan efikasi melalui pembudayaan berwakaf demi kemaslahatan ummah pada tahun 2015”, sebanyak RM35,403,729.93. Dari jumlah tersebut RM2,007,775.43 adalah berbentuk Saham Wakaf Selangor dan RM33,395,954.50 berbentuk Wakaf Khas. Sehingga kini sebanyak RM 63.37 juta telah diperuntukkan bagi pembangunan hartanah wakaf di Selangor. MAIS dan PWS telah berjaya melaksanakan 5 projek pembangunan hartanah berbentuk masjid dan sekolah agama, pembelian 7 lot bangunan kedai dan kerja-kerja ubahsuai 26 buah masjid dan surau di seluruh Selangor (www.wakafselangor.gov.my). Selain itu juga pembinaan sekolah rendah agama Pulau Indah Klang berjumlah RM2juta, pembinaan masjid An-Nur Kampung Kunci Air Tanjung Karang

berjumlah RM350,000, pembelian 5 unit kedai di bandar Bukit Puchong berjumlah RM1.05 juta dan lain-lain lagi. Kini PWS dalam usaha untuk menubuhkan Sekolah Tahfiz Miftahul Ulum yang bernilai RM25juta, serta pembinaann Masjid Tengku Ampuan Jemaah Bukit Jelutong berjumlah RM24juta. Sehingga tahun 2012, sebanyak 26 Surau dan sekolah agama mendapat agihan manfaat wakaf PWS.

Meskipun usia PWS yang masih terlalu muda namun daya usaha dan pencapaian yang ditunjukkan, penulis percaya dalam masa 5 tahun akan datang mercu tanda pembangunan wakaf akan terus menyerlah. Perbadanan Wakaf Selangor (PWS) kini turut mempelawa mana-mana syarikat (pemaju / perunding / kontraktor) yang berminat dan berkemampuan dalam membantu membangunkan mana-mana tanah wakaf yang berpotensi untuk dibangunkan.

Selain daripada Skim Infaq, PWS juga melaksanakan program Sahabat Korporat Wakaf dengan menggalakkan golongan Swasta, korporat dan anak-anak syarikat milik kerajaan (GLC) di negeri Selangor khasnya dan di Malaysia amnya. Program ini bertujuan untuk mengajak golongan tersebut untuk bersama-sama menyumbang dalam pembangunan harta wakaf. Selain itu, produk Sahabat Korporat juga mempelawa golongan swasta dan korporat menjadi Ikon atau contoh kepada masyarakat untuk terus menghayati dan mengamalkan ibadah wakaf dan menjadikan instrumen wakaf sebagai salah satu daripada tanggungjawab sosial korporat atau "Corporate Social Responsibility (CSR) kepada umat Islam. Antara Syarikat yang dikunjungi oleh PWS ialah Puncak Niaga Holding Berhad, Tenaga Nasional Berhad, Telekom Malaysia Berhad, Perodua Sdn Bhd, Johawaki Sdn Bhd, Permodalan Negeri Selangor Berhad, Mydin Holding Berhad, Bank Muamalat dan lain-lain.

Wakaf Selangor Muamalat merupakan jalinan kerjasama antara perbadanan wakaf selangor dengan bank muamalat malaysia berhad bagi menguruskan dana wakaf secara bersama melalui pembentukan Jawatankuasa Pengurusan Bersama (JPB). BMMB merupakan institusi perbankan pertama yang menjalankan kerjasama pengurusan dana wakaf dan ia dibuka kepada semua tanpa mengira agama, bangsa dan usia. Kutipan dana wakaf muamalat hanya akan diagihkan terhad kepada asas pengagihan sebanyak 30% pendidikan, 30% kesihatan dan 40% pelaburan yang dipersetujui oleh JPB. Manakala bagi setiap pulangan keuntungan yang diperoleh melalui harta hasil daripada kutipan dana wakaf, 60% akan dimasukkan ke dalam Tabung Dana Wakaf Muamalat-i dan 40% selebihnya akan diagihkan kepada BMMB dan PWS sebagai fii perkhidmatan dan manfaat kepada umat Islam di negeri Selangor (Temubual: Tuan Hj Abu Bakar Yang, Ketua Pegawai Eksekutif PWS pada 25 Jun 2013). Dalam tempoh 3 tahun

program ini mensasarkan dana RM50 juta. Sebagai permulaan RM 1 juta telah disumbang oleh BMMB dan RM74,040.00 sumbangan kakitangan. (Utusan Malaysia, 28 September 2012). Antara sumbangan wakaf Selangor Muamalat ialah memberi sumbangan wakaf peralatan asas untuk kegunaan pelajar di Maahad Tahfiz al-Quran wa Ulumuddin Selangor sebanyak RM43,100.00 (Kenyataan Akhbar, Bank Muamalat 21 Mei 2013).

Secara keseluruhannya, jika dilihat kepada MAIS tidak mempunyai keyakinan untuk membuat pelaburan yang boleh mendatangkan impak yang tinggi. Namun jika dilihat kepada prospek pembangunan di Selangor ia sangat memberangsangkan terutama di kawasan Shah Alam, Petaling Jaya, Bangi dan lain-lain lagi. Merujuk kepada jadual di atas pembangunan Saham Wakaf Selangor ditumpukan kepada aspek pembiayaan yang tidak membawa pulangan kepada MAIS. Daripada jumlah kutipan saham wakaf, hanya RM1.08 sahaja yang dilaburkan oleh MAIS dalam bentuk pembangunan ekonomi yang akan menyumbang kepada penambahan dana wakaf. Selain itu ia disalurkan kepada masjid, sekolah dan lain-lain. Persoalannya, bagaimanakah MAIS ingin mengekalkan infrastruktur bangunan masjid, sekolah dan lain-lain yang memerlukan kos yang tinggi, sedangkan semua ini tidak boleh menjana pendapatan pulangan kepada MAIS? Justeru, MAIS perlu mengutamakan projek yang mendatangkan pulangan terlebih, dan hasil atau manfaat daripada pembangunan ini disalurkan kepada bentuk kebajikan.

Pembangunan Ijarah Harta Wakaf di Majlis Agama Islam Pulau Pinang

Di Pulau Pinang, MAIPP mempunyai kira-kira 1,007 lot tanah wakaf dengan keluasan 1,350 ekar. Selain itu terdapat 219 premis sewaan wakaf dan 396 tanah jenis tapak sewaan milik MAIPP (Laporan Audit 2005). Pendapatan MAIPP banyak bergantung kepada hasil sewaan wakaf. Aset-aset wakaf masih ada yang belum diurus dengan baik dan kadar sewa yang terlalu rendah. Perjanjian merupakan dokumen penting yang mengikat antara penyewa dan pemajak dengan Majlis. Sekiranya dokumen ini tidak disediakan, Majlis tidak dapat mengambil sebarang tindakan terhadap sebarang pelanggaran syarat oleh penyewa dan pemajak tanah Majlis. Daripada 100 fail premis sewaan dan pajakan didapati sebanyak 76 fail premis tidak mempunyai dokumen perjanjian. Hanya 14 perjanjian telah ditandatangani oleh penyewa daripada 24 perjanjian yang ada. Selain itu, Majlis tidak menyediakan dokumen perjanjian

terhadap 84 lot tapak di Tanah Wakaf Haji Kassim dan sebanyak 114 lot tapak di Tanah Wakaf Sheikh Eusoff.

Pada penghujung tahun 2001, MAIPP merancang untuk menaikkan kadar sewa tapak kawasan Tanah Wakaf Haji Kassim dan Tanah Wakaf Sheikh Eusoff. Keluasan Tanah Wakaf Haji Kassim adalah seluas 7.41 ekar dan ada sebanyak 85 lot kediaman. Keluasan Tanah Wakaf Sheikh Eusoff di Jalan Air Itam pula adalah seluas 17 ekar dan ada sejumlah 90 unit kediaman di atasnya. Kadar sewa bagi setiap lot di 2 kawasan berkenaan adalah antara RM4.80 hingga RM5.30 sebulan. Seterusnya pada tahun 2003, Majlis merancang untuk mengadakan perjanjian baru terhadap penyewa premis dan tanah wakaf bagi menggantikan perjanjian lama yang menetapkan tempoh peranjaniannya berdasarkan kaedah bulan ke bulan. Tempoh sewa yang ditetapkan mengikut perjanjian baru adalah selama 2 tahun.

Pada tahun 2002, Majlis telah membuat kajian semula terhadap kadar sewa di Tanah Wakaf Sheikh Eusoff dan Wakaf Haji Kassim. Mengikut perancangan, kadar yang dicadangkan terhadap penyewa di dua kawasan tersebut adalah sejumlah RM25 untuk rumah berkategori B dan RM35 bagi rumah berkategori A. Pemeriksaan Audit mendapati Majlis telah mengenakan kadar sewa seperti yang dirancang kepada penyewa di 2 kawasan tersebut mengikut kadar yang dibuat oleh Jabatan Penilaian Dan Perkhidmatan Harta. Bagaimanapun, penyewa di kawasan tanah wakaf berkenaan memohon pengurangan kadar sewa yang dikenakan. Bagaimanapun, Mesyuarat Majlis Agama pada bulan Ogos 2005 telah bersetuju mengurangkan kadar sewa bagi dua kawasan harta wakaf kepada RM20

Berdasarkan kepada dokumen perjanjian majlis, penyewa atau pemajak tanah wakaf tidak dibenarkan menyerah hak, menyewa atau menyerahkan pemilikan atau kedudukan atau penggunaan premis tersebut atau sebahagian daripadanya kepada pihak ketiga tanpa mendapat kebenaran bertulis daripada Majlis sebagaimana yang berlaku di kawasan Tanah Wakaf Sheikh Eusoff. Kebanyakan proses penyewaan premis yang dibuat oleh Majlis tidak mengenakan deposit. Daripada 100 buah premis wakaf hanya 15 buah premis sahaja yang membuat bayaran deposit berjumlah RM13,679 kepada Majlis.

Pada tahun 2003, Majlis mempunyai tunggakan sewa harta wakaf berjumlah RM359,240, pada tahun 2004 sejumlah RM314,472 dan pada tahun 2005 berjumlah RM193,224. Walaupun

berlaku penurunan dari sudut jumlah tunggakan, namun jumlah tunggakan masih besar. Tunggakan tertinggi adalah hasil sewaan premis komersial yang dimiliki oleh Majlis sebanyak 129 buah. Tunggakan sewa harta Majlis mengikut kawasan mengalami penurunan pada tahun 2004 iaitu penurunan sejumlah RM44,768 atau 12.5% berbanding sejumlah RM359,240 pada tahun 2003. Pada tahun 2005, jumlah tunggakan sewa adalah sejumlah RM193,224. Sebahagian penurunan tunggakan ini adalah disebabkan sebanyak 102 unit premis dan 87 tapak di kawasan Wakaf Masjid Kapitan Keling telah dikosongkan untuk kerja pembangunan.

Daripada 100 kes menunjukkan tunggakan sewa mengikut usia untuk tempoh 3 hingga 6 tahun mencatat kes yang tertinggi iaitu 38 kes dengan tunggakan berjumlah RM370,597. Tunggakan untuk tempoh 1 tahun ke bawah mencatat paras terendah iaitu 13 kes dengan tunggakan berjumlah RM18,425. Masalah ini timbul kerana berdasarkan kepada minit mesyuarat Jawatankuasa Majlis masalah tunggakan sewa tidak pernah dibincangkan. Selain sewaan, MAIPP juga memajak Tanah wakaf yang dimajukan oleh Koperasi dengan membina rumah pangsa 5 tingkat berharga dari RM40,000 hingga RM90,000 sebanyak 290 unit dan semua unit ini telah dijual. Majlis bersetuju untuk melanjutkan tempoh pajakan untuk 30 tahun lagi mulai bulan Disember 2002 sehingga November 2032 dan premium yang dicadangkan oleh Jabatan Penilaian Dan Perkhidmatan Harta adalah sejumlah RM2,700 sebulan. Berdasarkan Fasal 4(b) Perjanjian Pajakan, Majlis tidak boleh mengenakan kadar sewa baru kecuali mendapat persetujuan pihak Koperasi. Fasal 4(b) juga menyebut Majlis boleh mengkaji semula tempoh pajak sekiranya pihak Koperasi bersetuju dan pihak Koperasi juga berhak untuk tidak bersetuju mengenai tempoh dan kadar sewa selain yang ada dalam pajakan terdahulu. Pihak Majlis pula berhak menolak permohonan Koperasi untuk memperbaharui tempoh pajakan sekiranya pihak koperasi gagal membayar sewa atau melanggar syarat-syarat yang ditetapkan dalam perjanjian pajakan. Kesan daripada perjanjian ini majlis tidak boleh menaikkan harga sewa kerana pihak Koperasi tidak bersetuju dengan kadar baru yang dicadangkan oleh Majlis walaupun kadar yang dicadangkan oleh Majlis adalah berdasarkan Laporan Jabatan Penilaian Dan Perkhidmatan Harta. Perjanjian ini merugikan pihak Majlis kerana Majlis tidak mempunyai kuasa pentadbiran terhadap tanah wakaf tersebut dan pengurusan bangunan ini boleh diambilalih oleh pihak lain.

Pada tahun 2010, JAN telah mengadakan sekali lagi Audit terhadap pengurusan MAIPP dan mendapati secara keseluruhannya, pengurusan sewa masih kurang berkesan dan boleh

dipertingkatkan lagi terutama dari aspek tunggakan sewa. Pelantikan UDA Land Sdn Bhd (ULSB) sebagai agen pengurusan sewa tidak mengikut harga pasaran, premis tidak diselenggara, penghuni yang menduduki tanpa kebenaran majlis dan bangunan wakaf yang tidak diinsurankan. Selain itu, perjanjian sewa perlu dikaji semula dan had masa perlu ditetapkan bagi perjanjian sewa yang berasaskan bulan ke bulan kerana masih terdapat perjanjian sewa yang belum ditandatangani dan tunggakan yang belum dijelaskan. Majlis perlu mengambil tindakan segera untuk mengemaskini rekod harta wakaf. MAIPP perlu mengkaji semula kadar sewa berbanding kadar sewa semasa harta majlis serta selaras dengan kadar yang ditetapkan oleh majlis iaitu 30% kurang daripada kadar pasaran. Begitu juga dari aspek kriteria pemilihan penyewa MAIPP hendaklah memastikan harta wakaf digunakan dan didiami oleh mereka yang berkelayakan sesuai dengan amanah pewakaf dan objektif majlis.

Bagi memantapkan lagi aspek pengurusan sewaan harta wakaf, MAIPP perlu menyediakan rancangan penyelenggaraan dan pemantauan secara berjadual yang meliputi penyelenggaraan preventive dan Corrective terhadap semua harta bagi memastikan keperluan kewangan mencukupi dan keselesaan penyewa. Daripada 441 jumlah premis dan tapak bangunan, sejumlah RM2.30 juta tunggakan sewa yang belum dijelaskan oleh penyewa. Bagi tempoh tahun 2008-2010 kutipan sewa majlis adalah berjumlah RM5.44 juta yang terdiri daripada sewa premis, tapak, tanah dan pajakan tanah. Kutipan sewa ini digunakan untuk memenuhi kebajikan masyarakat Islam di Pulau Pinang. Majlis telah menetapkan polisi penyewaan sebanyak 30% lebih rendah daripada kadar harga pasaran semasa bertujuan untuk mengurangkan beban masyarakat Islam. Kutipan sewa yang tertinggi adalah hasil daripada sewa premis yang berjumlah RM1459,358 bagi tahun 2009 dan meningkat RM1447,477 pada tahun 2010.

Sehingga 31 Disember 2010 tunggakan sewa majlis adalah berjumlah RM2.95 juta. Daripada jumlah tersebut RM 2.3 juta atau 78% adalah tunggakan bagi 5 wakaf yang dipilih pengumuman tunggakan sewa menunjukkan tunggakan melebihi 24 bulan mencatatkan jumlah tunggakan yang tinggi iaitu RM1.13 juta dengan bilangan penyewa 127 orang. Manakala tunggakan untuk tempoh kurang dari 3 bulan mencatatkan paras terendah RM0.04juta dengan bilangan penyewa 60 orang.

Seramai 137 penyewa telah menamatkan sewa tetapi tidak menjelaskan sewa dan telah menyumbang kepada tunggakan berjumlah RM1.16 juta. Maklum balas majlis mengatakan bahawa tunggakan yang tinggi disebabkan oleh kenaikan kadar sewa pada kadar semasa selepas pemansuhan Akta Sewa 1966. Tindakan undang-undang untuk menamatkan sewa dan mendapatkan milikan kosong telah dilakukan dalam usaha membangunkan kawasan penempatan di tanah wakaf sejak pelaksanaan Rancangan Malaysia ke-8. Semakan audit mendapati seramai 127 penyewa dibenarkan menyewa di premis walaupun tempoh perjanjian telah tamat. Tempoh perjanjian tersebut berstatus bulan ke bulan dan tidak ada had tempoh yang ditetapkan. Ini bertentangan dengan Akta Kontrak 1950, seksyen 47 yang menyatakan perjanjian mestilah dilaksanakan dalam sesuatu tempoh yang munasabah.

Minit mesyuarat Jawatankuasa harta wakaf majlis bil.2 Januari 2006 memutuskan bahawa majlis bersetuju untuk melaksanakan pengeluaran notis peringatan kepada penyewa yang gagal membayar sewa pada sesuatu bulan dan notis ke 2 akan dikeluarkan dalam tempoh sebulan berikutnya. Jika masih gagal majlis akan mengambil tindakan undang-undang. Bagaimanapun bilangan notis yang dikeluarkan kepada penyewa tidak dapat dipastikan kerana tidak ada daftar yang menunjukkan bukti notis peringatan dihantar dan salinan notis juga tidak difailkan. Setakat 9 Ogos 2010, hanya 107 penyewa yang telah dikenakan tindakan undang-undang berbanding dengan 441 kes yang dirujuk. Berdasarkan kepada maklum balas majlis, tindakan undang-undang telah dimulakan sejak tahun 1999, bagaimana pun tindakan hanya diambil terhadap kes tunggakan yang tinggi disebabkan kos guaman yang tinggi. Tunggakan yang tinggi akan terus berlaku sekiranya majlis tidak tegas terhadap penyewa yang tidak membayar sewa.

Bagi mengatasi masalah tunggakan sewa yang tinggi, majlis telah melantik ULSB sebagai agen pengurusan untuk membantu menguruskan kutipan sewa dan mempromosikan kawasan Muslim Enclave yang merangkumi Wakaf Alimsah Waley, Wakaf Lebuah Acheh, sebahagian wakaf Rumah Pangsa Kadersah dan Wakaf Kapitan Keling. Penyerahan wakaf-wakaf tersebut telah dibuat secara berperingkat kepada ULSB. Pelantikan agen pengurusan dapat meringankan beban Majlis dalam menangani masalah tunggakan yang tinggi disebabkan kekurangan kakitangan di bahagian wakaf. Tugas utama ULSB adalah untuk menguruskan kutipan sewa di wakaf-wakaf yang telah dipersetujui seperti mengeluarkan notis pembayaran sewa bulanan dan notis tunggakan kepada semua penyewa.

Walaupun pihak Majlis telah melantik ULSB, namun pihak audit tidak dapat menilai prestasi kutipan hasil dan tunggakan sewa bagi premis yang dipertanggungjawabkan kepada ULSB. Ini kerana Majlis tidak menyelenggara daftar atau rekod berkaitan kutipan dan tunggakan sewa bagi premis wakaf yang diserahkan kepada agensi tersebut. Trend kutipan hasil dan tunggakan sewa kurang memuaskan kerana kadar kutipan sewa semakin meningkat setiap tahun berbanding dengan kutipan hasil bagi tahun 2010 adalah kurang sejumlah RM0.03 juta berbanding tahun 2008.

Pada Mei 2010, Majlis telah menyerahkan 69 premis komersial dalam pakej tersebut untuk diuruskan oleh ULSB. Bagaimana pun premis-premis tersebut hanya mula beroperasi sekitar bulan November 2010. Sekiranya premis tersebut disewakan mulai Jun 2010, Majlis mampu menjana hasil sejumlah RM102, 520. Punca kelewatan sewaan disebabkan ketiadaan kaedah pemantauan yang berkesan disediakan oleh Majlis terhadap ULSB. Pada tahun 2011 terdapat 29 premis di kawasan pakej tersebut masih kosong. Usaha mengenal pasti pengusaha berpotensi telah dimulakan pada tahun 2009 telah dibuat oleh Majlis, bagaimanapun kelewatan penyerahan projek dan provokasi terhadap lantikan ULSB menyebabkan pengusaha-pengusaha yang ditawarkan premis pada September 2009 telah menarik diri. Tindakan Majlis melantik ULSB sebagai agen pengurusan merupakan langkah yang baik dalam usaha untuk mengurangkan tunggakan sewa dan meningkatkan perkhidmatan kepada penyewa. Bagaimanapun dalam hal ini Majlis telah menyerahkan tanggungjawab sepenuhnya kepada ULSB tanpa pemantauan terhadap perkhidmatan dan prestasi ULSB.

Pengurusan Bahagian Wakaf dipimpin oleh Pengurus Baitulmal. Bahagian ini mempunyai sebanyak 6 orang kakitangan yang terdiri daripada 5 kakitangan tetap dan seorang kakitangan kontrak. Bahagian ini berfungsi menguruskan premis/bangunan komersial dan kediaman wakaf, menguruskan tanah wakaf khas (tanah masjid, surau, perkuburan) dan tanah wakaf am, menguruskan sewaan tapak serta isu penyewa tapak atas tanah wakaf dan menguruskan proses pengambilalihan pentadbiran tanah daripada pemegang amanah terdahulu. Pemeriksaan Audit terhadap carta organisasi dan senarai tugas Bahagian mendapati hanya seorang pegawai ditugaskan menjalankan penguatkuasaan terhadap isu berkaitan harta wakaf. Selain itu, pegawai di Bahagian ini kurang didedahkan dengan kursus yang berkaitan dengan pengurusan harta wakaf. Bagi tempoh tahun 2003 hingga 2005, hanya seorang pegawai menghadiri kursus yang berkaitan dengan pengurusan harta wakaf .

Ini menunjukkan bahawa bahagian Pengurusan Sumber Manusia oleh Majlis masih kurang memuaskan. Jumlah kakitangan yang sedia ada tidak dapat mengawal bilangan harta wakaf yang meningkat dari setahun ke setahun berdasarkan projek pembangunan yang dirancang oleh Majlis. Pelaksanaan pengurusan harta wakaf oleh Majlis masih kurang memuaskan. Jawatankuasa Pengurusan Harta telah mengadakan mesyuarat sebanyak 4 kali pada tahun 2003, satu kali pada tahun 2004 dan 1 kali bagi suku pertama tahun 2005. Perkara yang dibincangkan adalah mengenai pengurangan kadar sewa, permohonan melanjutkan tempoh penyewaan dan permohonan untuk menyewa tapak wakaf. Manakala Majlis Mesyuarat Agama Islam telah bermesyuarat sebanyak 8 kali pada tahun 2003, sebanyak 6 kali pada tahun 2004 dan sebanyak 8 kali pada tahun 2005. Namun begitu, berdasarkan minit Mesyuarat Majlis Mesyuarat Agama mendapati perkara berkaitan masalah penduduk tanah wakaf dan tunggakan sewa harta wakaf yang meningkat tidak dibincangkan oleh Majlis Mesyuarat Agama Islam.

Selain itu, MAIPP juga tidak menjalankan tindakan penguatkuasaan yang berkesan kerana hanya seorang pegawai yang ditugaskan untuk melaksanakannya. Cadangan pembangunan perlu mempunyai kaedah pengawalan untuk mengekalkan kegunaan yang dirancang dan menghalang pencerobohan daripada berlaku. Sehubungan dengan itu, pernyataan amaran perlu disertakan untuk mengelakkan pencerobohan ke atas tanah tersebut. Majlis juga perlu meletakkan syarat bahawa setiap orang Islam yang berminat untuk menduduki tanah wakaf atau menjalankan sebarang bentuk pembangunan, sama ada kecil atau besar, di atas tanah tersebut perlu mendapatkan kebenaran daripada pihak Majlis. Mekanisme pemantauan yang diwujudkan oleh Majlis tidak dilaksanakan dengan baik. Selain itu, tiada satu pasukan penguatkuasaan yang ditubuhkan oleh Majlis untuk menjamin keselamatan harta wakaf daripada diceroboh atau disalahgunakan.

Model Pembangunan Ijarah Harta Wakaf: Pelaksanaan di Majlis Ugama Islam Singapura (MUIS)

Model pembangunan ijarah wakaf boleh dilihat implimentasinya di MUIS. Hasil daripada pengurusan yang rapi dan berkesan, MUIS dapat mengagihkan keuntungan dari hartanah wakaf kepada benefisiari. MUIS bukan hanya mampu mengagihkan manfaat wakaf kepada umat Islam di Singapura sahaja, malah kepada beberapa negara lain yang menjadi pewakif. MUIS

juga melaksanakan amalan penyewaan harta wakaf kepada orang yang berkemampuan dengan memastikan penyewa mampu membayar sewa harta wakaf. Ini bagi mengelakkan harta wakaf tidak dieksploitasi oleh golongan yang tidak berkemampuan yang sewajarnya mereka menerima sumber daripada agihan zakat. Ini bagi mengelakkan berlakunya tunggakan sewa yang tidak dibayar sebagaimana yang berlaku di MAIN di Malaysia. Ini bermakna mekanisme penyewaan harta wakaf tidak boleh diberikan kepada orang-orang yang tidak berkemampuan yang menjadi amalan di MAIN sebelum ini (Temubual: Shamsiah Karim, Pegawai Wakaf, pada 22 November 2012, di Pejabat Majlis Ugama Singapura)

Terdapat peningkatan sewa dari tahun 1990 iaitu sebanyak S\$ 0.2 dan pada tahun 2005 melonjak kepada S\$ 4.1. Pada tahun 211 peningkatan makin ketara sebanyak S\$ 9.5. Hasil keuntungan wakaf diagihkan kepada penerima/benefisiari seperti masjid, pendidikan Islam/madrasah, fakir dan miskin, kerja amal dan lain-lain. Pada tahun 2010 sebanyak S\$ 1,816,900 telah diagih dan pada tahun 2011 sebanyak S\$ 2,674,450. Pelaksanaan pembangunan wakaf di Singapura banyak bergantung kepada konsep ijarah dengan membina bangunan dan disewakan dengan harga nilai semasa. Pembinaan aset kekal seperti bangunan dan rumah kediaman adalah selaras dengan keperluan semasa di negara berkenaan.

Pembangunan komersial wakaf pertama bermula pada tahun 1990 pembangunan tanah wakaf di Duku Road. Terdapat 4 unit rumah kediaman teres telah dibina di atas tanah wakaf tersebut dan pendapatan sewa meningkat dari S\$68 ke S\$36,000 setahun. Kemudian pembangunan hartanah wakaf di Changi Road (Wakaf Kassim) sebanyak 20 unit perumahan massionate, masjid dan juga bangunan komersial telah dibina semula. Pembangunan tersebut dijalankan pada tahun 1991 di mana Akta Kawalan Sewa masih belum dimansuhkan. Pada tahun 2003, salah satu dari kejayaan besar MUIS dan Warees adalah mengeluarkan S\$25 juta Bon *Musyarakah* untuk membeli sebuah bangunan di 11 Beach Road bagi menggantikan 43 hartanah wakaf MUIS yang berada di kawasan yang kurang potensi dan berada di luar zon pembangunan komprehensif. Jawatankuasa Fatwa MUIS telah membenarkan penukaran tanah wakaf yang tidak berpotensi kepada wakaf yang lebih berpotensi tinggi dengan menggunakan konsep *istibdal*. Usaha pemindahan aset ini adalah program lima tahun di mana pendapatan kasar bangunan pejabat itu meraih S\$1.2 juta dan hasilnya hampir 4 peratus. Bon ini merupakan bon Islam pertama ("Sukuk") yang diwujudkan di Singapura bagi membeli bangunan pejabat 6 tingkat yang berharga S\$34 juta atau S\$900 kaki persegi. (Harga kasar

bangunan pada tahun 2011 ialah \$43 juta) Bon ini menggunakan methodologi *Musyarakah* dan *Ijarah* ("leasing"). MUIS (Dana Wakaf) telah mengadakan perjanjian perkongsian *Musyarakah* dengan pihak pelabur bon untuk membeli bangunan tersebut dengan berkongsi untung dan rugi. Pihak MUIS (Dana Wakaf) menyumbang sebanyak S\$9 juta, manakala pihak pelabur bon sebanyak S\$25 juta, iaitu sumbangan modal dan perkongsian untung mengikut nisbah 26.5% (MUIS) dan 73.5% (pelabur).

REITS atau Amanah Pelaburan Harta Tanah ("Real Estate Investment Trusts") adalah satu cara yang popular untuk memiliki hartanah kerana struktur REITS memerlukan pelaburan yang rendah. Secara tidak langsung, MUIS dan Warees telah mencipta REITS privet untuk hartanah wakaf dengan usaha pindahan aset di 11 Beach Road. Aset-aset wakaf yang bermutu rendah dialihkan kepada satu aset yang bermutu tinggi. Kini, 43 wakaf kecil menjadi pemegang saham kepada hartanah di bangunan 11 Beach Road. Ada di antara 43 wakaf kecil ini adalah dalam bentuk wang tunai kerana hartanah wakaf tersebut telah diambil-balik dan diberi wang pampasan. Terdapat kesukaran bagi wakaf seperti ini untuk dibangunkan kerana nilainya yang kecil (S\$10,000). Dengan cara kontemporari ini, wakaf-wakaf kecil dapat diselamatkan serta dapat menyertai instrumen privet ini (Zaini Osman, 2011).

Kejayaan S\$25 juta bon *Musyarakah* di 11 Beach Road diteruskan melalui pengeluaran satu lagi bon berjumlah S\$35 juta di Bencoolen Street dengan menggunakan konsep yang sama. Pengeluaran bon ini dilakukan bagi membangunkan kembali sebuah masjid dan rumahkedai lama untuk dijadikan sebuah kompleks penggunaan campur ("mixed-use") yang mengandungi sebuah masjid yang moden, 4 tingkat kompleks komersial dan 12 tingkat servis apartmen yang mempunyai 102 unit servis apartmen yang lengkap dengan berbagai kemudahan. Terdapat tiga pihak dalam perjanjian usaha niaga bersama (joint-venture) *Musyarakah* ini iaitu MUIS (BaitulMal), Dana Wakaf dan Warees. Masjid moden dan 4 tingkat bangunan komersial yang kini bernilai S\$10.472 juta (11.9%) adalah kepunyaan Dana Wakaf, manakala 12 tingkat servis apartmen kepunyaan MUIS (BaitulMal) dan diurus oleh Warees kini bernilai S\$77.528 juta (88.1%). Sumbangan modal adalah dari tiga pihak iaitu MUIS sebanyak S\$35 juta (88.1%), Warees menyumbang kepada pengurusan sumber dan S\$1.00 tunai nominal ("nominal cash") dan Dana Wakaf sebanyak S\$4.719 juta (11.9%). Dari S\$4.719 juta yang disumbang, S\$3.18 juta adalah nilai tanah pada masa itu dan S\$1.539 juta adalah sumbangan kewangan. BaitulMal mengeluarkan bon *musyarakah* bernilai S\$35 juta dan bon tersebut telah dilanggan oleh pelabur institusi. Warees, yang mewakili MUIS, telah membuat perjanjian *Ijarah* dengan The Ascott

Limited (Pengurus Servis Apartmen terbesar di dunia) bagi menguruskan apartmen tersebut selama 10 tahun dengan jaminan pendapatan serendah S\$1.3 juta pada tahun pertama dan S\$1.8 juta untuk tahun kedua sehingga tahun kesepuluh. Hasil untung berlebihan dari penyewaan apartmen akan dikongsi bersama mengikut nisbah 70% (MUIS) dan 30% (Warees). Keuntungan dari *Ijarah* ini akan dibayar kepada pelabur bon sebanyak S\$1.225 juta atau 3.5 % setahun.

Pada Mac 2006, MUIS telah dianugerahkan dengan 'Sheikh Mohammad Bin Rashid Al Makhtoum Islamic Finance Awards 2006' dalam kategori 'Regional Continuing Contribution to Islamic Finance' di Dubai kerana menjadi pelopor dalam penggunaan struktur sukuk. Inisiatif MUIS telah dipuji sebagai badan berkanun yang pertama di dunia untuk mendirikan struktur sukuk bernilai S\$60 juta bagi 2 projek wakaf. Struktur yang inovatif ini dapat membiayai pembangunan wakaf di mana pada ketika itu sukuk tidak pernah didengar, dan kewangan Islam belum berkembang di Singapura (Zaini Osman, 2011).

KESIMPULAN

Dasar pengurusan sewaan hartanah wakaf perlu dirancang oleh MAIN secara cekap dan dasar yang selaras dengan peruntukan Hukum Syarak bagi menjana pendapatan hasil kepada umat Islam seluruhnya. MAIN sebagai Pemegang Amanah Tunggal hartanah wakaf di Malaysia yang perlu merancang pembangunan hartanahnya dengan menyediakan perancangan strategik khususnya bagi hartanah yang berpotensi untuk dimajukan supaya MAIN mampu memperoleh keuntungan maksimum dari sumber wakaf dan menjadi punca kewangan MAIN. Kegagalan MAIN dalam beberapa projek pembangunan tanah wakaf tidak berjaya kerana MAIN tidak menjalankan kajian secara terperinci tentang keberhasilan sesuatu projek dan potensi berdasarkan kepada kehendak pasaran semasa. Ini menyebabkan matlamat pembangunan wakaf untuk membantu meningkatkan ekonomi umat Islam tidak tercapai dan hasrat pewakaf juga tidak berjaya direalisasikan. Program pembangunan tanah wakaf mendapati MAIN tidak mempunyai satu perancangan yang kondusif untuk pembangunan tanah-tanah yang telah diwakafkan. Malahan bajet tahunan yang dibentang juga menunjukkan tidak terdapat sebarang peruntukan disediakan untuk pembangunan tanah wakaf. Perkara ini berlaku disebabkan MAIN tidak mempunyai dana yang mencukupi untuk melaksanakan pembangunan sedangkan ia merupakan satu saluran penting bagi MAIN meningkatkan ekonomi umat Islam.

BIBLIOGRAPHY

Badran, Badran Abu al-‘Aynayn (1986), *Ahkam al-Wasaya wa al-Awqaf fi al-Syari‘ah al-Islamiyyah*, Kaherah: Dar al-Jami‘ah

Al-Baghdadi, Abu Muhammad Ghanim b. Muhammad (1999), *Majma‘ al-Damanat fi Madhhab al-Imam al-A‘azam Abi Hanifah al-Nu‘man*, cet.1, jld.2, Dar al-Salam

Hishamuddin Mohd Ali, Megat Mohd Ghazali Megat A. Rahman, Asiah Othman (2006), “Pelaburan Wakaf: Stategi dan Rangka Kerja Perundangan Islam”, (*Konvensyen Wakaf Kebangsaan 2006*, Anjuran Jabatan Wakaf Zakat dan Haji, di Hotel Legend Kuala Lumpur, Pada 12-14 September 2006),

Hamat @ Mustafa Bin Abd. Rahman, Mad Saad Hassan (1986), “Masalah-masalah yang Menghalangi Pembangunan Harta-harta Wakaf dari Sudut Pentadbiran: Perhatian Khusus di Negeri Perak”, (Kertas Seminar Pengurusan dan Pentadbiran Harta Wakaf Peringkat Kebangsaan, Anjuran Majlis Agama Islam Perak dengan Kerjasama Majlis Agama Perak dan Bahagian Hal Ehwal Islam, Jabatan Perdana Menteri, Pada 24-25 November 1986)

Al-Haskafi, Muhammad ‘Ala’ al-Din (t.t.), *Sharh al-Durr al-Mukhtar*, jld.2, Kaherah: Matba‘ah Sabih wa Awladihi

Ibn Abidin, Muhammad Amin (1994), *Radd al-Mukhtar ‘ala al-Durr al-Mukhtar Sharh Tanwir al-Absar*, Jilid 6. Beirut : Dar al-Kutub.

Kamarudin Ngah (1992), *Isu Pembangunan Tanah Wakaf di Pulau Pinang*, cet.1, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka

Kajian Pelan Induk Transformasi Wakaf 2013

Laporan Jabatan Audit Negara, Cawangan Negeri Kelantan Tahun 2002

Laporan Jabatan Audit Negara, Cawangan Negeri Kelantan Tahun 2011

Laporan Jabatan Audit Negara, Cawangan Negeri Pulau Pinang Tahun 2005

Laporan Jabatan Audit Negara, Cawangan Negeri Pulau Pinang Tahun 2011

Laporan Jabatan Audit Negara, Cawangan Negeri Selangor Tahun 2010

Mohd Shahiran Abdul Latif (2006), *Pembangunan Tanah Wakaf di Negeri Melaka*, Tesis Ijazah Sarjana, Universiti Kebangsaan Malaysia: Bangi

Mohd Afandi Mat Rani (2002), *Undang-undang Pentadbiran Harta Wakaf di Negeri Kelantan*, Tesis Sarjana Syariah dan Undang-undang, Universiti Malaya: Kuala Lumpur,
Al-Maqdisi, Shams al-Din ‘Abd al-Rahman b. Abi ‘Umar (t.t.), *al-Sharh al-Kabir*, jilid 6. ‘Amman: t.pt.

Manual Pengurusan Tanah Wakaf, Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji, Jabatan Perdana Menteri

Mohd Afandi Mat Rani (2002), *Undang-undang Pentadbiran Harta Wakaf di Negeri Kelantan*, Tesis Sarjana Syariah dan Undang-undang, Universiti Malaya: Kuala Lumpur

Mohd Saharudin bin Shakrani, mohd Saifoul Zamzuri Noor, Jamal Ali (2003), *Tinjauan Isu-isu yang Membataskan Penggunaan Wakaf dalam Pembangunan Ekonomi Ummah di Malaysia*, Jurnal Syariah, 11:2 [2003]

Mohd Dani Muhamad, Baharuddin Sayin (2006), “Wakaf dan Bandar Islam: Satu Perspektif Sejarah”, (*Prosiding Seminar Kebangsaan Pengurusan Harta dalam Islam*, Universiti Kebangsaan Malaysia, pada 8-9 Ogos 2006, di Kolej Islam Pahang Sultan Ahmad Shah (KIPSAS)

Md. Nurdin Ngadimon (2006), “Pengembangan Harta Wakaf Menggunakan Instrumen Sukuk”, (*Konvensyen Wakaf Kebangsaan 2006*, Anjuran Jabatan Wakaf Zakat dan Haji, di Hotel Legend Kuala Lumpur, Pada 12-14 September 2006)

Al-Nawawi, Abu Zakariyya Yahya (2000), *Rawdah al-Talibin*, jld.4, Beirut: Dar al-Kutub al-‘Ilmiyyah

Nik Abdul Rasyid Nik Abdul Majid (1986), “Pembangunan Harta Wakaf di Malaysia: Suatu Tinjauan Sosio-Undang-undang”, (Kertas Kerja Seminar Kebangsaan Pengurusan dan Pentadbiran Harta Wakaf, Anjuran Bersama Majlis Agama Islam Perak dan Bahagian Hal Ehwal Islam, Jabatan Perdana Menteri, di Kompleks Islam Darul Ridzuan, Pada 24-25 November 1986)

Al-Tarablusi, Burhan al-Din Ibrahim b. Musa b. Abi Bakr (1981), *Al-Is'af fi Ahkam al-Awqaf*, Beirut : Dar al Raid al-'Arabi.

Utusan Malaysia, 28 September 2012

Zaini Osman (2012), Pengurusan Wakaf: Pengalaman Singapura, Seminar Wakaf Serantau 2012, Anjuran Jabatan Wakaf Zakat dan Haji (JAWHAR), pada 4-5 September 2012 di Hotel Sunway Putra Kuala Lumpur

Senarai Temubual

Temubual: Puan Shamsiah Abdul Karim, Pegawai Wakaf MUIS, di Pejabat MUIS, pada 19 Mac 2013)

**KESALAHFAHAMAN TENTANG KONSEP LEASEHOLD DAN KESANNYA
KEPADA PEMBAHAGIAN FARAID**

NOORIZAN BINTI MOHAMED HASNAN

Pusat Pengajian Ekonomi

43600 UKM Bangi

ABSTRAK

Masalah pembahagian harta pusaka dan faraid merupakan isu yang sering berlaku di kalangan masyarakat Islam khususnya di Malaysia. Artikel ini akan mengkaji mengenai kesalahfahaman tentang konsep leasehold dan kesannya kepada pembahagian faraid. Pendekatan kajian kes yang berlaku di Bandar Baru Bangi akan digunakan dalam mengkaji masalah ini. Seperti yang kita maklum pemilikan tanah di Malaysia terbahagi kepada dua kategori iaitu freehold (hak milik sempurna) dan leasehold (hak milik tidak sempurna). Freehold merupakan hak milik sempurna, manakala leasehold ialah hak milik tidak sempurna yang diberikan kepada kerajaan secara pajakan dan pemiliknya perlu membayar premium kepada kerajaan untuk memperbaharui hak milik tanah tersebut selepas tamat tempoh pajakan di dalam perjanjian. Kajian ini menggunakan kaedah temu bual dan borang soal selidik yang terdiri daripada 26 soalan. Penyelidik telah menggunakan perisian Statistical Package for Social Science versi 22.0 (SPSS) untuk menganalisis data mentah bagi mendapatkan kekerapan, peratusan dan min. Hasil dapatan kajian secara keseluruhannya menunjukkan tahap kefahaman responden terhadap ilmu faraid pada tahap sederhana manakala persepsi responden berkaitan ilmu faraid dan tahap pengetahuan responden terhadap ilmu faraid berada pada tahap yang sederhana. Kajian lanjutan juga turut dicadangkan untuk penyelidikan pada masa akan datang.

Kata Kunci: Harta, Ilmu Faraid, Leasehold, Freehold

ABSTRACT

Problems of distribution of wealth and inheritance is an issue that is common among the Muslim Community in particular in Malaysia. This article will review on a misunderstanding of the concept of leasehold and its impact on the division of inheritance. The case study approach in Bandar Baru Bangi happen to be used in studying this problem. As we know the ownership of land in Malaysia is divided into 2 categories freehold and leasehold. Freehold is the perfect title, while leasehold is imperfect title given to the government in the lease and the owners have to pay a premium to the government to reform land ownership after the expiration of the lease term in agreement. This study using the interview session and questionnaire consisting of 26 question. Reseacher used Statistical Package for Social Science version 22.0 (SPSS) software to analyse raw data to get the frequency percentage and mean. The research findings showed that respondents' level of understanding Islamic Law of Inheritance was at average level while respondents' of perception relating to the importance of Islamic Law of Inheritance and respondents' knowledge on faraid also at average level. Further research also had been proposed for the future.

Keywords: wealth, inheritance, freehold, leasehold

PENDAHULUAN

Di dalam Islam konsep dan pengertian harta amat luas. Allah mengurniakan manusia rezeki iaitu harta untuk memudahkan mereka menjalani kehidupan yang sempurna di dunia ini. Allah berfirman menjelaskan kenyataan ini berdasarkan dalil

“Kepunyaan Allahlah kerajaan langit dan bumi dan apa yang terkandung di antara keduanya. Dan dia menciptakan apa yang dikehendakiNya dan Allah Maha Berkuasa atas segala sesuatu.” (QS 32: 5)

Melalui tafsiran dalil ayat di atas menunjukkan bahawa sesuatu yang wujud di alam ini adalah dicipta, dikuasai, ditadbir dan menjadi hak milik mutlak kepunyaan Allah. Semua urusan menentukan perolehan harta, penguasaan dan penggunaan khazanah alam ini tunduk di bawah kuasaNya, dan Allah jua yang berhak menentukan kehidupan manusia di dunia ini. Oleh itu manusia sama ada lelaki atau perempuan diberi kebebasan mengumpul, mengguna, memiliki dan mengembangkan harta berpandukan kepada hukum syarak dan dikawal oleh undang-undang. Umat Islam perlu memahami tanggungjawab sebagai khalifah di atas muka bumi ini.

Selain itu, mereka perlu sedar bahawa harta itu merupakan satu amanah Allah kepada mereka untuk dimanfaatkan.

PERMASALAHAN KAJIAN

Laporan petikan sebuah akhbar memetik bahawa sebanyak RM42 bilion pusaka belum dituntut. Isu yang berkaitan dengan Al-Mirath khususnya di Malaysia adalah merupakan isu yang sangat kompleks. Adakah fenomena ini berlaku akibat kejahilan masyarakat tentang kepentingan dan kefahaman ilmu Faraid? Masalah timbul dalam pembahagian pusaka selepas sahaja berlaku kematian pewaris dan boleh juga terjadi akibat kesan sampingan hasil daripada pembicaraan dan proses pembahagian yang dilaksanakan oleh pihak mahkamah. Semua yang berlaku merupakan salah satu mala petaka yang menimpa umat Islam hari ini.

Perkara ini pernah ditegaskan oleh nabi Muhammad SAW dalam sabdanya :-

“ Pelajarilah al-Quran serta ajarkan ia kepada orang lain dan pelajarilah ilmu Faraid serta ajarkan ia kepada orang lain. Kerana sesungguhnya, aku ini akan dicabut oleh Allah SWT. Lalu akan timbullah fitnah harta (huru-hara) sehingga nanti akan ada di kalangan dua orang yang berselisih tentang pembahagian harta pusaka dan mereka sendiri tidak tahu siapakah yang akan dapat menyelesaikan masalah mereka”.

(Hadith Shahih riwayat Al-Hakim, Al-Baihaqi dan Abdullah bin Mas'ud).

Oleh itu, persoalan ilmu Faraid tidak boleh dipandang ringan. Ini kerana ia bakal menentukan halal dan haramnya harta pusaka yang bakal diwariskan. Umat Islam pada hari ini boleh dikatakan hampir seluruh keluarga mengalami masalah harta pusaka yang belum selesai yang berpunca daripada masalah yang pelbagai.

Di antara persoalan utama kajian ini adalah seperti berikut:-

- a) Adakah umat Islam memahami ilmu Faraid?
- b) Persepsi ahli waris berkaitan isu pembahagian harta pusaka secara faraid
- c) Ketidakadilan semasa pembahagian harta pusaka dan faraid apabila seseorang mendapat freehold iaitu memiliki aset dan manfaat manakala seseorang lagi mendapat leasehold manfaat sahaja.

OBJEKTIF KAJIAN

Sehubungan dengan persoalan di atas ialah :

- a. Mengenal pasti tahap amalan dalam pembahagian harta pusaka dan faraid kepada masyarakat Melayu khususnya yang beragama Islam
- b. Mengenal pasti tahap status harta memberi kesan kepada pembahagian faraid iaitu keadilan dan kesahan faraid itu sendiri.
- c. Memahami urusan pertukaran hak milik, penyewaan, pajakan atau gadaian ke atas status tanah mahupun rumah.
- d. Memahami konsep harta menurut persektif Islam berbeza dengan konsep harta mengikut perspektif sivil.
- e. Memastikan harta beredar dan bergerak secara menyeluruh dalam masyarakat supaya penggunaannya dapat dioptimumkan sebaik mungkin khususnya umat Islam.

KAJIAN – KAJIAN TERDAHULU

Kajian yang dilakukan oleh Ajmain dan Halimatul Ashiken (2007) berkaitan dengan Persepsi Pelajar Universiti Teknologi Malaysia Terhadap Ilmu Faraid. Hasil kajian menunjukkan para pelajar mengetahui ilmu faraid secara asasnya menjawab persoalan pertama objektif kajian berkaitan tahap pengetahuan para pelajar terhadap ilmu faraid. Namun persoalan kedua kajian iaitu tahap kefahaman pelajar terhadap ilmu faraid berada pada tahap sederhana. Bagi persoalan ketiga berkaitan persepsi pelajar terhadap ilmu faraid berada pada tahap tertinggi bagi semua persoalan kajian.

Seterusnya kajian yang dilakukan oleh Nasrul Hisyam dan Norazila (2013) pula membincangkan mengenai Pembahagian Harta Pusaka Felda Perspektif Masyarakat Islam Felda Taib Andak Kulai Johor. Dapatan kajian menunjukkan kebanyakan warga peneroka memilih untuk melantik pentadbir (wasi) sebagai mekanisme pembahagian harta pusaka felda berbanding memberi pemilikan terus kepada mana-mana waris yang dipersetujui bersama. Selain itu sikap masyarakat peneroka mengenai penyelesaian pembahagian harta pusaka merupakan punca utama kepada berlakunya masalah pembahagian harta pusaka felda.

Penyelidik juga mencadangkan beberapa mekanisme penyelesaian yang boleh digunakan oleh para peneroka dalam proses pembahagian tanah pusaka felda.

Dalam pada itu kajian oleh Mohd Zamro, Azlin dan Salmy Edawati (2010) mengutarakan tentang Konsep Pemilikan Harta Dalam Islam: Satu Tinjauan Umum. Perbincangan mereka menjelaskan bahawa Islam mempunyai konsepnya yang tersendiri terhadap harta (mal) yang mana berbeza dengan konsep harta (property) mengikut sivil. Harta bermaksud sesuatu yang dimiliki zat atau manfaat. Islam mengaitkan pemilikan harta dengan kemaslahatan masyarakat umpamanya dalam pengurusan harta pusaka dan faraid.

METODOLOGI

Populasi dan Sampel Kajian

Populasi kajian adalah semua ahli dalam kelompok kajian Mohd Najib Abdul Ghafar (1999). Kajian ini menggunakan kaedah temu bual dan soal selidik iaitu data kualitatif dan kuantitatif.

Temu bual telah dijalankan kepada Puan Shafura iaitu salah seorang penduduk yang tinggal lebih 15 tahun di Bandar Baru Bangi dan juga merupakan seorang peguam sivil yang pernah mengendalikan kes berkaitan pengurusan harta pusaka. Hasil daripada temu bual penyelidik bersamanya, beliau menyatakan bahawa realitinya kes-kes pengurusan harta pusaka yang dikendalikan oleh pihak mahkamah tidak mengambil kira status tanah ataupun rumah freehold (hak milik sempurna) dan leasehold (hak milik tidak sempurna). Tambah beliau lagi, adalah sangat sukar menguruskan status bertaraf leasehold (hak milik tidak sempurna) kerana banyak kaitan dan permasalahan yang timbul .

Soal selidik pula, menggunakan populasi dan sampel para penduduk Bandar Baru Bangi di Selangor. Jumlah populasi dalam kajian adalah seramai 70 orang. Oleh itu keseluruhan populasi menjadi responden untuk kajian ilmiah ini.

INSTRUMEN KAJIAN

Instrumen kajian ialah satu alat yang diguna pakai untuk mendapatkan data dari sampel kajian. Dalam kajian kes ini penyelidik telah memilih instrumen kajian berbentuk temu bual bersama responden yang mempunyai pengalaman yang luas berkaitan kajian dan soal selidik. Penyelidik merasakan bahawa kaedah ini lebih mudah untuk dikendalikan dan lebih mudah untuk mendapatkan kerjasama daripada responden. Bagi soal selidik, responden bebas memilih jawapan tanpa rasa malu dan bilangan responden yang ramai boleh meningkatkan kebolehpercayaan kajian yang dilakukan oleh penyelidik.

Soal selidik ini mengandungi 3 bahagian iaitu A, B dan C. Soal selidik yang digunakan adalah soal selidik yang dibina oleh penyelidik sendiri berpandukan beberapa rujukan.

Bahagian A

Bahagian ini dikategori sebagai data nominal. Ia mengandungi soalan jenis jawapan terpilih yang terdiri daripada soalan-soalan berkaitan dengan maklumat latar belakang responden. Terdapat 9 soalan bagi bahagian ini iaitu jantina, agama, bangsa, umur, tahap pendidikan tertinggi, tahap pendidikan agama, pekerjaan, status perkahwinan dan bilangan tanggungan.

Bahagian B

Bahagian ini pula, penyelidik menggunakan skala likert yang membolehkan responden memilih jawapan berdasarkan 5 skala persetujuan. Bahagian ini mengandungi 2 bahagian skop persoalan kajian iaitu tahap penerimaan yang terdiri daripada 5 soalan serta persepsi para penduduk Bandar Baru Bangi yang terdiri daripada 5 soalan.

Bahagian C

Bahagian terakhir ini pula penyelidik menggunakan skala Ya dan Tidak . Persoalan kajian untuk mengetahui kes amalan atau pengalaman yang berlaku.

KAEDAH ANALISIS

Kajian ilmiah ini menggunakan rumus matematik seperti berikut:

- a. Skor Min atau purata keseluruhan contoh: 1.00 , 1.00, 2.00, 1.00, 3.00

$$\frac{\text{Pengiraan } 1.00 + 1.00 + 2.00 + 1.00 + 3.00}{5} = 1.6$$

- b. Nilai peratusan atau valid percent
- c. Statistik deskriptif iaitu prosedur statistik-statistik data yang terkumpul yang disusun dan dijelaskan dalam bentuk jadual atau rajah

ANALISIS KEPUTUSAN

Penyelidik terlebih dahulu telah melakukan kajian rintis sebelum melakukan kajian sebenar ke atas responden. Tujuan kajian rintis , ialah untuk melihat tahap kebolehpercayaan dan kesahan item-item soal selidik yang dibina oleh penyelidik. Sesuatu ujian itu dikatakan mempunyai kebolehpercayaan yang tinggi sekiranya skor yang sama diperolehi individu yang sama dengan menjawab ujian yang sama pada masa yang berbeza Sidek Mohd Noah (2002).

Kajian rintis ini dilakukan kepada 10 orang para penduduk Bandar Baru Bangi iaitu terdiri daripada 5 lelaki dan 5 perempuan yang mana mereka ini tidak terlibat langsung dengan kajian yang sebenar. Mereka ini dipilih secara rawak bebas untuk mendapatkan maklum balas terhadap soal selidik yang telah dihasilkan. Dapatan kajian menunjukkan tahap kebolehpercayaan iaitu 1.37. Menurut Mohd Majid Konting (1990) bahawa pekali kebolehpercayaan yang lebih daripada 0.60 sering digunakan. Namun, penyelidik telah membuat sedikit pengubahsuaian dan penambahbaikan kepada soal selidik ini untuk kajian yang sebenar.

Rumusan di dalam bahagian ini adalah merujuk kepada analisis data bagi bahagian B. Nilai peratus keseluruhan diterangkan seperti berikut:

Jadual 1: Bahagian A : Maklumat Latar Belakang Responden

Bil	Perkara	Spesifikasi	Nilai Peratusan %
1	Jantina	Lelaki	42.9
		Perempuan	57.1
2	Agama	Islam	100
3	Bangsa	Melayu	100
4	Umur	20-35 tahun	47.1
		36-50 tahun	85.7
		50- ke atas	14.3
5	Tahap Pendidikan Tertinggi	Sarjana Muda/ Sarjana/ Doktor	62.9
		Falsafah	
		STPM/ STAM/ Diploma	11.4
6	Tahap Pendidikan Agama	SPM/ PMR/ Setaraf	25.7
		Universiti (pengkhususan)	18.6
		Sekolah Menengah Kebangsaan Agama	42.9
		Pondok	4.3
7	Pekerjaan	Lain-lain	34.3
		Kerajaan	44.3
		Swasta	32.9
		Bekerja Sendiri	12.9
		Suri rumah	8.6

		Pesara	1.4
8	Status Perkahwinan	Bujang	22.9
		Berkahwin	77.1
9	Bilangan Tanggungan	0 – 4 orang	16
		5 – 9 orang	4.02

Jadual 2: Bahagian B : Maklumat Faraid

Bil	Perkara	Spesifikasi	Nilai Peratusan %
1	Saya mengetahui konsep ilmu faraid	Sederhana	52.9
2	Sebab-sebab pembahagian harta	Sederhana	47.1
3	Bagaimana menentukan ahli waris	Sederhana	50.0
4	Saya memahami pentadbiran harta pusaka berdasarkan faraid	Sederhana	64.3
5	Saya memahami halangan dalam ilmu faraid	Sederhana	55.7
6	Ahli waris si mati tahu pembahagian faraid bagi harta pusaka si mati	Sederhana	42.9
7	Ahli waris mencapai persetujuan tentang cara pembahagian harta pusaka dan faraid	Sederhana	47.1
8	Terdapat ahli waris yang enggan memberikan kerjasama tanpa sebab yang munasabah	Sederhana	34.3
9	Terdapat mekanisme penyelesaian perbalahan di kalangan ahli waris	Setuju	52.9
10	Ahli waris bersetuju dengan penilaian harta yang dibuat	Setuju	54.3

Jadual 3 : Bahagian C : Kes Amalan Yang Berlaku / Pengalaman

Bil	Perkara	Spesifikasi	Nilai Peratusan %
1	Adakah diambil kira status Tanah Rizab Melayu freehold (hak milik sempurna) dan rumah leasehold (hak milik tidak sempurna) dalam agihan harta pusaka dan faraid	Ya	65.7
2	Adakah diambil kira status Tanah Rizab Melayu freehold (hak milik sempurna) dan rumah freehold (hak milik sempurna) dalam agihan harta pusaka dan faraid	Ya	74.3
3	Adakah diambil kira status tanah leasehold (hak milik tidak sempurna) dan rumah freehold (hak milik sempurna) dalam agihan harta pusaka dan faraid	Ya	64.3
4	Adakah diambil kira status tanah leasehold (hak milik tidak sempurna) dan rumah leasehold (hak milik tidak sempurna) dalam agihan harta pusaka dan faraid	Ya	57.1
5	Adakah diambil kira status rumah banglo leasehold (hak milik tidak sempurna) dan freehold (hak milik sempurna) dalam agihan harta pusaka dan faraid	Ya	62.9
6	Adakah diambil kira status rumah PKNS leasehold (hak milik tidak sempurna) dan freehold (hak milik sempurna) dalam agihan harta pusaka dan faraid	Ya	57.1
7	Adakah diambil kira status tanah freehold (hak milik sempurna) dan leasehold (hak milik tidak sempurna) dalam agihan harta pusaka dan faraid	Ya	67.1

Nilai purata peratusan keseluruhan ialah 64.1% untuk bahagian C ini sahaja.

Perbincangan

Bahagian A : Perbincangan Latar Belakang Responden

Kajian kes isu faraid ini melibatkan penduduk di Bandar Baru Bangi Selangor. Jumlah keseluruhan responden ialah 70 orang iaitu terdiri daripada 30 orang (42.9 %) lelaki dan 40 orang (57 %) perempuan. Hasil dapatan menunjukkan perempuan lebih ramai daripada lelaki. Responden dalam kajian hanya mewakili keseluruhan para penduduk Bandar Baru Bangi. Antara faktor responden perempuan lebih ramai dari responden lelaki ialah semasa borang kaji selidik diedarkan penyelidik telah menemui ramai responden perempuan yang meluangkan masa untuk menjawab soal selidik ini. Selain itu hasil kajian menunjukkan kebanyakan responden berlatarbelakangkan daripada aliran pendidikan Sekolah Menengah Kebangsaan Agama (SMKA) sebanyak 30 orang (42.9 %) . Oleh itu, penyelidik difahamkan bahawa asas ilmu faraid terdapat dalam silibus pelajaran Syariah Islamiah tingkatan 4 dan tingkatan 5.

Bahagian B1 : Tahap Penerimaan Para Penduduk Bandar Baru Bangi Terhadap Ilmu Faraid

Hasil dapatan kajian yang telah dianalisis kebanyakan responden kurang faham ilmu faraid. Min keseluruhan persoalan pertama ialah 1.8 iaitu berada pada tahap sederhana.

Tahap penerimaan para penduduk Bandar Baru Bangi mengenai perbezaan antara pembahagian harta pusaka dari segi faraid dengan pembahagian harta pusaka biasa perlu difokuskan supaya tidak terkeliru. Majoriti responden sederhana dalam penilaian yang dibuat.

Dapatan kajian menunjukkan min terendah iaitu 1.0 bagi penerimaan para penduduk Bandar Baru Bangi berkaitan halangan dalam ilmu faraid. Halangan dalam ilmu faraid perlu difahami oleh para penduduk Bandar Baru Bangi supaya tidak berlaku kekeliruan dalam memahami pentadbiran atau pelaksanaan pembahagian harta melalui sistem faraid. Menurut Mesyuarat Jemaah Ulama' Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan yang bersidang pada 22 Februari 2009 telah bersetuju menfatwakan bahawa halangan untuk mendapatkan harta faraid disebabkan perbezaan agama, iaitu orang yang layak menerima pusaka itu keluar daripada agama Islam sama ada secara ikrar, perbuatan dan iktiqad' atau dibuat melalui stature atau pengisytiharan 'deed pole'. Bagi halangan untuk mendapatkan harta faraid disebabkan pembunuhan secara Al-'Amdu (sengaja) , Shibul "amdu (seumpama sengaja) Al-Khata' (tidak sengaja) disabitkan secara ikrar. Secara keseluruhannya, responden kurang

memahami ilmu faraid. Analisis menunjukkan responden bersetuju dengan pernyataan yang dikemukakan namun masih terdapat segelintir responden kurang bersetuju yang boleh dikategorikan tidak memahami dan menerima ilmu faraid. Justeru itu tahap penerimaan keseluruhan adalah pada tahap sederhana.

Bahagian B2 : Tahap Persepsi Ahli Waris Terhadap Pembahagian Secara Faraid

Hasil dapatan kajian yang dianalisis, kebanyakan responden kurang mengakui bahawa pentingnya ilmu faraid dalam kehidupan. Min persoalan kedua berada pada tahap sederhana iaitu 1.4. Analisis mendapati bahawa majoriti ahli waris si mati mencapai persetujuan tentang cara pembahagian harta pusaka dan faraid. Kenyataan ini memperoleh min yang tertinggi iaitu 2.0. Kepentingan ilmu faraid dapat mengelakkan salah faham dan pertelingkahan di kalangan ahli waris yang boleh membawa kepada putusnya silaturahim dan perpecahan institusi keluarga khususnya masyarakat Melayu beragama Islam.

Dapatan kajian juga menunjukkan majoriti responden bersetuju bahawa terdapat mekanisme penyelesaian perbalahan di kalangan ahli waris dengan min sebanyak 1.0. Menurut pendapat M.Umer Chapra (2005) bahawa jika nilai-nilai Islam dikuatkuasakan dan sistem pewarisnya dilaksanakan dengan berkesan, maka keadilan akan terlaksana serta terpelihara dalam urusan pengagihan kekayaan dalam sesebuah masyarakat Islam.. Secara keseluruhannya responden di peringkat sederhana dalam item persepsi ahli waris terhadap pembahagian secara faraid. Ini disebabkan kebanyakan item yang diajukan, dianalisis kebanyakan responden memilih skala sederhana di dalam borang kaji selidik ini.

Bahagian C

Berdasarkan dapatan kajian yang diperolehi, menunjukkan responden mengakui bahawa status freehold (pemilikan sempurna) dan leasehold (pemilikan tidak sempurna) diambil kira sebelum pembahagian harta pusaka dan faraid dilakukan kepada tanah ataupun rumah. Secara keseluruhannya, responden bersetuju dengan kesemua item yang dikemukakan dalam aspek kes amalan yang berlaku atau pengalaman dengan min keseluruhan iaitu 1.0.

RUMUSAN

Hasil dapatan dalam persoalan kajian pertama didapati secara keseluruhan para penduduk Bandar Baru Bangi Selangor berkaitan ilmu faraid. berada pada tahap sederhana iaitu sebanyak 52.9 %. Ini menunjukkan para penduduk Bandar Baru Bangi mengetahui berkenaan ilmu faraid tetapi masih lagi kurang memahami halangan dalam ilmu faraid di mana min sebanyak 1.0. Walaupun begitu, responden mengenai sebab-sebab pembahagian harta, bagaimana menentukan ahli waris dan memahami pentadbiran harta pusaka berdasarkan faraid mendapat skor min sebanyak 1.0 bagi persoalan kajian pertama.

Bagi persoalan kedua, secara keseluruhannya bagi persepsi ahli waris terhadap pembahagian harta pusaka secara faraid adalah berada pada tahap yang sederhana dengan min keseluruhan 1.4. Analisis mendapati ahli waris bersetuju terdapat mekanisme enggan memberikan kerjasama tanpa sebab yang munasabah penyelesaian perbalahan di kalangan ahli waris dan bersetuju dengan penilaian harta yang dibuat. Namun begitu, persepsi ahli waris sederhana tentang pembahagian faraid bagi harta pusaka si mati dan ahli waris mencapai persetujuan tentang cara pembahagian harta pusaka dan faraid.

Bagi persoalan ketiga pula, para penduduk Bandar Baru Bangi Selangor bersetuju dengan isu ketidakadilan semasa pembahagian harta pusaka secara faraid bagi status freehold (pemilikan sempurna) dan leasehold (pemilikan tidak sempurna).

Islam merupakan wadah penyelesaian hal umatnya. Setiap orang Islam diberi kebebasan untuk mengumpul harta kekayaan tetapi dalam pada masa yang sama tidak melakukan perkara yang boleh melanggar syariat Allah. Manusia yang diberi amanah sebagai khalifah oleh Allah untuk memakmurkan bumi ini bertanggungjawab setiap perkara yang dilakukan kerana akan dipersoalkan di hari pembalasan kelak. Oleh itu apabila hukum dan peraturan itu dapat dilaksanakan, maka hak dan kebajikan setiap manusia yang hidup masyarakat akan dapat merasai hidup dalam suasana harmoni dan sejahtera.

CADANGAN PENYELESAIAN

Dalam isu kajian ilmiah ini, terdapat beberapa mekanisme yang boleh diguna pakai oleh pihak yang terlibat:

1. JAKIM

Pihak JAKIM berusaha menganjurkan diskusi ilmu, seminar, ceramah dan kursus-kursus berkaitan Undang-Undang Harta Pusaka & Faraid lebih kerap. Fungsi yang

dilakukan oleh pihak JAKIM dalam memberi kefahaman berkenaan ilmu faraid kepada masyarakat Melayu khususnya Islam sangat diperlukan untuk menangani isu ini dengan berkesan.

2. Pejabat Tanah dan Jabatan Agama Negeri

Satu polisi atau dasar mesti dibentuk untuk menguruskan permasalahan freehold (hak milik sempurna) dan leasehold (hak milik tidak sempurna) supaya memudahkan masyarakat dan negara menguruskan harta dengan lebih patuh syariah dan kesannya kepada pembahagian faraid iaitu keadilan dan kesahan faraid itu sendiri.

RUJUKAN

1. Mohd Zamro, Wafaa' & Zamzuri (2006), Konsep Harta dan Kepentingan Pengurusannya Menurut Perspektif Islam *Prosiding Seminar Kebangsaan Pengurusan Harta Dalam Islam KIPSAS 2006*, hlm. 1 – 14
2. Hailani (2006), Konsep Perolehan dan Penggunaan harta Serta Hubungannya Dengan Tuntutan Syarak *Prosiding Seminar Kebangsaan Pengurusan Harta Dalam Islam KIPSAS 2006*, hlm.347 – 358
3. Senarai Semakan Untuk Aplikasi Pentadbiran Pusaka Harta Orang Islam *Konvensyen Perwarisan Harta Islam 2007*
4. Ajmain & Halimatul Ashiken Persepsi Pelajar Universiti Teknologi Malaysia Terhadap Ilmu Faraid Fakulti Pendidikan Universiti Teknologi Malaysia
5. Nasrul Hisyam & Norazila (2013), Pembahagian Harta Pusaka Felda : Perspektif Masyarakat Islam Felda Taib Andak *Jurnal Teknologi Sosial Sains Universiti Teknologi Malaysia*
6. Chua, Haji Bahari & Jasmine (2014), SPSS Prinsip dan Analisis Data dalam Sains Tingkah Laku Penerbit Universiti Malaysia Sabah 2014
7. Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Kelantan <http://e-maik.my>

***SHARIAH* NON-COMPLIANCE RISK EXPOSURE:
A CASE STUDY ON *MURABAHAH* BASED PERSONAL FINANCING**

Mohd Fakhruallah Bin Nik Ab Kadir

S.Shahida

Research Center for Islamic Economics and Finance (EKONIS)

School of Economics

Faculty of Economics and Management

Universiti Kebangsaan Malaysia

Abstract submitted for Seminar Antarabangsa Muamalat, Ekonomi dan Kewangan Islam

2014 (SMEKI 2014)

9th December 2014, ILIM, Bangi, Selangor.

Abstract

According to Islamic Financial Services Board (IFSB), the *Shariah* non-compliance risk is the risk arising from Islamic banks' failure to comply with the *Shariah* rules and principles determined by the *Shariah* Board or the relevant body in the jurisdiction in which the Islamic bank operates. Discussions on the topic of *Shariah* non-compliance risk rise since it involves the validity and the permissibility of the banking products. In Malaysia, there are a lot of Islamic banks which offer personal financing product based on *Murabahah* principle including the controversial *Tawarruq* contract which deemed as *Shariah* non-compliance by certain jurist. Other than that, defaulting cases related to banking product has raised question whether the personal financing product based on *Murabahah* principle offered by Islamic banks in Malaysia exposed to the *Shariah* non-compliance risk or not. To fill the gap on the lack of study matter, this paper aims to investigate the current practices of *Murabahah* based personal financing in selected Islamic banks as well as to find out the *Shariah* non-compliant risk exposure and risk management. Regulators such as Bank Negara Malaysia (BNM), Islamic banking practitioners and bank consumers will benefit from the valuable insight of the current Islamic banking

practice on *Murabahah* based personal financing product as well as the *Shariah* non-compliance risk management. The methodology of study is by way of document analysis and library research. Findings from this study suggested that Islamic banking practice on personal financing product based on *Murabahah* is exposed to the *Shariah* non-compliance risk. This in turn is expected to have implication on the next regulators policy making, Islamic bank's *Shariah* non-compliance risk management, Islamic bank client and its shareholders selection of bank and finally as reference for future research in Islamic banking field.

Keywords: Islamic banking product, Malaysia, *Murabahah*, personal financing, *Shariah* non-compliance risk.

1. Introduction

Islamic banking industry in Malaysia has been growing rapidly over the years since its first introduction in 1983. Since then, the banking industry has been operating in a dual banking system and Islamic bank has provided competition to the existing commercial banks. Currently there are 16 banks which operate with Islamic service product either as windows, subsidiary or fully fledge Islamic bank. Islamic banking sector in Malaysia now has assets amounting of USD65.6 billion with a growth rate of 18-20% per year (Bank Negara Malaysia - BNM 2014). Islamic bank and conventional bank can be distinguished based on three *Shariah* percepts which are the prohibition of *riba*, *gharar* and dealings with forbidden businesses such as alcohol, pork or gambling. Institution which do not contravene with the prohibition against *riba* and *gharar* can be classified as *Shariah* compliant financial institutions. (Kamal Khir 2008)

The uniqueness of Islamic banking encompasses in its day to day operations and business transaction by providing *Shariah* compliant banking business. In accordance to Islamic Financial Services Board (IFSB), the *Shariah* non-compliance risk is the risk arising from Islamic banks' failure to comply with the *Shariah* rules and principles determined by the *Shariah* Board or the relevant body in the jurisdiction in which the Islamic bank operates. *Shariah* compliance consider as the highest degree of risk management priority since the violation of *Shariah* will leads to transactions being cancelled or income generated considered illegitimate (Izhar 2010). BNM on the other hand released standard operating procedures and guidelines for Islamic banking operations. The latest standard and guidelines is subjected to

Islamic Financial Services Act 2013 (IFSA 2013) which came into force on 30 June 2013 and contains the principal regulatory objective to promote financial stability as well as compliance with *Shariah*.

There has been a lot of discussion on the topic of *Shariah* non-compliance risk since it involves the validity of the business, transaction and contract. The prohibition of the *Tawarruq* mechanism in modern banking by the latest collective *Shariah* ruling of the Organisation of Islamic Cooperation (OIC) *Fiqh* Academy has affected the Islamic banking industry by positioning the *Tawarruq* application as having a high risk of non-compliance with *Shariah*. Other than that, in Malaysia there are five celebrated *Murabahah* related cases on Islamic banking disputes in Malaysia such as:

- (a) Bank Islam Malaysia Bhd v. Adnan b. Omar.
- (b) Dato' Haji Nik Mahmud v. Bank Islam Malaysia Bhd.
- (c) Tinta Press Sdn. Bhd v. Bank Islam Malaysia Bhd.
- (d) Affin Bank Bhd v. Zulkifli Abdullah.
- (e) Taman Ihsan Jaya v. Malaysian Finance Bhd.

This shows the need to protect the rights of the consumer in Islamic banking from the civil cases involving disputes between Islamic banks and their customers. (Rosly 2005)

A religious person in needs of personal loan with different reasons will consider based on his faith when selecting facility and facility provider. Since this in fact directly related to an individual deeds or sins, the study on the *Shariah* compliance risk is very important for Islamic bank consumers who uses Islamic financing facility. Other than that, bank or financial institution who provides personal financing will try to avoid the risk of *Shariah* non-compliance since it involves the bank profit and loss. *Shariah* non-compliance transaction would leads to the transaction to be haram and bank's unclaimed income. The scope of study for this paper focused on *Murabahah* personal financing within Malaysia's Islamic banking industry. The scarcity on the specific study on Islamic banking product risk exposure leads to this study trying to fill the gap.

This paper aims to investigate the current practices of *Murabahah* based personal financing in selected Islamic banks as well as to find out the *Shariah* non-compliant risk exposure. The implication from this study is expected to affect policy makers as well as on Islamic bank's management on the *Shariah* non-compliance risk exposure. Islamic bank client

and shareholders are expected to perceive this study as reference to select better Islamic bank for future banking transaction purpose. Apart from that, researcher in Islamic banking field may find this study useful for more comprehensive future studies.

This paper proceeds as follows: Section 2 discusses review on past studies literatures. Section 3 contains discussion on methodology used in this study. Section 4 consists of findings from this study. The final section provides conclusions and policy implication.

2. Literature Review

2.1 *Murabahah*

Murabahah can be defined as cost-plus financing contract which involve the sale of an item delivered immediately and the price to be paid for the item includes a mutually agreed margin of profit payable to the seller. The only featured to distinguish *Murabahah* with other kind of sale is that the seller in *Murabahah* expressly tells the buyer how much cost he has incurred and how much profit he is going to charge in addition to the cost. (Kamal Khir 2008)

According to the latest *Murabahah* standard and guidelines issued by BNM on December 2013, *Murabahah* refers to a sale and purchase of an asset where the acquisition cost and the mark-up are disclosed to the purchaser. *Murabahah* contract is a type of “trust sale” contract under *Shariah* in which the purchaser relies upon the integrity of the seller to acquire the desired *Shariah* compliant asset at a reasonable cost. In line with the underpinning element of trust in *Murabahah* contract, the seller is required to disclose the breakdown of the selling price to the purchaser, which comprises the acquisition cost and the mark-up or profit margin. In terms of risk profiling, the execution of *Murabahah* transaction exposes an Islamic Financial Institution (IFI) to several types of risks that include the operational risks arising from the asset ownership, market risk associated with the potential loss in the value of the asset owned by IFI as well as credit risk arising from the losses associated with the potential failure of the customer to settle the outstanding debt obligation. As such, it is pertinent for the IFI to establish a comprehensive risk management framework to support effective management of the risks associated with *Murabahah* transaction.

2.2 Personal Financing in Islamic Banking

The banking line consists of business poles, retail banking, investment banking, trading, private banking and others. Retail financial services covers all lending activities from credit card and consumers loans to mortgage loans to individuals (Bessis 2010). There has been a variety of contract for financing product offered in Islamic bank. BNM licensed Islamic bank in Malaysia currently offered personal financing products based on *Murabahah*, *Bay al-Inah*, BBA and Commodity *Murabahah* or also known as *Tawarruq*. Terms of financing ranging up to 10 years and the amount of financing can be up to RM200,000.

This paper focused mainly on *Murabahah* based personal financing. Sub section 2.2.1 will discuss on *Murabahah* based Personal Financing. The following sub section 2.2.2 will discuss on *Tawarruq* in personal financing as it is the most used contract in personal financing product in Malaysia's Islamic banking institution.

2.2.1 *Murabahah* based Personal Financing

Murabahah has been the principal that covers banking products in deposits, investment and financing. It is usually associated with other Islamic financial contracts such as BBA and *Tawarruq*. *Murabahah* is one of the most widely used modes of financing by the Islamic banks. The facility provided is akin to the consumer loans, lines of credit and working capital facilities provided by conventional banks. *Murabahah* contracts have flexible repayment terms, competitive pricing, some minimum limits on *Murabahah* finance and variable tenors of loan financing for such loans. One can view this mark-up sale contract to be an interest based contract as it in fact charges interest but calls it pre-agreed profit – in this case it is ex-ante profit and not realized profit as was originally stipulated under Islamic law. Although some of Islamic scholars have defended this practice by stating that while Islam recognizes trading and its associated profits it does not accept the concept of fixed return loan contracts. (Siddiqui 2008)

In comparisons with countries such as Pakistan and Middle-east countries, Malaysia has a different definition of the term *Murabahah*. *Murabahah* has been defined as short-term credit facility whilst a long-term credit *Murabahah* is known as *Bai-Bithaman Ajil* (BBA). In personal banking business, *Murabahah* in this context has been used as principle based for personal financing mode as it is considered short-term, whilst BBA has been mostly used for instance in the home financing mode as it is considered long term.

2.2.2 *Tawarruq* in Personal Financing

Tawarruq means purchasing a commodity on a deferred price either in a form of *Musawamah* or *Murabahah* (mark up sale), later selling it to a third party with the objective of obtaining cash. The term *Tawarruq* is used in this type of transaction is influenced by the intention of the buyer of the asset who has no interest in utilizing the asset or gaining the benefit of the asset since the main intention is to obtain liquidity or cash. In practice, *Tawarruq* is also known as Commodity *Murabahah* (Dusuki, 2010).

In a frequently asked question sheet released by BNM on *Shariah* Parameter Reference 1: *Murabahah* contract, the difference of *Murabahah*, *Bai' Inah* and *Tawarruq* was explained. The difference is *Bai' Inah* may also take effect in a series of sales where a person sells a good to another person on cash basis and then the latter subsequently sells back the goods to the former on credit at a higher price than the initial cash sale. The practice of *Bai' Bithaman Ajil* (BBA) on the other hand involves the sell and buy back arrangement is considered as *Bai' Inah*. *Tawarruq* is a series of sales where a person sells a good to another person on credit basis and the latter sells the purchased goods on cash to another third party who is not the former.

Tawarruq concept suits most of the facilities provided by conventional banking such as deposit, loan, bond and money market instruments. This mode of cash-based instrument, which is popular in the Gulf Region, has already been implemented by Islamic banking in Malaysia as an alternative to *Bay' Al-Inah*, which was adopted previously. *Bay' Al Inah* is a series of sales where a person sells a good to another person on credit and then the latter subsequently sells back the goods to the former on cash basis at a price lower than the initial credit sale. The introduction of commodity *Murabahah* since 2007 enables the lenders to create financing transactions that involve specific assets. Malaysia's sizeable inventory of the crude oil has provided a useful alternative to base metals. Islamic banks use commodity *Murabahah* to offer financing; it will buy an asset and then sell it to the borrower. The borrower then sells the commodity to a third party using the bank as its agent, and it receives payment and secures the financing. However, the application of *Tawarruq* in modern banking has become debatable due to the element of *riba* or so-called legal stratagem.

The prohibition of the *Tawarruq* mechanism in modern banking by the latest collective *shariah* ruling of the Organisation of Islamic Cooperation (OIC) Fiqh Academy has affected the Islamic banking industry by positioning the *Tawarruq* application as having a high risk of *shariah* non-compliance. Contemporary scholars agree that the classical *Tawarruq* is permissible. However, there is disagreement in regards of organized *Tawarruq*, which is widely applied in the current Islamic banking system. Hence, any Shari'ah resolution issued by the authorized bodies might impact on the operational aspect of the Islamic banks where the *Tawarruq* principle underlies the banking product and the transaction shall abide by the issued ruling. (Mohamad and Rahman 2014)

Although there is a lot of issues surrounding *Tawarruq* and Commodity *Murabahah*, Islamic bank in Malaysia continue to offers such product in their personal banking business. BNM and *Shariah* Advisory council (SAC) agreed that *Tawarruq* is *shariah* compliant and permissible. *Tawarruq* has been seen as an ideal replacement for a more controversial product in *Bay Al Inah*.

2.3 Standards and Guidelines on *Murabahah*

According to IFSB the *Shariah* non-compliance risk is the risk arising from Islamic banks' failure to comply with the *Shariah* rules and principles determined by the *Shariah* Board or the relevant body in the jurisdiction in which the Islamic bank operates. In Malaysia, the Bank Negara Malaysia (BNM) is responsible of the regulation and guidance of Islamic banking industry. Through its *Shariah* Advisory Council (SAC), BNM able to released regulatory, requirements and recommendation in enhancing and develop the Islamic banking sector in Malaysia. Bank Negara Malaysia has issued:

- *Shariah* Parameter Reference 1 - *Murabahah*. (Issued on 26 August 2009)
- Concept Paper – *Murabahah* (Operational Requirements). (Issued on 25 April 2013)
- *Tawarruq* (*Shariah* Requirements and Optional Practices) Exposure Draft. (Issued on 6 December 2013)
- Standard and Guidelines on *Murabahah*. (Issued on 23 December 2013)

These guidelines are related to *Murabahah* financing and have been part of BNMs' initiative to strengthen the *Shariah*-based regulatory framework.

2.4 *Shariah* non-compliance risk

Shariah compliance risk is one of the operational risks categories which faced by Islamic banks apart from the conventional operational risks and legal risk. (Archer and Abdullah 2007). Operational risks in institutions offering only Islamic financial services (IIFS) are likely due to specific contractual features and the general legal environment. The increasing use of structured finance transactions, for instance, securitization of loans originated by banks as way of risk management of bank's asset could expose banks to additional legal risks. (Abdullah, Shahimi, and Ismail 2011)

The hazard of *shariah* non-compliance includes higher costs, financial losses, liquidity problems, bank runs, bank failure, industry smearing and financial stability (Ginena 2014). Failure to comply with *shariah* is also a form of operational risk and if IIFS fail to do so, they will betray the trust of investors and will be responsible for the lost income (El-Hawary et al., 2004).

(Sundararajan 2005), discussed on the aspects that could raise operational risks in Islamic banks as follows:

- the cancellation risks in non-binding *murabahah* and *istisna'* contracts; (*shariah* non-compliance risk)
- problems in internal control systems to detect and manage potential problems in operational process and back office functions; technical risks of various sorts; the potential difficulties in enforcing Islamic finance contracts in a broader legal environment (*shariah* non-compliance risk)
- the risk of non-compliance with *shariah* requirements that may impact on permissible income (*shariah* non-compliance risk);
- the need to maintain and manage commodity inventories often in illiquid markets

There are four ways of *shariah* compliance measurement as suggested in the previous study that is measurement through *aqd*, *maqasid shariah*, financial reporting and legal documentation (Rosly 2010). In another country which offers Islamic banking product, the latest study on Islamic banking in Bangladesh shows high *shariah* violations and could be avoided. There are eight recommendations to avoid *shariah* risk which is:

- a) Islamic banks need to increase *shariah* knowledge and commitment to *shariah* compliance of the employees for increasing Allah fearing and adherence to the Islamic *shariah* in personal, family, social and political life.

- b) Islamic banks should boost up the sincerity and devotion of the employees for *shariah* compliance in general ledger, documentation and involvement in buying and selling process directly.
- c) Islamic banks should increase their assistance for the clients in acquiring knowledge regarding *shariah*, modes of investment, Islamic banking and economy and in building good relationship with the suppliers.
- d) Islamic banks need to appoint Islamically knowledgeable sufficient employees, provide logistic support and introduce reward/punishment for *shariah* compliance/non-compliance.
- e) Islamic banks should give more emphasis on branch level *shariah* inspection and *shariah* compliance and holding weekly or monthly review meeting at branch levels to evaluate *shariah* compliance of the branch.
- f) Islamic banks should empower the *shariah* Council by increasing the number of *Muraqibs* and by appointing full-time *shariah* supervisors and auditors.
- g) Islamic banks need to spend more for research in developing Islamic money market and Islamic instruments alternative to the hedging, arbitrage, swapping, forward booking, etc. (Ullah 2014)

3. Methodology

The methodology of study is by way of document analysis and library research. The document analysis will try to identify *Shariah* non-compliance risk that expose to the *Murabahah* personal financing by studying the standards and guidelines released by BNM. Product disclosure sheet contains information on the product which will be analyzed against BNM standards and guidelines as well as *Shariah* compliance measurement suggested by Rosly (2010) to identify the *Shariah* non-compliance risk. The data was collected from the official websites of the listed Islamic bank licensed by Bank Negara Malaysia in 2014.

4. Findings

Among the 16 licensed Islamic bank by BNM, almost all offers personal financing product except for Asian Finance Bank Berhad. Out of 15 banks, 10 of the banks offers personal financing based on *Murabahah* which 8 of it is either stated in their product disclosure to offers

Tawarruq or Commodity *Murabahah*. Only Al-Rajhi bank currently still offers BBA in its personal financing product. Some of the Islamic bank such as CIMB Islamic bank offers different kinds of rate for normal citizens and government servant.

Findings from this study suggested that Islamic banking practice on personal financing product based on *Murabahah* is exposed to the *Shariah* non-compliance risk in the event as has been suggested by Rosly (2010) and Sundarrajan (2005). Ginena (2014) also suggested there is *Shariah* non-compliance risk in banking operation. Zandi (2011) findings of Islamic banking practice in Malaysia and Iran shows that Islamic Financial institutions still practicing *riba* in their transaction.

From the analysis between the BNM standards and guidelines with the bank's product disclosure, we can identify *Shariah* risk exposure which the personal financing based on *Murabahah* is experiencing:

1. The definition of Commodity *Murabahah* or *Tawarruq* is not stated clearly in the banks' product disclosure that could leads to misunderstanding from customer point of view or the bank employees as such would also lead to people risk.
2. Most of bank did not explain the mechanics involved with the *Tawarruq* application as such customers need to know how the transaction proceeds. Some of the Islamic bank did provide sequence of event and illustration which is very convenient to the understanding of consumers. This will minimize the risk of missing or mixing the sequences of the transaction in *Tawarruq* contract arrangement that would create the *Shariah* non-compliance risk
3. As most of the bank offers *Tawarruq* in their personal financing product, the binding act is in question because most of the banks' did not state the binding act in the product disclosure as such also creates legal risk.

This is in line with the study from Abdullah, Shahimi and Ismail (2011) which stated operational risks in institutions offering only Islamic financial services (IIFS) are likely due to the specific contractual features and the general legal environment. However, BNM has provided standards and regulation to curb the issues in regards of the *shariah* non-compliance risk. Through the years BNM has released standard operating procedure for *Murabahah* which currently has been effective. There is also exposure draft for *Tawarruq* operating procedures which is yet to be effective. It has been released since the 6th of December 2013.

5. Conclusion and Policy Implication

Shariah non-compliance is the most important risk that the Islamic bank needs to manage. Since it holds the significance of the bank's business operation, additional attention was needed from all the Islamic banking industry players especially regulators and banks itself. Proper management of *Shariah* non-compliance risk will help to safeguard the Islamic banking sector stability, image and reputation. The need to protect the rights of the consumer in Islamic banking can be readily seen from four civil cases involving disputes between Islamic banks and their customers (Rosly, 2005). The scarcities on the specific study on Islamic banking product risk exposure leads to this study trying to fill the gap. Apart from that, the issues on permissibility of *Tawarruq* contract add to urge the study on personal banking product. This is because *Tawarruq* and commodity *Murabahah* offered in most of Islamic personal financing product in Malaysia. The result from this study is expected to have implication on the new policy released by regulators as well as on Islamic bank's future management on the *shariah* non-compliance risk exposure. Islamic bank client and shareholders are expected to perceive this study as reference to select better Islamic bank for future banking transaction purpose. Apart from that, researcher in Islamic banking field may find this study useful for more comprehensive future studies such as modelling on the *Shariah* non-compliance risk.

References

- Abdullah, Marliana, Shahida Shahimi, and Abdul Ghafar Ismail. 2011. "Operational Risk in Islamic Banks : Examination of Issues." *Qualitative Research in Financial Markets* 3 (2): 131–51. doi:10.1108/17554171111155366.
- Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions. 2005. *Shariah Standards*. Manama: AAOIFI.
- Archer, S. & Haron, A. 2007, "Operational Risk Exposures of Islamic Banks", in Archer, S. & Abdel Karm, R. (Eds), *Islamic Finance: The Regulatory Challenge*, John Wiley & Sons, Singapore, pp. 121-131.
- Bank Negara Malaysia. 2013, Concept Paper – *Murabahah* (Operational Requirements).
- Bank Negara Malaysia. 2009, *Shariah Parameter Reference 1 - Murabahah*.
- Bank Negara Malaysia. 2013, Standard and Guidelines on *Murabahah*.
- Bank Negara Malaysia. 2013. *Tawarruq (Shariah Requirements and Optional Practices) Exposure Draft*.
- Bessis, Joel 2010. *Risk Management in Banking*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- Dusuki, Asyraf Wajdi, *Islamic Banking, Management Sciences, and Islamic Banking*. "Commodity *Murabahah*: An Innovative Approach to Liquidity Management," 1–23.
- El-Hawary, D., Grais, W. and Iqbal, Z. 2004, "Regulating Islamic financial institutions: the nature of regulated", World Bank Policy Research Working Paper No. 3227.
- Ginena, Karim. 2014. "Sharī'ah Risk and Corporate Governance of Islamic Banks." *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society* 14 (1): 86–103. doi:10.1108/CG-03-2013-0038.
- Hailani, M. & Sanep. A. 2009, "Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sitem Kewangan Islam. Pusat Penerbitan Universiti, Shah Alam.

- Hylmun Izhar. 2010, Identifying Operational Risk Exposures in Islamic Banking, Kyoto Bulletin of Islamic Studies, Japan, pp. 17-53
- Islamic Financial Services Board 2005, Guiding Principles of Risk Management for Institutions (Other Than Insurance Institutions) Offering Only Islamic Financial Services, IFSB, Kuala Lumpur.
- Kamal Khir, Lokesh Gupta, Bala Shanmugan. 2008. *Islamic Banking A Practical Practice*. Malaysia: Pearson.
- Khan, M.S. and Mirakhor, A. 1986, "The framework and practices of Islamic Banking", *Finance Development*, 3, No. September, pp. 32-36.
- Mohamad, Nasrun, and Asmak Ab Rahman. 2014. "Tawarruq Application in Islamic Banking : A Review of the Literature." *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* 7 (4): 485–501. doi:10.1108/IMEFM-10-2013-0106.
- Rosly, Saiful Azhar. 2010. "Shariah Parameters Reconsidered." *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* 3 (2): 132–46. doi:10.1108/17538391011054372.
- Siddiqui, Anjum. 2008. "Financial Contracts, Risk and Performance of Islamic Banking." *Managerial Finance* 34 (10): 680–94. doi:10.1108/03074350810891001.
- Sundararajan, V. 2005, "Risk measurement and disclosure in Islamic finance and the implications of profit sharing investment accounts", Proceedings of the 6th International Conference on Islamic Economics and Finance, Jakarta, Indonesia, 23-24 November, Vol. 2.
- Ullah, Hafij. 2014. "Shari'ah Compliance in Islamic Banking." *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* 7 (2): 182–99. doi:10.1108/IMEFM-06-2012-0051.
- Zandi, Gholamreza. 2011. "Some Issues on *Murabahah* Practices in Iran and Malaysian Islamic," 1–18.

Portal

Official website of Bank Negara Malaysia, www.bnm.gov.my

Official website of Affin Islamic Bank, <http://www.affinislamic.com.my/Consumer-Banking/Consumer-Financing-i/Personal-Financing-i/Personal-Financing-i.aspx>

Official website of Al-Rajhi Bank, http://www.alrajhibank.com.my/personal_financing_personal_financing-i.shtml

Official website of Alliance Islamic Bank, <http://www.allianceislamicbank.com.my/Personal-Banking/Financing/Personal-Financing-I>

Official website of AmIslamic Bank, <http://www.ambankgroup.com/en/Islamic/Personal/Financing/PersonalFinancingI>

Official website of BIMB, <http://www.bankislam.com.my/home/personal-banking/financing-products/personal-financing-i/package/>

Official website of Bank Muamalat, http://www.muamalat.com.my/consumerbanking/financing/personal-financing/Armed_Forces-Pembiayaan-Peribadi-3P.html

Official website of CIMB Islamic Bank, <http://cb.cimbislamic.com.my>

Official website of HSBC Amanah, <http://www.hsbcamanah.com.my/1/2/amanah/personal/financing>

Official website of Public Islamic Bank, <http://www.hsbcamanah.com.my/1/2/amanah/personal/financing>

Official website of Hong Leong Islamic Bank Berhad, <https://www.hlisb.com.my/personal-i/personal-financing-i>

Official website of Public Islamic Bank, http://www.publicislamicbank.com.my/pibb/en/en_content/personal/perfin.html

Official website of Hong Leong Islamic Bank Berhad, <https://www.hlisb.com.my/personal-i/personal-financing-i>

Official website of Kuwait Finance House, <http://www.kfh.com.my/kfhmb/ep/images/v2/documents/products>

Official website of OCBC Al –Amin, http://www.ocbc.com.my/OCBCAl_Amin/pb_financing_ds.shtml

Official website of Standard Chartered Saadiq Berhad, <https://www.sc.com/my/saadiq/personal-financing-i.html>

Appendix

Table 1 : Islamic Bank offering *Murabahah* based personal financing

No	Bank	Product Offered	Note
1	Affin Islamic Bank	Personal Financing-I	Contract : Tawarruq (Commodity Murabahah) Tenure : 5 years - 7 years Financing Amount : RM2,500 - RM150,000
2	Al-Rajhi Bank	Personal Financing-I	Contract : BBA Tenure : up to 7 years Financing Amount : 5 times monthly salary or RM150,000 whichever is lower
3	Alliance Islamic Bank	Personal Financing-I ALLIANCE CASHVANTAGE PERSONAL FINANCING-I	Contract : Commodity Murabaha Tenure : 1 - 7 years Financing Amount : 5,000 - 10,000
4	BIMB	Personal Financing-i	Contract : Tawarruq Tenure : 1 years - 10 years Financing Amount : RM10,000 - RM200,000
5	HSBC AMANAH	Anytime Money Personal Financing - i	Contract : Commodity Murabahah Tenure : up to five years (Min 2 years) Financing Amount : up to RM120,000
6	Hong Leong Islamic Bank Berhad	Personal Financing-i	Contract : Murabahah via Tawarruq arrangement or Commodity Murabahah

			<p>Tenure : 3 years Financing Amount : RM 15,000</p>
7	CIMB ISLAMIC	Xpress Cash Financing-i	<p>Contract : Murabahah (But Not Stated Clearly) Tenure : Minimum – 6 months Maximum – 5 yearss Financing Amount : Min : RM 3,000 Max : RM 50,000</p>
8	Kuwait Finance House	KFH Murabahah Personal Financing-I	<p>Contract : Murabahah and Tawarruq Tenure : maximum of 10 years Financing Amount : RM5,000.00 - RM150,000</p>
9	Standard Chartered Saadiq Berhad	Personal Financing-i	<p>Contract : Commodity Murabahah Tenure : Financing Amount : up to RM150,000</p>
10	Bank Muamalat	Personal Financing (Tawarruq)-i	<p>Contract : Tawarruq Tenure : Minimum 1 years Maximum 10 years Financing Amount : RM10,000 - RM150,000</p>

Shumūl al-Hayāh Initiatives in Formulating Islamic
Welfare Index

Muhammad Hasbi Zaenal

Mohamad Sabri Haron

Hakimi Shafiai

Research Center for Islamic Economics and Finance

School of Economics

Universiti Kebangsaan Malaysia

Bangi, 43600 Selangor D.E., Malaysia

Fax: +603-8921 5789

Email: fathanalahwazy@gmail.com

Abdul Ghafar Ismail

Islamic Research and Training Institute

Islamic Development Bank

P.O. Box 9201, Jeddah 21413 Kingdom of Saudi Arabia

e-mail: AgIsmail@isdb.org

Paper to be presented at International Seminar on Economics, Muamalat and Islamic Finance,
8-10 December 2014, Institut Latihan Islam Malaysia, Bangi.

Abstract

Islam has a unique standard in assessing standard of welfare. In this paper, we use three groups of variables, i.e. material, spiritual and morality. This suggestion is aimed to realize the fairness and balance in a social order. It also reflects the form of mutual cooperation, mutual help, and the fulfilment of the principle needs. Hence, a welfare index which is constructed in the presence of universality of Islam and the assumption of human logic will be formulated. By using descriptive qualitative method finding that the western concept of welfare measurement is not acceptable in Islamic economic system, because they do not involve of several variables

in Islamic principles. The paper tries to explain the various variables that should be used in measuring the welfare index in Islam.

Keywords: Islamic welfare index, ethic, social order, government policy, economics assumption

JEL Classification: A13, B41, D63, D64, H10,

Introduction

An important indicator to estimate the economic activity is the Gross Domestic Product (GDP). There is a comprehensive system already in place to estimate the GDP, the System of National Accounts (SNA). The GDP is an aggregate statistical measure of the overall production of the economy within the national territory which is expressed in a common monetary unit. The GDP sums up the different final goods (cars, apples, etc.) and services (medical surgeries, haircuts, etc.) valued at market prices and produced in a certain period (Sachs and Larrain, 1993). GDP methodologies were initially developed in the US in the 1930s; the world was in the midst of major social and economic upheaval from two global wars and the Great Depression. GDP estimates were used to show that the economy could provide sufficient supplies for fighting WWII (World War II) while maintaining adequate production of consumer goods and services (Marcuss and Kane, 2007). Moreover, the use of GDP globally as a measure of economic progress strengthened as a result of the Bretton Woods Conference. A key factor in the outbreak of WWII was economic instability in a number of countries caused by unstable currency exchange rates and discriminatory trade practices that discouraged international trade (IBIBLIO/AIS, 1946).

Figure 1 shows a simple of the circular flow of income and expenditures within a market economy: individuals, businesses, and governments use capital to create goods and services. In essence, GDP measures the annual volume of this flow in an economy, similar to an electric meter measuring energy use in a building. In this figure illustrated GDP measures only monetary transactions related to the production of goods and services.

Figure 1: Traditional View of Economic Activity



(Source: Robert Costanza, Maureen Hart, Stephen Posner and John Talberth, 2009, p. 8)

The majority researchers recognize GDP variable as a very suitable to be used and easy to understand. Consequently, perhaps income per capita is the only indicator of development that exists today, which focuses on the development. The per capita income can also still be used as a starting point for the classification of the levels of development and the identification of development needs, with so a lot who make the GDP as a welfare standard, which a large of GDP, welfare in a country is great, and conversely if the GDP has decreased the quality of well-being is also decreased. Whereas, economists who are familiar with GDP methodology have emphasized that GDP is a measure of economic activity, not for the social welfare measure. In 1934, Simon Kuznets, the chief architect of the United States national accounting system, cautioned against equating GDP growth with economic or , the purpose of GDP is to answer questions such as “how fast is the economy growing,” “what is the pattern of spending on goods and services,” “what percent of the increase in production is due to inflation,” and “how much of the income produced is being used for consumption as opposed to investment or savings” (McCulla and Smith 2007).

Therefore, when GDP is used as a standard measure of welfare, many important economic activities are entirely excluded from GDP measurements, such as volunteer work, social capital formation within healthy family units, the costs of crime and an increasing prison population, the depletion of natural resources, and others. In addition, when discusses the links

between income disparity and poorer overall health in a country, a highly unequal distribution of income can be detrimental to social welfare by increasing crime, reducing worker productivity, and reducing investment. Moreover, when growth is concentrated in the wealthiest income brackets it counts less towards improving overall social welfare because the social benefits of increases in conspicuous consumption by the wealthy are less beneficial than increases in spending by those least well off” (Talberth, Cobb et al. 2007). This indicated GDP cannot be used alone as the instrument of welfare measures, but needs to be supporting variables that can complement GDP weaknesses. By recognizing this reality, emerging some methods of welfare measuring by adding variety of variables, other than GDP as one of the important variables. Despite considerable efforts to enhance the standard method of measurement of welfare standards, there are still weaknesses, when matched with the Islamic economics system i.e. spiritual and social justice factors are not accommodated yet.

Our objective in this paper is to search for and develop a unique epistemology from Islamic principles and its consequent methodological approach that which can assume the level of in Islamic worldview. Ismail al-Faruqi (2008) defines the paradigm of ‘Islamic worldview’ is to recast knowledge as Islam relates to it, is to Islamize it, to redefine and reorder the parameters and the data, to rethink the reasoning and interrelationships of the data, to reevaluate the conclusions, to re-project the goals, and to do so in such a way as to make the reconstituted disciplines enrich the vision and the serve the cause of Islam. Along with its methodological approach principles of Islam, such the unity of truth, the unity of knowledge, the unity of humanity, the unity of life, the telic character of creation, and the subservience of creation to man and of man to Allah, must replace the Western categories and determine the perception and ordering of reality.

1. Overview of Welfare Measurement Methods

Discussions of the effect of economic growth on have been active since the late 1960s, addressing questions as how economic growth can contribute to increase in social social welfare and reduce social problems. The social social welfare itself have multiple dimensions and complexities, and their repercussions on are not always obvious. Moreover, the cultures, regions, levels of poverty, and the type of policies applied also play an important role in creating the dimensions of social welfare. In this section, our effort is to highlight several socio-

economic development indicators which become the welfare standards have been perfected. The aim to address this issue is to describe such as this economic theory interpreted the meaning of welfare.

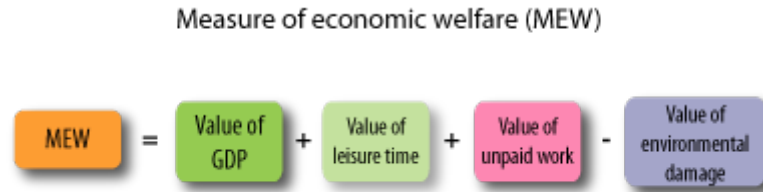
2.1 United Nations Research Institute for Social Development

The first attempt to develop the socio-economic development indicator was done by United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD) in 1963. In this indicator, they combined economic and social aspects with the selection of the most appropriate indicators of socio-economics development. The criteria used to construct the indicator are based on the variables that are highly correlated to material values, which experienced life round. Among the variables are the expectation of life at birth; percentage of population in localities of 20,000 and over; consumption of animal protein, per capita, per day; combined primary and secondary enrollment; vocational enrollment ratio; average number of persons per room; newspaper circulation per 1,000 population; percentage of economically active population with electricity, gas, water, etc.; agricultural production per male agricultural worker; percentage of adult male labor in agriculture; electricity consumption, kw per capita, steel consumption, kg per capita; energy consumption, kg of coal equivalent per capita; percentage GDP derived from manufacturing; foreign trade per capita, in 1960 U.S. dollars; percentage of salaried and wage earners to total economically active population.

2.2 Measure of Social welfare

Nordaus and Tobin (1972) introduced their measure of social welfare (MEW) as an alternative to crude GDP. MEW took national output as a starting point, but adjusted it to include an assessment of the value of leisure time and the amount of unpaid work in an economy, hence increasing the welfare value of GDP. They argue that the values of GNP could create a complete measurement in two ways: positive and negative correction. The assess leisure time (leisure) and informal economic sector as a variable. Leisure time is related to the number of working hours, a week for example if became richer, may decide to work shorterwith a hope obtaining additional inner satisfaction from recreation (leasure).Therefore, GNP will decline despite an increase in the level of welfare. Negative correction is related to issue of environmental damage. With the addition of these correction on GNP will result of Net Social welfare (NEW). (Nordaus

and Tobin, 1972). MEW can be seen as the forerunner of later attempts to create a sophisticated index of sustainable development.



Source: *Nordhaus and Tobin (1972) Is Growth Obsolete? Economic Growth, National Bureau of Economic Research, New York.*

ISEW developed by Daly and Cobb (1989) originally designed to measure the level of welfare in United States, modifying from MEW by adjusting GDP further by taking into account a wider range of harmful effects of economic growth, and excluding the value of public expenditure on defense. The philosophy is to adjust personal consumption for those expenses that do not necessarily increase welfare, and for those contributions that may increase it. Therefore, it willing can turn the attention of authorities away from sustainable development policies (Repetto et al., 1989).

Jackson and Stymne (1996) have been modified ISEW methodology using 22 items which inserted in columns (positive/negative value) to measuring sustainable social welfare in Sweden between 1950-1992, namely Column A: Year (Swedish index is presented for the period 1950-1992); Column B: Personal Consumption (is a measure of private consumer expenditure); Column C: Distributional Inequality (impacts of distributional inequality in the economy); Column D(+): Weighted Personal Consumption (calculated by dividing the personal consumption data of Column B by the index of inequality in Column C, and multiplying by 100); Column E(+): Services from Domestic Labor (Personal household labor, childcare, parenting, mending and maintenance, voluntary care-work and leisure); Column F(+): Services from Consumer Durables (Each year a proportion of personal spending is dedicated to purchasing consumer durables); Column G(+): Services from Streets and Highways (government expenditure, such as streets and highways); Column H(+): Public Expenditure on Health and Education (number of ways of characterizing public expenditures on health and

education); Column I(-): Consumer Durables (but to include an estimate of the services flowing from the stock of consumer durables in any one year); ;Column J(-): Defensive Private Expenditure on Health and Education; Column K(-): Cost of Commuting (Travelling to and from work); Column L(-): Cost of Personal Pollution Control; Column M(-): Cost of Automobile Accidents; Column N(-): Cost of Water Pollution; Column O(-): Cost of Air Pollution; Column P(-): Cost of Noise Pollution; Column Q(-): Loss of Wetlands; Column R(-): Loss of Farmlands (losing productive farm land through urbanization; Loss of soil quality); Column S(-): Depletion of Non-renewable Resources; Column T(-): Costs of Long-Term Environmental Damage; Column U(-): Costs of Ozone Depletion; Column V(+): Net Capital Growth; Column W(+): Net Changes in International Position; Column X: Index of Sustainable Social welfare (The total index of sustainable social welfare is calculated in column X by adding columns D to H, subtracting columns I to U and then adding columns V and W); Column Y: Per Capita Index of Sustainable Social welfare (Population statistics have been taken from the Statistical Yearbook); Column Z: Gross National Product; Column AA: Per Capita Gross National Product. Besides Sweden at least 6 countries have used ISEW methods i.e. USA (Daly and Cobb, 1989), UK (Jackson and Marks, 1994), Germany (Diefenbacher, 1994), The Netherlands (Rosenberg and Oegema, 1995), Austria (Stockhammer et al.,1995) and Columbia (Gustavson and Lonergan,1994).

2.2 Centre for the Study of Living Standards

In 1998 Centre for the Study of Living Standards (CSLS) developed the Index of Economic Well-being, based on a paper written by Lars Osberg, consists of four domains:

- a. Consumption Flows, by calculating of Per-capita Market Consumption Adjusted for Household Size; Life Expectancy (constant \$); Unpaid Work Per Capita (constant \$); Government Spending Per Capita (constant \$); Less Regrettable Expenditure per Capita (constant \$).
- b. Wealth Stock, by calculating of Capita Stock per Capita (constant \$); R&D Per Capita (constant \$); Natural Resources Per Capita; Human Capital (constant \$); Net International Investment Position Per Capita (constant \$); Less: Social Cost of Environmental Degradation (constant \$).
- c. Equity, by calculating of Income Inequality; Poverty Rate and Gap (Poverty Intensity)

- d. Economic Security by calculating of Risk from Unemployment; Financial Risk from Illness; Risk from Single Parent Poverty; Risk from Poverty in Old Age.

CSLS method has applied to measure welfare index in Canada and the provinces over the 1981-2008 periods, data are from the current IEW database for Canada and the provinces (see **Figure 2, 3 and 4**).

CSLS (2009) applied to measure Welfare Index for Australia, Belgium, Canada, Denmark, Finland, France, Germany, Italy, Netherlands, Norway, Spain, Sweden, United Kingdom and United States, as 14 countries highest level of social welfare in 2007 (See **Figure 3**) this provides a brief overview of the four domains in 2007. The index is constructed from four domains: consumption flows, wealth stocks, economic equality and economic security.

2. Ethics Analysis in Welfare Index

Welfare economics is the branch of economics where the ethical issues are made explicit. But the natural reticence of economists shows itself even in welfare economics. Economists don't like to take ethical positions of their own, and one way they try to avoid doing so is to leave the ethics to the public. They try to leave ethical judgements to the individual preferences of the people who make up the society. The rest of this talk is concerned with that idea. In fact, we need to know what is good for people individually: what determines people's wellbeing. We need in some way to put together the good or wellbeing of all the different individuals, to arrive at an overall assessment of the goodness of the society. Both of these problems come within the domain of ethics, but in economics, both are frequently referred back to people's preferences.

Above discussion explains that from 1970 to the present continue to work on improving the welfare assessment standard index by adding a variety of variables that allow positive or negative influence on the value. The author gives an example, with current measurement methods; Canada is among the countries that have the highest welfare index value. It thus is reasonable because in terms of material and life satisfaction, Canada is high, but whether this measurement is sufficient as a comprehensive valuating, a question.

There was some criticism came out of the thinkers against measurement that have been used, such Becker (1993) said that the measurement is not restricted to hedonistic and

materialistic enjoyment or to any other named class of pleasures and pains. Scanlon (1996) expressed skepticism about the method, because it is just limited on what is included in welfare is found in the minds of individuals themselves, not in the minds of analysts. In economic, each individual is assumed to affect in asymmetric way, welfare economics includes within it, a requirement that individuals count equally in an important sense.

Gary S. Becker (1993) gives a notion under welfare economics is comprehensive in nature, so it incorporates everything that an individual might value in a positive way goods and services, social and environmental amenities, personally held notions of fulfillment, empathetic feelings for others, and so forth. Likewise, reflects in negative way harms to a person and his property, costs and inconveniences, and anything else that individuals might find distasteful. Hume (1998) argues that the welfare has a relationship between notions of fairness and individuals moral sense. Not a few people have a sense of the notion against a justice, just as those who have a sense of art or nature. For example, an individual may get pleasure from the fact that there are criminals who have been arrested in his place and receive the appropriate punishment. In this case, satisfying the principle of fairness will improve the value of individual welfare, as well as material factors.

Broome (2000) in welfare economics, the good of individuals is almost invariably judged by their preferences. In practice, people's preferences are garnered from the data available, from markets, from focus groups, from questionnaires or in some other way, and then those preferences are taken as the basic data for judgements about what ought to be done. So, we do not have to worry whether, say, a person's good consists in experiencing pleasure, or in living virtuously, or in achieving various excellences.

Hence, ethics utility is assumed to be attained when the person himself/herself consumes the material goods/services which bring satisfaction. In modern times, we have examples of negotiating systems in the mold of ideology. A good example is that of the Scandinavian system. This system is often considered as a model for Western countries. It is based on two complementary premises-rationality and humanitarianism. Even though, there is sourced from western philosophy, tends to be a fragmentary model that does not have an abiding epistemological base of evolution other than its leaning on liberal political economic philosophy. Circling in utility maximization and still cannot answer this statement, they have used the nature's blessings to find and create new and innovative ways of maximizing utility.

But, nonetheless, at all points in time, he does not feel satiated. He remains poor 'relatively' to the limitless desires and nature's limitations. The dream of being absolutely apart only remains a dream in everyone's life. But, then, everyone achieves it one day. There is one place that everyone reaches where he is not accompanied by anyone. It's his or her death? So, belief in life hereafter is the only thing that gives meaning to this world and life and this is the most important pillar of Islamic Economics. In response this issue, the author would like to offer a judging welfare derived from the concept of an Islamic economic system.

3. *Shumūl al-Hayāh* Welfares our Initiatives

Mozzaffari (2000) argues that the decline of Islamic civilization is due to its rejection of Hellenism and the rise of orthodoxy embodied by the Sharia scholars. Accordingly, the long path of Islamic decline was due to the inability of the Muslim world to bring together what he refers to as the Islamic world vision into a historical stage in the field of history and thus make it capable of reconstruction.

In Islam, *Tawhid* (Unity of God) lays the foundation of the Islamic social order, in that it teaches man that his economic and social activities must be guided by the principles of Qur'an, which are further elaborated through the traditions of Prophet Muhammad (Sunnah). *Tawhid* implies both the mission and morality of humankind in both social and spiritual contexts. So that, a Muslim's welfare consists of both, material and spiritual aspects or also called *Shumūl al-Hayāh* (comprehensively life) which makes material and spiritual pursuits inseparable, where ones whole life is concerned with the needs of humankind here on earth to secure a comfortable life in the Hereafter. This has been exemplified by the Prophet Muhammad s.aw, who was a trader. Society in the Prophet's time was almost totally dependent on trade as a means to earn a prosperous life. Islam urges individuals to strive their utmost to earn large monetary rewards and spiritual profits, while at the same time being inspired to be honest people, here involves of ethics. Thus, the principle is Islamic Economics incorporates ethical values and excludes from the consumption various goods which bring either private loss or welfare loss to the society which bring long-term perspective to pursue personal interests by informing people about the positive and negative consequences of their actions in the hereafter.

Hence, this chapter will discuss does Islam specify of how welfare the Muslims must be? Is there an indicator to measure the welfare of a Muslim as individual or for the society as a whole? for the elements of material/comfort/happiness in common sense, we can adopt from existing methods of welfare index, but in this chapter will added the Islamic values in these variables.

4.1 Islamic Welfare Entries

Some Islamic economists has given views on social welfare in Islam, Chapra (1979) has pointing Islamic Welfare as bellow:

- 1- General indication of what is implied by welfare in Islam under the spiritual and material roles. It can be realized if there is a proper environment for: (a) a fuller realization of Islamic spiritual values in the individual as well as in society, (b) an adequate fulfillment of all basic material needs of life.
- 2- The essential of the Islamic welfare is (a) to eradicate poverty and create conditions for full employment and a high rate of growth; (b) to promote stability in the real value of money; (c) to maintain law and order; (d) to ensure social and economic justice; (e) to arrange social security and foster equitable distribution of income and wealth; (f) to harmonize international relations and ensure national defense.
- 3- To live up all the above, Islamic welfare would naturally stand in need of Primary Sources (Zakat; Income from natural resources; Taxation; and Borrowing).
- 4- Enforce those norms and values of Islam which are amenable to legal enforcement and should inflict the prescribed penalties for violations.

Second, Qahf (1991) has pointing Islamic Welfare:

- 1- Fulfillment of the five primary purposes in Islam (*Doruriyyat al-Khamsah*) that is religion, life, mind, posterity and wealth. Consequently, the Islamic state is obliged to provide these services and to procure the necessary resources for them even to the extent of imposing special taxes in addition to zakat.

- 2- Providing social services to the poor and bringing the society closer to an "economic equality" through the use of social services such as health care, education and elderly pensions. Social services for improving the quality of life rather than maintaining it; thus, the state is not obliged to guaranteeing the provision of these services. However, if there are natural resource endowments or any remainder of zakat after fulfilling other necessities, these may be used for this level of social services.
- 3- Maintaining economic justice by preserving social and achieving adequate employment for all members of the society and preserving the wealth and income of the people.
- 4- Law enforcement, protection of internal and external security, protecting the moral and promoting a work environment safety.

Third, Choudhury (1993) has created of Islamic Welfare in the model:

- 1- Islamic welfare indices in an economy reflect group preferences formed by a mix of socioeconomic variables (which are of the measurable type) and of ethical policy variables that can be attached the Islamic *shuratic* (i.e., based on Shara) decision-making process) ordinal weights.
- 2- Measurable form requires the clear determination of the *shuratic* socioeconomic indicators. Examples of important state variables can be chosen are employment (denoted by the increasing number of people employed), income distribution (denoted by the increasing relative income shares of lower-income groups in the population), moderation in consumption (denoted by a declining consumption/investment ratio), profit sharing (denoted by an increasing profit-sharing ratio), and the transformation of wage labor into profit-sharing nonwage labor (denoted by a declining wage/profit-share ratio). Examples of important policy targets that can be chosen are price stability (denoted by low rates of inflation), economic growth (denoted by real-growth rates of output) and, above all, ethical policies (denoted, for example, by appropriate technology, a basic needs regime of consumption, distributive equity achieved through the disbursement of zakat, and the elimination of interest in financial transactions).
- 3- The process of social consensus formation, an extremely important of *shuratic* decision making, requires that there be interrelationships between such sets of state variables and policy variables.

- 4- The ethical states that there is an intrinsic two way relationship between polity (policy variables) and the market system (state variables) in an ethicoeconomic order. Interrelationship among the social state variables and ethical policy variables in the context of maximizing the grand function in an Islamic economy.

From several experts view above, overview of the social welfare in Islam is covering several categories:

A. Spiritual

The quality of worship, especially in implementation of the pillars of Islam (*Shahadah*, Prayers, Zakah, Fasting and Hajj) added with Sunnah acts, and what the result of ethics practiced in daily life. *Shahadah* (witnessing) that there is no god but Allah s.w.t and Muhammad saw the messenger of Allah. This element is the essence of *aqidah* (faith), with a consequence not polytheists and does not violate the Islamic belief in living life, the creed that guides agreed *Ijma'* (consensus) by scholars based on al-Qur'an and al-Hadith. Prayers (*Salah*) which are observed five times daily at specified intervals, as well as voluntary prayers, which are performed by the worshipper before or after the obligatory prayers as well as at other times. *Salah* (ritual prayer) occupies the key position for two reasons. Firstly, it is the distinctive mark of a believer. Secondly, it prevents an individual from all sorts of abominations and vices by providing him chances of direct communion with his Creator five times a day. *Zakah* is an important pillar from Islam. In the Qur'an, *Salah* and *Zakat* mostly have been mentioned together many times. As *Salah*, *Zakat* is a manifestation of faith that affirms that God is the sole owner from everything in the universe, and whatever is on their hands belong to God, while its property is just an entrusted, when there is a command of Allah to release these treasures through *Zakat*, then he will release it. Fasting (*Siam*) is during the day time of the month of Ramadan. Al-Hajj is pilgrimage to the House of God in Makkah.

Second is brotherhood value. To create prosperity in society, everyone should know the rights and obligations of each as a member of society. By measuring the quality of social interaction, rights and obligations, the higher the quality of this brotherhood, hence excelsior also value of the welfare. On of this picture, there is a hadith of the Prophet s.a.w:

"The right of a Muslim to Muslims there are six, first when you see him just say salam; second, if he calls you so fulfill; third, when he sought the advice to you so give advice; the fourth, when he sneezes and say alhamdulillah read yarhamukallah (means=may God give thee grace); fifth, when he was ill see it; and sixth, when he died carrying his body (body)".

The realization this category should strive in three major directions. First, it must foster conditions conducive to the creation of homes which would inculcate respect for and adherence to Islamic moral teachings in the rising generation. Islam has provided a blueprint for fostering love and affection, and mutual help and cooperation among the members of the family, and for generating a suitable environment for the proper upbringing of children. Second, must cast the educational system in the mould of Islam so that educational institutions produce young men and women imbued with the ideals of Islam. Third, should enforce those norms and values of Islam which are amenable to legal enforcement and should inflict the prescribed penalties for violations so that they serve as a deterrent to prospective violators.

B. Social Justice

Islamic have emphases on the income and wealth distribution. Altruism, virtue, philanthropy is a key element of distribution in Islam. Islam has a coherent and integrated package of distributive scheme to resources, income and wealth. The similarity in having the right resources and establish justice among all people and economic agents is a major goal of Islamic rule. So the ways to earn and spend income is ruled by Allah, the creator and the original owner. Naqvi (2003) argues that unlimited individual ownership right to private property violates basic Islamic principles. The establishment of justice and the removal of hardship is one of the principal aims of Sharia. This is borne out by the fact that the earth itself has been created.

Haidari (2007) explain Islamic goals in the area of distribution can be summarized in the following three points: (1). Guarantee of fulfillment of basic needs of all; (2). Equity but not equality in personal incomes, and (3). Eliminating extreme inequalities in personal income and wealth. Fulfillment of basic needs of all human beings is the main objective of the Islamic distributive scheme; however, this does not mean that the basket-full of life needs to be sent to each individual by the state in all circumstances. In an Islamic economy individuals are required fulfill their needs through the effort. If for some reason it is not possible, then the responsibility to meet the needs of the individual in question is located on the environment and surrounding communities. However, the state requires ensuring that it has been carried. On the last attempt, *Bayt al-mal* is responsible for him as well as Hailani (1991) argue the basic human needs are food, clothing, housing, health, education, safety, and state systems that ensure of fair law implementation.

Should be understood, Islam does not define any ratio between minimum and maximum income, but to prevent the extreme gap. The objective is not only justice but to promote mutual love and kindness. Because, striking differences in income and wealth causes social and political disruption. Therefore, the inequality, which leads to hatred, malice, and ill feelings among individuals, Islamic economics has duty to resolve. This related to poverty among the Muslims, where the main cause of poverty in Muslim countries is closely related with the inequality of wealth distribution, this can be found on the keywords: Colonial Exploitation, The Colonial Legacy, Economic Dualism, Regional Disparities and Discrimination, and The Neglect of Human Resources.

C. Natural Resources

Environment, as a gift of Allah, in the form a system of space, matter, diversity, and as well as human behavior, the carrying capacity for the life and welfare for humans and all other creatures. Qur'an has given adequate attention to environmental problems. This was because many countries were pursuing growth strategies without regard for the environment. In contrast, Islam's concern for the environment is well recorded more than 1,400 years ago. Allah s.w.t said:

“And when he turned away (from thee) his effort in the land is to make mischief therein and to destroy the crops and the cattle; and Allah loved not mischief.”¹

“Mischief has appeared on land and sea because of (the meet) that the hands of men have earned that (Allah) may give them a taste of some of their deeds: in order that they may turn back (from Evil).”²

“But seek, with the (wealth) which Allah has bestowed on thee, the Home of the Hereafter, nor forget thy portion in this world: but do thou good, as Allah has been good to thee, and seek not (occasions for) mischief in the land: for Allah loves not those who do mischief.”³

“Who has made the earth your couch, and the heavens your canopy; and sent down rain from the heavens; and brought forth therewith fruits for your sustenance; then set not up rivals unto Allah when ye know (the truth).”⁴

“With it He produces for you corn, olives, date-palms, grapes, and every kind of fruit: verily in this is a Sign for those who give thought.”⁵

“Do not the Unbelievers see that the heavens and the earth were joined together (as one unit of Creation), before We clove them asunder? We made from water every living thing. Will they not then believe?”⁶

The verses explain that the preservation of natural resources is cannot be separated from the unity of welfare values. Thus a socio-economic order can be had when the order in environment is kept in balance. Meaning rivers, beaches and lakes are kept cleaned. No toxic wastes are released into air and earth. And the list can go on and on. The simple point is: when the environment is messed up, the wellbeing of society is worse off. In a just socio-economic order, the environment must be kept pristine.

¹ Qur'an: 02:205

² Qur'an: 30: 41

³ Qur'an: 28: 77

⁴ Qur'an: 02:22

⁵ Qur'an: 16: 11

⁶ Qur'an: 21:30

4.2 Islamic Schema

Human welfare cannot be improved in societies that thrive on hedonistic pursuits, despite the relative affluence that such societies may attain. This achievement is therefore not a sufficient condition for ensuring welfare, because not involves an element of life after death (hereafter). Hence, need of ethics variables supported by the sacred foundation, such Islamic values to provide a missing link. Extraction variables taken from the description in this section in formulating a comprehensive welfare in Islam can be described as in following scheme:

Shumul al-Hayāh Islamic Social Welfares Schema

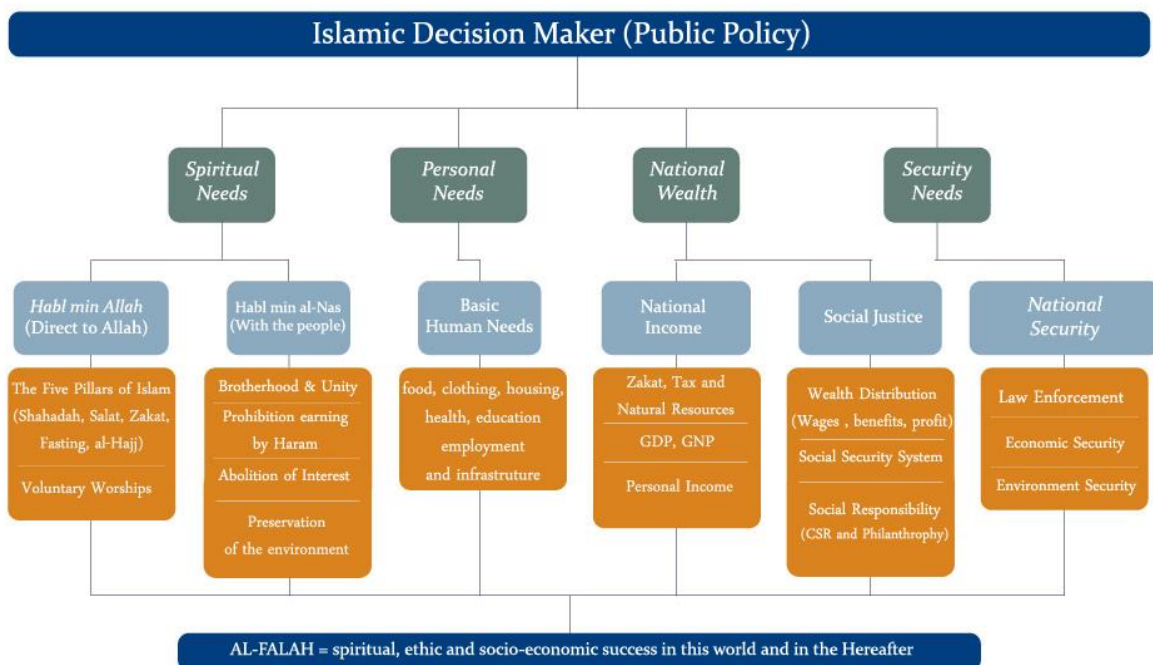


Figure 5: *Shumul al-Hayah* Islamic s Schema

In practice, the scheme could combine several method measurement of such as UNRISD, ISEW and CSLS; described in chapter 2. Variable from UNRISD method may be adopted included in the category of basic human needs such as the consumption of animal protein, per capita, per day; combined primary and secondary enrollment; (part of the food requirements); variable of percentage of economically active population with electricity, gas and water; (part of infrastructure); variables of vocational enrollment ratio, percentage of adult

male from labor in agriculture; (part of the work). While variable of GDP derived from manufacturing, foreign trade per capita, percentage of salaried and wage earners to total economically active population, GNP and personal income may be adopted in national income category in part of GDP.

From ISEW methods can be adopted some variables are included to the category of social justice i.e. Personal Consumption, Distributional Inequality, Weighted Personal Consumption, Services from Domestic Labor, Services from Consumer durables (part of the wealth distribution). In basic human needs category i.e. Reviews such services from Streets and Highways; (part of infrastructure), Public Expenditure on Health and Education; (part of health), Consumer durables, Defensive Private Expenditure on Health and Education; (part of food). In the spiritual section, *habl mina al-nas* category such Reviews such as the Cost of Water Pollution, the Cost of Air Pollution, Noise Pollution Cost of, Loss of Wetlands, Loss of Farmlands, depletion of non-renewable Resources, Costs of Long -Term Environmental Damage, Costs of Ozone depletion; (part of environment preservation). In category national income i.e. GDP, GNP Net Capital Growth; Per Capita Gross National Product; (on the part of GDP).

Likewise from CSLS method can be adopted some variables, such as for social justice category can be adopted Household Size, Life Expectancy, Unpaid Work Per Capita, Government Spending Per Capita, Less Expenditure per Capita Regrettable, Wealth Stock, Stock per Capita; R & D Per Capita; Natural Resources Per Capita; Human Capital; Net International Investment Position Per Capita; Less: Cost of Environmental Degradation Social, calculating of Income Inequality; Poverty Rate and Gap (in part of wealth distribution). In category of national security i.e. calculating of Risk from unemployment; Financial Risk from Illness; Risk from Single Parent Poverty; Risk from Poverty in Old Age (economic security).

The description of initiative of *syumul al-hayah* scheme is beginning to be developed in future, with the aim of welfare measurement methods can be growing by assessing the elements which can affect in welfare value both of the material and spiritual needs, also in effort to promote of Islamic economic system. Allah s.w.t said:

*"But seek, with the (wealth) which Allah has bestowed on thee, the Home of the Hereafter, nor forget thy portion in this world: but do thou good, as Allah has been good to thee, and seek not (occasions for) mischief in the land: for Allah loves not those who do mischief."*⁷

*"And there are men who say: "Our Lord! Give us good in this world and good in the Hereafter and save us from the torment of the fire!"*⁸

4. Conclusion

Discussing economic it's never be separated from the welfare, as well as development economists assume that the ultimate goal of economic development is creating welfare. The concept of welfare is always evolve in order to improve of the understanding, because in reality there will always be the concepts better. Talking about quality of life if during nuance for the material pursuit, it is now experiencing a shift which the welfare concepts is seen more comprehensive by including elements of social and environmental sustainability aspects. This is based on the fact, whatever the meaning of material prosperity but have poor social interaction, whatever the meaning of high economic growth if it should damage the environment. The concept then developed more to create a secure in society financially, socially established and still protecting the environment. Further this paper try to contribute create welfare initiatives based on teachings of Islam by combining spiritual fulfillment, maintaining moral values, law enforcement and the realization of social harmony.

Previously, with approach of conventional economic system has been said to prosperous when it reached maturity and luxury material, this paper provides another initiative of Islamic economic approach where the result is said to be prosperous if it has met four criteria: First, maintained and protection of religion, property, life, sense, and human dignity. Second, the fulfillment of basic needs, with regard to the material; Third, the realization of justice refers to the fairness of distribution of wealth and social responsibility. Fourth is realization of law enforcement and security maintenance in a system. Thus, the social welfare in Islam is not just limited to the judgment of the material but also involves an element of social, political and

⁷ Qur'an: 28:77

⁸ Qur'an: 02: 201

legal. Should there multiple indices, is not the scope of this paper. However, with the exposition of the Islamic goal, it is hoped that indices reporting on incidence of poverty, wealth distribution and degradation of environment can be established or developed further. So, wherever possible, Islamic economists should not re-invent the indices but used them to draw policies that would bring society closer to a just socio-economic order.

References

Al-Qur'an

CSLS, New Estimates of The Index of Economic Well-Being for Selected OECD Countries 1980-2007, 2009, Ontario, P. 16.

Diefenbacher, H., 1994. The index of sustainable economic welfare in Germany. In: Cobb, C.W., Cobb, J.C. (Eds.), *The Green National Product*. University of American. Press, Lanham, MD, pp. 215.

Gary S. Becker, 1993. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, vol. 101, no.3, pp. 385-409

Gustavson, K.R., Lonergan, S.C., 1994. Sustainability in British Columbia: The Calculation of an Index of Sustainable Economic welfare. Centre for Sustainable Regional Development, University of Victoria, British Columbia.

Hailani Muji Tahir, 1991. Sistem Ekonomi Islam dan Dasar Belanjawan, al-Rahmaniah, Selangor, p. 155.

Hume D, 1998. An enquiry concerning the principles of morals section III Part 1. Oxford University Press, Oxford.

IBIBLIO/AIS, 1946. United Nations Monetary and Financial Conference at Bretton Woods. Summary of Agreements. World War II Resources Retrieved July 27, 2008.

Isma'il Faruqi, 2008. Defining Islamic Traditionalism: First Principles in the Islamization of Thought, Retrieved February 1, from: Faruqi, *Tawhid: Its Relevance for Thought and Life* (IIFSO, 1983), pp. 11.

J. Sachs and F. Larrain, 1993. *Macroeconomics in the global economy*, Prentice Hall, New York. Sachs

Jackson, T., Marks, N., 1994. Measuring Sustainable Economic welfare. A Pilot Index: 1950–1990. Stockholm Environment Institute, The New Economics Foundation, pp. 46.

Jackson, Tim and S. Stymne, 1996. Sustainable Economic welfare in Sweden: A Pilot Index 1950–1992, Stockholm Environment Institute, Stockholm.

- John Broome, 2000. Why economics needs ethical theory by, University of Oxford For the meeting of the British Association for the Advancement of Science, London.
- John Broome, 2000. Why economics needs ethical theory, University of Oxford, Oxford.
- Marcuss, R. D. and R. E. Kane, 2007. US National Income and Product Statistics: Born of the Great Depression and World War II, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business 87(2): 32–46.
- McCulla, S. H. and S. Smith, 2007. Measuring the Economy: A Primer on GDP and the National Income and Product Accounts, Bureau of Economic Analysis: US Department of Commerce, Washington, DC.
- Mohammad Reza Heidari, 2007. A Comparative Analysis Of Distributive Justice In Islamic And Non-Islamic Frameworks, Proceedings of the 2nd Islamic Conference 2007 (iECONS2007), IIUM, Kuala Lumpur.
- Mozzaffari, M. 2000. Islamic Civilization between Medina and Athena, Routledge, London.
- Munzer Qahf, 1991. The Economic Role Of State In Islam, Lecture Presented at the seminar on Islamic economics, Dakka.
- Nordhaus, W. D. and J. Tobin, 1972. Is Growth Obsolete?, In: Economic Growth, National Bureau of Economic Research, General Series No. 96, New York, pp.1–80.
- Repetto, R., Magrath, W., Wells, M., Beer, C., Rossini, F., 1989. Wasting Assets: Natural Resources in the National Income Accounts. World Resources Institute, Washington DC.
- Robert Costanza, Maureen Hart, Stephen Posner and John Talberth, 2009. Beyond GDP: The Need for New Measures of Progress, Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston.
- Rosenberg, K., Oegema, T., 1995. A Pilot ISEW for The Netherlands 1950–1992. Instituut Voor Milieu En Sys, Netherland.
- Stockhammer, E., Hochreiter, H., Obermayr, B., Steiner, K., 1995. The ISEW (Index of Sustainable Economic welfare) as an Alternative to GDP in Measuring economic welfare.
- Talberth, D. J., C. Cobb, et al. 2007. The Genuine Progress Indicator 2006: A Tool for Sustainable Development, Oakland, California.
- Thomas Scanlon, 1996. The Status of Well-Being, Ann Arbor, MI: Michigan Publishing, University of Michigan Library Spring, p. 110.
- Umar Chapra, 1979. The Islamic Welfare State and Its Role in the Economy, The Islamic Foundation, Leicester.
- UNRISD, 1970. Contents and Measurment of social-economic Development, Geneva, p. 63.

Appendix:

Figure 2: The Index of Welfare in Canada and Provinces, 1981-2008.

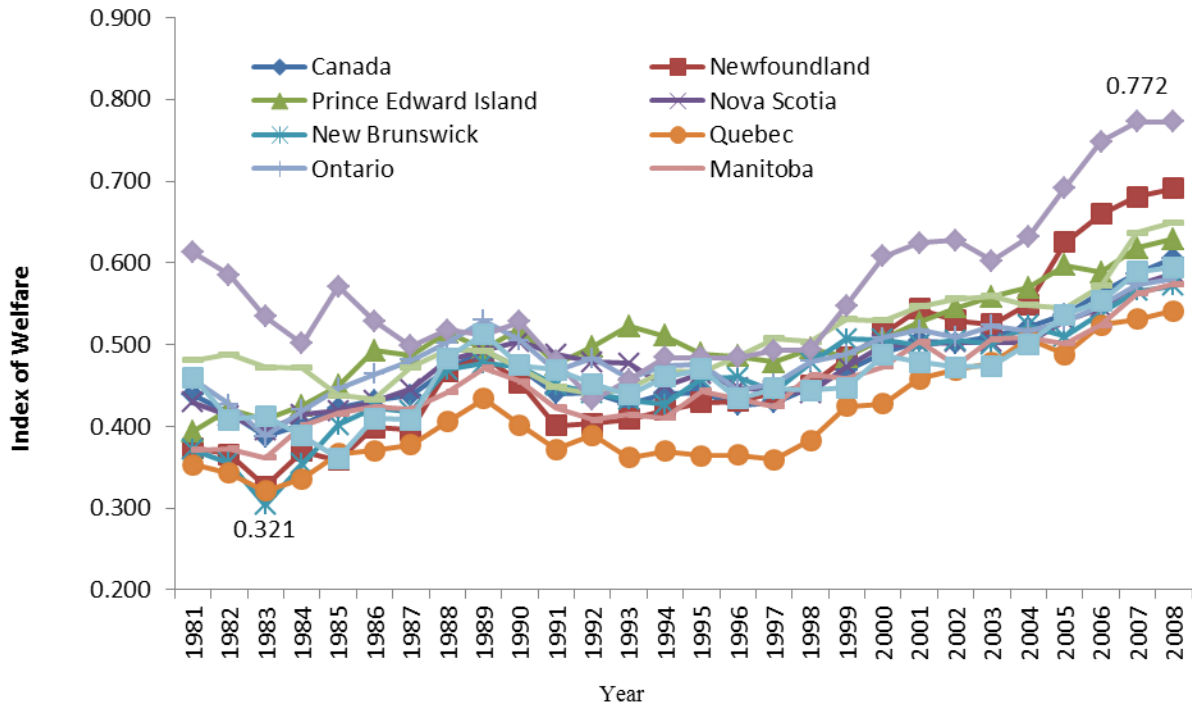


Figure 3: The Average and Range of Indexin Canada and Provinces, 1981-2008.

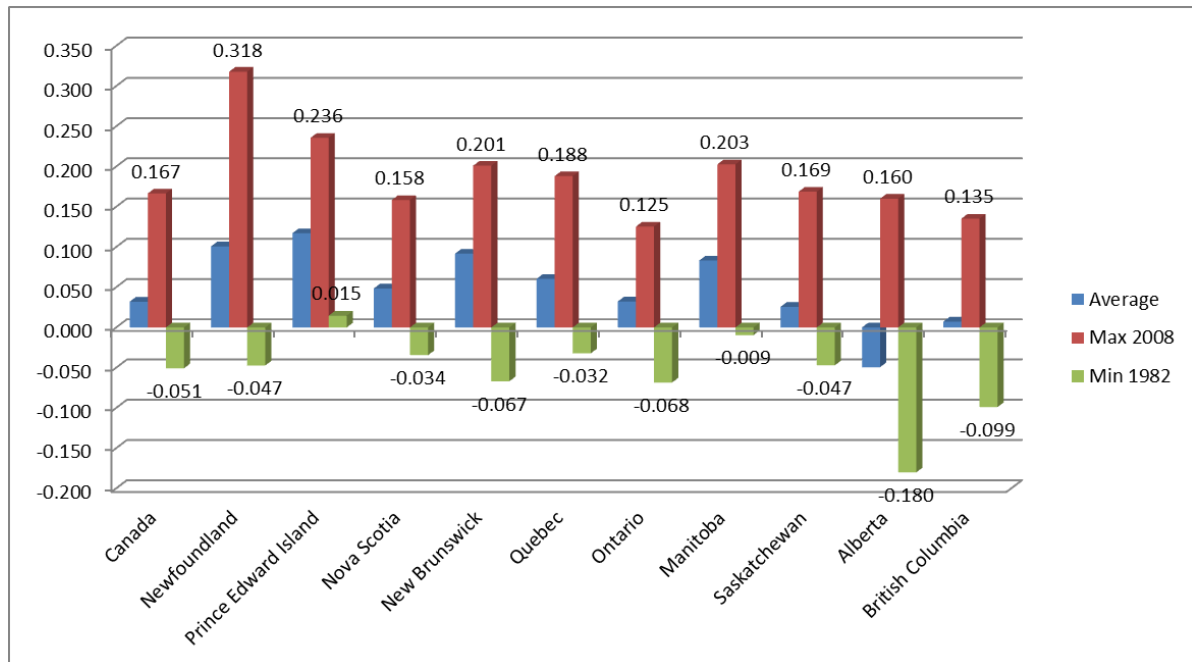
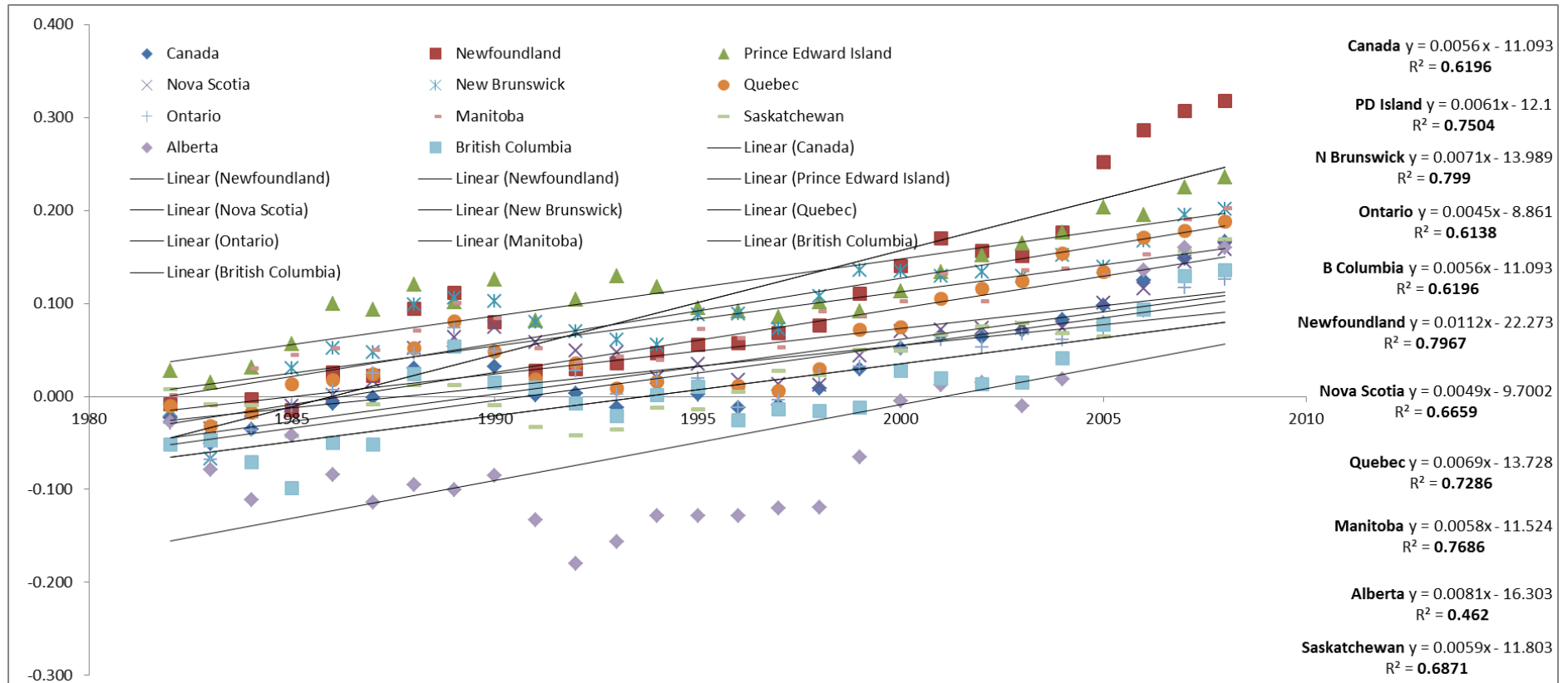
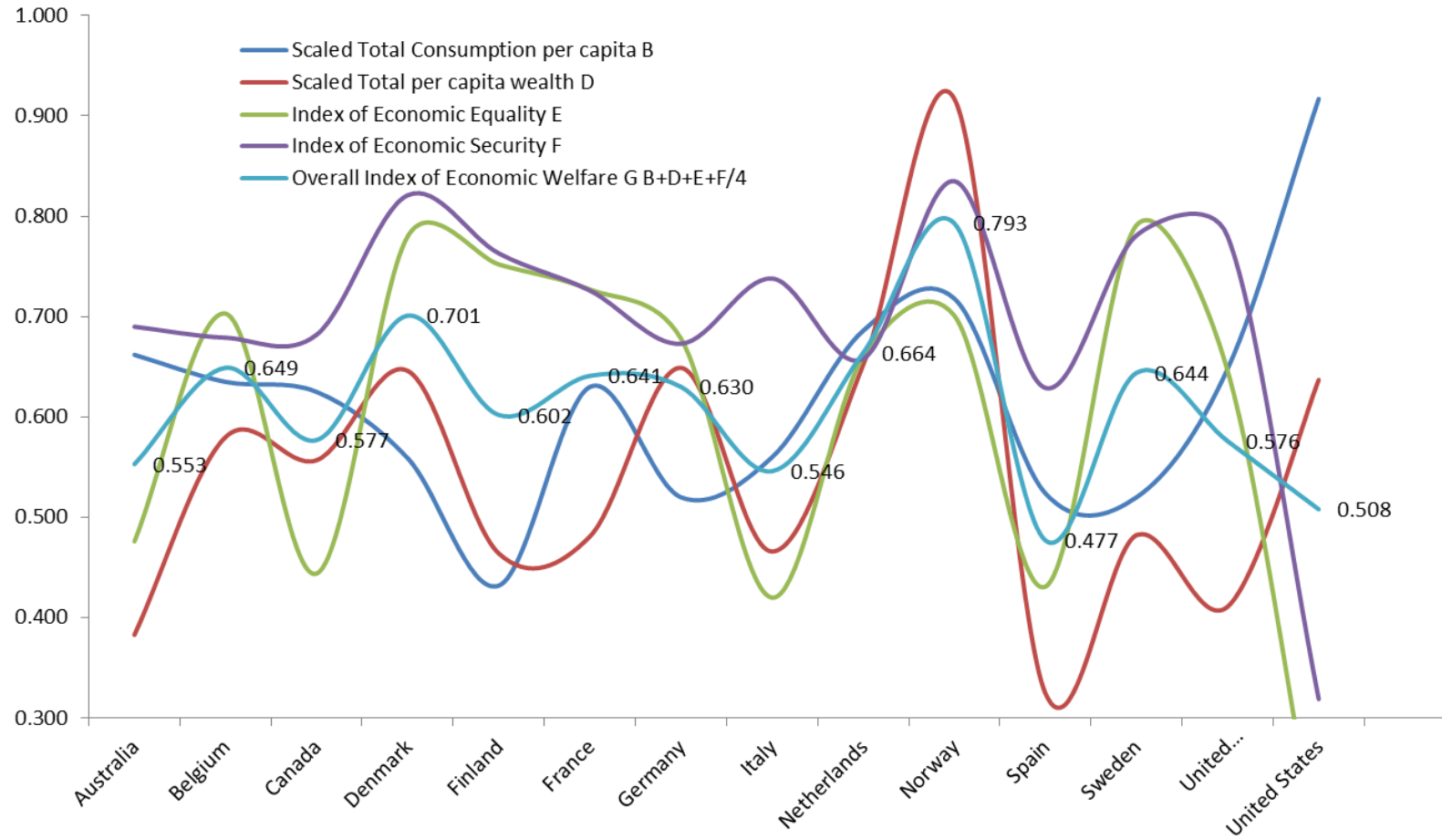


Figure 4: Correlation between Year and Index in Canada and Provinces, 1981-2008.



SourceFigure 2, 3 & 4: Data processed from Table 1

Figure 5: Index of Welfare and its Domains, Selected OECD Countries, 2007.



Source: Data from Table 2

	Canada	Newfoundland	Prince Edward Island	Nova Scotia	New Brunswick	Quebec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	British Columbia
1981	0.439	0.373	0.394	0.429	0.371	0.353	0.456	0.371	0.481	0.613	0.460
1982	0.416	0.365	0.421	0.413	0.356	0.343	0.427	0.373	0.488	0.585	0.408
1983	0.388	0.326	0.408	0.395	0.304	0.321	0.388	0.362	0.472	0.534	0.412
1984	0.403	0.370	0.425	0.414	0.354	0.336	0.419	0.401	0.471	0.501	0.389
1985	0.422	0.359	0.450	0.419	0.401	0.367	0.446	0.416	0.437	0.571	0.361
1986	0.431	0.399	0.493	0.430	0.423	0.371	0.463	0.423	0.433	0.528	0.410
1987	0.438	0.396	0.487	0.446	0.418	0.378	0.481	0.421	0.472	0.498	0.408
1988	0.469	0.467	0.514	0.481	0.469	0.405	0.502	0.442	0.493	0.518	0.483
1989	0.493	0.485	0.495	0.493	0.477	0.434	0.530	0.472	0.492	0.512	0.513
1990	0.471	0.453	0.519	0.504	0.473	0.402	0.505	0.455	0.471	0.528	0.474
1991	0.440	0.401	0.475	0.488	0.451	0.372	0.468	0.423	0.448	0.480	0.469
1992	0.442	0.403	0.497	0.478	0.441	0.389	0.484	0.408	0.439	0.433	0.452
1993	0.427	0.409	0.523	0.477	0.432	0.362	0.458	0.414	0.445	0.456	0.438

PROCEEDINGS OF SMEKI 2014
INTERNATIONAL CONFERENCE MUAMALAT, ECONOMICS & ISLAMIC FINANCE
8 - 10 December 2014, Institut Latihan Islam Malaysia, Bangi, Selangor
ISBN:978-967-12286-4-7

1994	0.440	0.420	0.511	0.450	0.426	0.370	0.475	0.410	0.468	0.484	0.461
1995	0.441	0.429	0.489	0.464	0.458	0.364	0.476	0.444	0.466	0.484	0.470
1996	0.426	0.431	0.485	0.447	0.460	0.365	0.444	0.434	0.486	0.484	0.434
1997	0.429	0.441	0.478	0.443	0.443	0.360	0.452	0.424	0.508	0.493	0.446
1998	0.447	0.450	0.495	0.441	0.478	0.383	0.479	0.463	0.504	0.493	0.444
1999	0.468	0.484	0.485	0.473	0.507	0.425	0.488	0.458	0.531	0.548	0.447
2000	0.490	0.514	0.506	0.499	0.506	0.427	0.508	0.473	0.529	0.608	0.487
2001	0.504	0.543	0.527	0.501	0.500	0.458	0.517	0.503	0.547	0.624	0.479
2002	0.502	0.530	0.545	0.503	0.505	0.469	0.509	0.474	0.556	0.627	0.472
2003	0.510	0.525	0.558	0.503	0.500	0.478	0.523	0.507	0.559	0.603	0.474
2004	0.521	0.549	0.569	0.503	0.523	0.507	0.517	0.509	0.548	0.631	0.501
2005	0.537	0.625	0.597	0.529	0.510	0.488	0.528	0.501	0.545	0.692	0.536
2006	0.563	0.660	0.588	0.545	0.538	0.524	0.548	0.524	0.572	0.748	0.553
2007	0.587	0.681	0.618	0.574	0.566	0.531	0.573	0.562	0.637	0.772	0.589
2008	0.605	0.691	0.629	0.588	0.572	0.541	0.582	0.574	0.649	0.773	0.595

Table 1: The Index of Well-being in Canada and Provinces 1981-2008.

(Source: http://www.csls.ca/iwb/Weights_Canada.xls [accessed 17 September 2014])

	Total Consumption per capita, 2000 US\$	Scaled Total Consumption per capita	Total per capita Wealth, 2000 US\$	Scaled Total per capita wealth	Index of Economic Equality	Index of Economic Security	Overall Index of Welfare
	A	B	C	D	E	F	G
							$B+D+E+F/4$
Australia	27,165.000	0.662	131,137.000	0.383	0.476	0.690	0.553
Belgium	26,424.000	0.635	169,702.000	0.580	0.703	0.679	0.649
Canada	26,142.000	0.625	165,252.000	0.557	0.444	0.682	0.577
Denmark	24,357.000	0.559	182,626.000	0.646	0.780	0.821	0.701
Finland	20,911.000	0.432	146,862.000	0.464	0.752	0.763	0.602
France	26,283.000	0.630	150,323.000	0.481	0.727	0.726	0.641
Germany	23,314.000	0.520	183,202.000	0.649	0.678	0.673	0.630
Italy	24,379.000	0.560	147,259.000	0.466	0.420	0.738	0.546
Netherlands	27,798.000	0.686	183,760.000	0.652	0.660	0.658	0.664
Norway	28,668.000	0.718	235,600.000	0.917	0.701	0.835	0.793
Spain	23,414.000	0.524	119,757.000	0.325	0.431	0.629	0.477

Sweden	23,308.000	0.520	150,465.000	0.482	0.791	0.781	0.644
UK	26,788.000	0.648	136,581.000	0.411	0.646	0.780	0.576
United States	34,069.000	0.917	180,917.000	0.637	0.159	0.319	0.508

Table 2: Index of Welfare and its Domains, Selected OECD Countries, 2007

Literasi Kewangan Islam di Kuala Lumpur dan Labuan.

Mohamad Azmi Bin Abdullah
Sekolah Pengurusan dan Kewangan Labuan
Universiti Malaysia Sabah
Email:azmi4386@ums.edu.my

Shaherah bte Azman
Sekolah Pengurusan dan Kewangan Labuan
Universiti Malaysia Sabah

Ahmad Aizuddin Hamzah
Sekolah Pengurusan dan Kewangan Labuan
Universiti Malaysia Sabah

ABSTRAK

Sebilangan Besar kajian telah dilaksanakan untuk menunjukkan hubungan antara literasi kewangan dengan pengetahuan kewangan, tingkah laku terhadap kewangan, hasil kewangan dan status kewangan. Artikel ini memberikan beberapa ulasan kajian lepas berkaitan literasi kewangan yang terkini dalam kajian tertentu berkenaan dengan produk kewangan Islam. Beberapa tahun lalu apabila Gabenor Bank Negara Malaysia berkata bahawa untuk membuat produk kewangan Islam yang boleh diterima oleh pelabur dan ahli perniagaan, literasi kewangan ke atas produk kewangan Islam perlu dipertingkatkan. Ini adalah untuk memudahkan urusan niaga, dengan kefahaman yang jelas dan menghargai ciri-ciri unik kewangan Islam dan nilai ekonomi sebenar yang wujud. Walau bagaimanapun, Kayed (2008) dalam kertas kerjanya menimbulkan persoalan penting adakah terdapat sebarang cubaan oleh komuniti penyelidikan untuk menilai tahap literasi kewangan Islam di pelbagai masyarakat Islam? Di samping itu, satu lagi persoalan telah dikemukakan oleh Ahmad (2010) mengenai kepentingan literasi kewangan Islam. Kedua-dua persoalan sebenarnya telah mendorong kajian semasa untuk mengkaji literatur yang boleh didapati dalam bidang literasi kewangan dengan tumpuan

utama kepada literasi kewangan Islam. Objektif kajian ini adalah untuk menentukan sama ada kajian yang mencukupi pada literasi kewangan berkenaan dengan produk dan perkhidmatan kewangan Islam , serta untuk memeriksa jika terdapat kajian yang mencukupi tentang perbezaan dalam faktor-faktor yang memberi kesan kepada literasi kewangan . Implikasi dan cadangan kemudiannya dikemukakan untuk kajian akan datang .

Kata kunci: Literasi Kewangan , Pengetahuan Kewangan , Pengetahuan atas Produk Kewangan Islam

Abstract

Voluminous researches have been undertaken to show the linkage between financial literacy to financial knowledge, financial behaviours, financial outcomes and financial status. This article provides a account of reviews on current financial literacy studies in particular studies with respect to Islamic financial products. It was several years ago when the Governor of Central Bank of Malaysia pointed out that in order to make Islamic financial products acceptable to a wider spectrum of investors and businesspeople alike, financial literacy on Islamic financial products need to be enhanced. This is in order to facilitate transactions, with a clear understanding and appreciation of the unique characteristics and features of Islamic Finance and its real economic value. Nevertheless, Kayed (2008) in his paper posed a pertinent question enquiring if there are any attempts by the research community to assess levels of Islamic financial literacy in various Muslim communities? In addition, another question was put forth by Ahmad (2010) on the importance of Islamic financial literacy important. These two questions have actually motivated the current study to review available literatures on financial literacy main focus on the Islamic financial literacy. The objectives of this study are to determine if there are sufficient studies available on financial literacy with respect to Islamic financial products and services, as well as to examine if there are sufficient studies on the differences in the factors that affect financial literacy of people. The implications and recommendations are then put forward for future research.

Key words: Financial Literacy, Financial Knowledge, Knowledge on Islamic Financial

1.0 PENGENALAN

Krisis kewangan baru-baru ini telah mengalih perhatian dunia terhadap kepentingan literasi kewangan bukan sahaja kepada individu biasa tetapi khususnya untuk pelabur. Krisis ini telah mendedahkan kesan buruk yang berlaku akibat telah dibuat akibat kelemahan pengetahuan terutama apabila untuk membuat sesuatu keputusan mengenai pelaburan di pasaran kewangan. Krisis kewangan global juga telah mempercepatkan kesedaran tentang keperluan untuk meningkatkan literasi kewangan di kalangan penduduk (Wolfe - Hayes, 2010). Sementara itu Huston (2010) percaya bahawa pengetahuan dalam bidang kewangan boleh menyumbang untuk meningkatkan literasi kewangan dengan menjadi lebih bermaklumat mengenai isu-isu ekonomi dan yang lebih penting bahawa pegawai yang dipilih dan dilantik menunjukkan mempunyai tahap literasi dalam ekonomi. Beliau seterusnya dikenakan bahawa kesilapan kewangan boleh memberi kesan bukan sahaja kebajikan individu tetapi mewujudkan kesan luaran negatif yang memberi kesan kepada semua peserta ekonomi juga. Oleh itu , literasi kewangan akan membolehkan peniaga untuk berfungsi dengan cekap di tempat kerja kerana mereka dapat menilai maklumat yang diperlukan untuk membuat keputusan yang mempunyai kesan kewangan (Brown et al. 2006). Jika ahli perniagaan lebih memahami kewangan, maka kita dengan yakin bahawa kesilapan kewangan seperti krisis subprima boleh dielakkan.

Krisis kewangan global semasa yang bermula pada tahun 2007 yang dikenali sebagai krisis subprim. Ia berpunca dari masalah dalam peningkatan dalam harga rumah dan pendedahan berlebihan pengguna kepada akses kepada kredit. Bagi pengguna yang mempunyai literasi kewangan akan lebih berhati-hati dalam mengambil kredit berbanding orang-orang yang tidak mempunyai literasi kewangan yang mungkin tidak tahu bahaya yang akan menimpa atas kesilapan dalam membuat sesuatu keputusan. Kemahiran membuat keputusan kewangan yang betul adalah penting bagi pengguna di pasaran kewangan negara membangun serta di mereka yang berada di Negara yang mana pasaran kewangan sedang membangun. Literasi kewangan adalah satu proses yang aktif, di mana penyampaian maklumat berlaku dengan memberi kuasa kepada pengguna untuk mengambil tindakan untuk memperbaiki keadaan kewangan mereka dengan matlamat akhir untuk membawa lebih kesejahteraan . Literasi kewangan adalah penting untuk mempromosikan akses kepada kewangan dengan mewujudkan insentif dan persekitaran

yang menggalakkan tingkah laku kewangan diingini seperti penjimatan , belanjawan , atau menggunakan kredit dengan bijaksana (Miller et.al. 2009).

Literasi kewangan juga merupakan gabungan pemahaman pelabur atau pengguna produk dan konsep kewangan dan kebolehan dan keyakinan mereka untuk menghargai risiko kewangan dan peluang, untuk membuat pilihan berdasarkan maklumat, tahu di mana untuk pergi untuk mendapat bantuan, dan mengambil tindakan yang berkesan bagi meningkatkan kesejahteraan kewangan mereka (Miller et al. , 2009). Mereka menjelaskan lagi beberapa punca mengapa literasi kewangan adalah sangat penting dewasa ini. Pertama, produk dan perkhidmatan kewangan semakin kompleks dan boleh diakses dari beberapa sumber pembekal yang bilangannya semakin meningkat . Kedua, pada masa yang sama berlaku peningkatan untuk jumlah produk dan kerumitan dalam perkhidmatan kewangan , individu juga diminta untuk bertanggungjawab untuk semua keputusan kewangan yang penting contohnya seperti melabur untuk persaraan mereka. Akhir sekali, ramai pengguna memasuki pasaran kewangan untuk kali pertama kerana peningkatan dalam pendapatan di negara-negara membangun dan seterusnya kerana institusi kewangan baru , seperti penyedia pembiayaan mikro, teknologi baru, seperti perbankan tanpa cawangan , yang telah membuat ia lebih mudah bagi pengguna untuk mengambil bahagian dalam pasaran kewangan.

Krisis kewangan juga telah membawa kepada fokus yang baru untuk Kewangan Islam. Industri kewangan Islam telah dilambakkan dengan pelbagai jenis instrumen kewangan dan aset untuk bukan sahaja pelabur Islam tetapi juga pelabur bukan Islam untuk dipilih. Adakah instrumen kewangan Islam dan aset kewangan islam sebagai alternatif etika untuk instrumen kewangan konvensional? Jika benar , maka instrumen dan aset kewangan Islam boleh menjadi alternatif yang menarik untuk mempelbagaikan portfolio . Ini kerana , pelbagai jenis instrumen dalam portfolio akan membolehkan potensi risiko yang dihadapi oleh pelabur untuk tersebar di portfolio pelaburan mereka . Oleh itu , pemahaman tentang ciri-ciri dan perbezaan antara instrumen dan aset adalah penting agar pelabur tidak kira sama ada mereka beragama Islam atau bukan Islam untuk menguruskan portfolio mereka. Seterusnya berkaitan dengan penciptaan produk-produk kewangan Islam yang boleh diterima oleh pelabur dan ahli perniagaan dengan lebih luas, Gabenor Bank Negara Malaysia beberapa tahun yang lalu telah menunjukkan bahawa celik kewangan yang dipertingkatkan ke atas produk kewangan Islam

akan memudahkan transaksi , dengan pemahaman yang jelas dan penghayatan ciri-ciri unik dan ciri-ciri kewangan Islam dan nilai ekonomi sebenar. Namun dua tahun kemudian, Kayed (2008) dalam kertas kerjanya melontarkan persoalan jika terdapat sebarang cubaan oleh komuniti penyelidikan untuk menilai tahap literasi kewangan Islam di pelbagai masyarakat Islam? Seterusnya, Ahmad (2010) juga telah mempersoalkan kepentingan literasi kewangan Islam . Kedua-dua persoalan ini telah menyumbang kepada kajian terhadap literasi kewangan islam di masa tersebut .Walaupun terdapat agak sedikit kajian yang sangat khusus memberi tumpuan kepada literasi kewangan Islam.

Menurut Ernst & Young , aset perbankan Islam adalah meningkat kepada \$ 1.8 trillion pada tahun 2013 dan di luar \$ 2 trillion menjelang 2014. Industri ini di GCC merupakan kira-kira 28.7 peratus daripada jumlah aset pada \$ 445billion pada tahun 2012 dan mencatatkan pertumbuhan sebanyak lebih 14 peratus 2011. Ia telah dinyatakan oleh beberapa ahli politik seperti Senator Bick Sherry bahawa kewangan Islam menyediakan peluang komersil baru dan dengan itu boleh meningkatkan lagi pasaran di kalangan spektrum yang lebih luas oleh pelabur Islam dan ahli perniagaan . Ia pasti akan membolehkan umat Islam mengakses kepada produk yang konsisten dengan kepercayaan mereka di samping meluaskan pilihan bagi bukan Islam. Pertumbuhan kewangan Islam adalah luar biasa tiga dekad yang lalu .Ini kerana untuk Kewangan Islam untuk diterima oleh orang-orang , Muslim dan sama bukan Islam , rakyat perlu menjadi berpendidikan tinggi dan mahir di dalamnya. Barulah mereka akan dapat membuat keputusan yang bijak. Seterusnya Literasi kewangan adalah penting terutamanya di kalangan rakyat kerana ia akan mempunyai pengaruh di kemudian hari dan seterusnya masa depan kesejahteraan.

Objektif kajian ini adalah;

Objektif kajian ini adalah; (i) untuk menentukan jika pihak bank mempunyai pengetahuan kewangan yang mencukupi untuk melaksanakan keputusan kewangan berkenaan dengan produk dan perkhidmatan kewangan Islam,

(ii) untuk mengenal pasti faktor-faktor penting yang mempengaruhi Literasi kewangan Islam di kalangan bank-bank.

2.0 KAJIAN LITERATUR : BIDANG PENEKANAN

Istilah Literasi kewangan , pengetahuan kewangan dan pendidikan kewangan sering digunakan silih berganti dalam kajian lepas dan sangat popular . Beberapa sarjana telah cuba untuk menentukan atau membezakan istilah istilah ini (M. van Rooij et al, 2011; . Remund , 2010; Huston , 2010; Servon & Kaestner , 2008; Johnson & Sherraden , 2007; Worthington, 2006; . Huang et al, 2008).

2.1 Definisi

Terdapat kajian literature yang banyak ditulis bagi membincangkan literasi kewangan (Houston , 2010; Remund , 2010; . Walstad et al , 2010; Lasuardi et al , 2010; . Lusardi , 2008). Walau bagaimanapun, kajian terhadap literasi kewangan tidak datang dengan definisi yang consensus tentang literasi kewangan. Walaupun Remund (2010) telah mengkaji kajian lepas mengenai literasi kewangan sejak tahun 2000, namun beliau mendapati bahawa tidak ada sarjana yang telah datang dengan satu definisi literasi kewangan yang dipersetujui oleh majoriti penyelidik (Huston , 2010; Remund , 2010). Walau bagaimanapun, Remund telah mengariskan definisi konsep literasi kewangan kepada lima kategori: (i) pengetahuan mengenai konsep kewangan, (ii) keupayaan untuk berkomunikasi tentang konsep kewangan, (iii) kebolehan dalam menguruskan kewangan peribadi , (iv) kemahiran dalam membuat keputusan kewangan yang sesuai dan (v) keyakinan dalam perancangan berkesan untuk keperluan kewangan masa depan. Seterusnya Remund menyatakan definisi dapat disintesis dengan menarik apabila konsep-konsep utama yang telah dikenal pasti dalam pelbagai kajian mengenai literasi kewangan. Ini kerana menurut beliau literasi kewangan adalah ukuran sejauh mana kita memahami konsep kewangan utama dan memiliki kebolehan dan keyakinan untuk menguruskan kewangan peribadi , perancangan kewangan jangka panjang , manakala sedar akan peristiwa dalam hidup dan perubahan keadaan ekonomi.

Sementara itu Huston (2010) merujuk literasi kewangan sebagai pengukuran bagaimana seseorang individu boleh memahami dan menggunakan maklumat berkaitan kewangan peribadi. Huston juga dalam kajian beliau pada tahun 2009 menyatakan literasi kewangan di kategori kepada dua dimensi , memahami (pengetahuan peribadi kewangan) dan menggunakan (aplikasi kewangan peribadi). Literasi kewangan dengan itu, merujuk kepada keupayaan

seseorang untuk memahami dan menggunakan konsep kewangan (Servon & Kaestner 2008). Walau bagaimanapun, Worthington (2006) memberikan definisi literasi kewangan sebagai keupayaan matematik dan pemahaman dari segi kewangan . Sebagai alternatif, Lois Vitt dan rakan-rakan (2000) mentakrifkan literasi kewangan sebagai keupayaan untuk membaca , menganalisis, mengurus, dan berkomunikasi tentang keadaan kewangan peribadi yang memberi kesan kesejahteraan. Ia termasuk keupayaan untuk membezakan pilihan kewangan ,membincangkan wang dan isu-isu kewangan tanpa ketidakselesaan, merancang masa depan , dan bertindak balas dengan cekap kepada peristiwa-peristiwa hidup yang mempengaruhi keputusan kewangan setiap hari, termasuk aktiviti dalam ekonomi umum (Johnson & Sherraden , 2007 ; van Rooij et al, 2011). Sebagai tambahan Huang et al. (2008) turut melihat sesuatu yang sama di mana mereka yang ditakrifkan literasi kewangan sebagai keupayaan individu untuk membuat pertimbangan berdasarkan maklumat dan mengambil keputusan yang berkesan mengenai penggunaan dan pengurusan wang. Sebaliknya , istilah literasi kewangan seperti yang ditakrifkan oleh OECD adalah gabungan pemahaman pengguna atau pelabur produk dan konsep kewangan dan kebolehan dan keyakinan mereka untuk menghargai risiko kewangan dan peluang, untuk membuat pilihan berdasarkan maklumat, tahu di mana untuk pergi untuk bantuan, dan mengambil tindakan lain yang berkesan bagi meningkatkan kesejahteraan kewangan mereka.

Oleh itu , kesimpulannya bahawa literasi kewangan adalah berkait rapat kepada konsep kewangan dan maklumat, seterusnya bagaimana seseorang mampu untuk memahami konsep-konsep dan aplikasi di dalam dunia sebenar apabila seseorang itu membuat keputusan mengenai pelbagai pilihan aktiviti kewangan seperti penjimatan dan pelaburan.

2.2 Faktor-faktor Yang Memberi Kesan literasi Kewangan

Terdapat banyak kajian yang dijalankan untuk menganalisis faktor-faktor yang memberi kesan kepada literasi kewangan seseorang individu. Satu kajian oleh Lusardi et al (2010) dianalisis bahawa literasi kewangan di kalangan orang muda menggunakan data longitudinal mendapati bahawa literasi kewangan di kalangan golongan muda bukan sahaja rendah tetapi ia juga mempunyai kaitan dengan watak-watak sosio-demografi dan kecanggihan kewangan keluarga. Sementara itu, dapatan kajian oleh Ford dan Kent (2010) menunjukkan bahawa pelajar-pelajar kolej wanita telah lebih takut dan kurang berminat, tentang pasaran berbanding dengan kaum

lelaki. Ia juga mendapati bahawa wanita mempunyai tahap kesedaran yang lebih rendah mengenai pasaran kewangan berbanding dengan lelaki. Penemuan ini turut disokong oleh Worthington (2006). Dalam kajian beliau, beliau mendapati literasi kewangan adalah di kedudukan paling tinggi untuk orang yang berumur 50 dan 60 tahun, profesional, perniagaan dan pemilik ladang, dan graduan universiti / kolej. Selain itu, dia juga mendapati bahawa literasi berada di paras terendah untuk menganggur, perempuan dan orang-orang dari bukan berbahasa Inggeris dengan latar belakang tahap pendidikan yang rendah.

2.3 Penilaian literasi Kewangan

Dalam tempoh penilaian literasi kewangan, Hill dan Perdue (2008) telah meneliti isu metodologi dalam ukuran literasi kewangan. Walaupun Huston (2010) menjalankan satu kajian ke atas pelbagai langkah-langkah mengukur literasi kewangan yang digunakan dalam penyelidikan sejak beberapa dekad lepas, di mana beliau memberikan gambaran keseluruhan makna dan ukuran literasi kewangan dibentangkan dan membantu penyelidik dalam mewujudkan standard, biasanya diterima sebagai instrumen literasi kewangan.

Pada masa yang sama, Lusardi dan Mitchell (2006) mencipta beberapa persoalan untuk mengukur konsep-konsep asas berkaitan dengan literasi kewangan, sebagai contoh konsep asas yang berkaitan dengan kerja kadar faedah, kesan inflasi, dan konsep kepelbagaian risiko. Persoan ini adalah mengenai mekanisme kadar faedah dan kesan konsep inflasi adalah bertujuan untuk menilai sama ada responden mempunyai pengetahuan mengenai konsep asas ekonomi dan kecekapan dengan numerasi asas kewangan. Mankala soalan mengenai konsep risiko saham adalah untuk menilai pengetahuan responden terhadap kepelbagaian risiko yang membentuk elemen penting dalam apa-apa jua keputusan pelaburan yang penting. Terdapat sedikit konsisten dalam soalan-soalan yang digunakan untuk menilai literasi kewangan selain daripada persoalan-persoalan yang diutarakan oleh Lusardi dan Mitchell yang telah berulang kali digunakan oleh penyelidik lain. Soalan-soalan ini menguji pengetahuan pengguna tentang inflasi, faedah kompaun, kepelbagaian, dan juga saham dan bon pemilikan. Soalan-soalan yang

telah muncul dalam pelbagai ujian literasi kewangan sama ada diadaptasi secara total atau disesuaikan dengan beberapa pengubahsuaian. Mereka menyatakan bahawa dari segi pengukuran literasi kewangan, terdapat tidak konsisten sama ada pengukuran harus menilai pengetahuan kewangan yang lebih menyeluruh atau hanya tertumpu kepada pengetahuan kewangan tertentu.

2.4 Pengetahuan Kewangan

Menurut Huston (2010), pengetahuan kewangan adalah satu dimensi penting, tetapi tidak bersamaan dengan literasi kewangan. Pengetahuan kewangan adalah stok pengetahuan yang diperolehi melalui pendidikan dan / atau pengalaman khusus yang berkaitan dengan konsep kewangan peribadi dan produk kewangan. Oleh itu, pengetahuan kewangan Islam akan menjadi stok pengetahuan khusus yang berkaitan dengan konsep dan produk kewangan Islam.

2.4.1 Aspek Konvensional

Dalam usaha menyediakan pengetahuan kewangan, Walstad et al. (2010) mendapati bahawa keberkesanan pendidikan literasi kewangan telah bercampur-campur. Walau bagaimanapun, kajian mereka menunjukkan bukti tambahan bahawa program pendidikan kewangan yang jelas dan dilaksanakan dengan betul di sekolah tinggi boleh meningkatkan pengetahuan kewangan pelajar.

Literasi kewangan juga mempunyai implikasi penting ke atas perancangan dan pengurusan kekayaan individu. Menurut Lusardi (2008), literasi kewangan memberi kesan kepada kewangan membuat keputusan di mana kejahilan tentang konsep asas kewangan boleh dikaitkan dengan kekurangan perancangan persaraan, kurangnya penyertaan dalam pasaran saham dan tingkah laku terhadap pinjaman yang tidak tepat. Ini bukan sahaja akan menghalang individu daripada mengumpul kekayaan tetapi juga menyaksikan hilangnya kekayaan mereka kerana keputusan kewangan yang salah.

Kemahiran kewangan dan kecekapan yang berasaskan pengetahuan kewangan dan kefahaman sebenarnya dipengaruhi oleh sikap terhadap penggunaan wang, seperti perbelanjaan dan tabungan. Malah, kemahiran kewangan dan kecekapan adalah pengetahuan yang ditunjukkan dalam amalan dan tabiat setiap hari dan pengurusan kewangan jangka panjang (Pellinen et al., 2011).

2.4.2 Aspek Islam

Kebanyakan kajian mengenai kewangan Islam (Ahmad & Haron, 2002; Abdul Hamid & Mohd Bordin, 2001; Nasser et al, 1999; Metawa & Almosawi, 1998; Gerard & Cunningham, 1997; Haron et al, 1994) telah dijalankan pada menilai kriteria pemilihan bank. Beberapa kajian telah dijalankan untuk menilai tentang pengetahuan produk kewangan Islam (Bley & Kuehn, 2004; Hamid & Nordin, 2001).

Sementara itu, Abdul Hamid & Mohd. Bordin (2001) menyatakan bahawa kajian yang dijalankan di Malaysia pada tahun 1994, mengenai pengetahuan mengenai perbankan Islam menunjukkan bahawa hampir 100 peratus penduduk Islam menyedari kewujudan bank Islam. Walau bagaimanapun, daripada jumlah itu, hanya 27.3 peratus benar-benar memahami perbezaan antara bank Islam dan bank konvensional; dan hanya 38.7 peratus mengunjungi bank Islam dengan tegas kerana agama.

Bley dan Kuehn (2004) dalam kajian mereka menyiasat hubungan antara pengetahuan pelajar universiti konsep kewangan yang berkenaan dan terma dalam perbankan konvensional dan Islam, kesan agama dan bahasa, dan pemboleh ubah individu lain kepada pilihan bagi perkhidmatan kewangan. Hasil kajian menunjukkan bahawa pengetahuan istilah dan konsep perbankan konvensional adalah lebih tinggi di kalangan pelajar-pelajar berbanding yang istilah dan konsep perbankan Islam. Kajian semula literature menunjukkan bahawa hanya sedikit kajian yang dibuat untuk menghubungkan pengetahuan produk kewangan Islam untuk akses dan pilihan produk kewangan. Beberapa kajian telah dijalankan ke atas produk perbankan Islam dan tiada kajian tersebut telah dijalankan pada tahap literasi kewangan atas produk ini.

3.0 HIPOTESIS KAJIAN

H1: Pengetahuan dalam Kewangan Islam mempengaruhi Literasi Kewangan Islam

H2:Pengetahuan Umum berkaitan Kewangan Peribadi mempengaruhi Literasi Kewangan Islam

H3:Sikap Terhadap Produk Kewangan mempunyai kesan terhadap Literasi Kewangan Islam

3.1 Batasan Kajian

Kajian ini merupakan satu kajian eksploratori dan hanya dijalankan di bank bank di Kuala Lumpur . Oleh sebab itu batasan dari segi kewangan dan masa. Maka hasil kajian ini tidak boleh digeneralisasikan kepada semua kakitangan perbankan di Malaysia .

4.0 METADOLOGI

Dalam kajian ini populasi sasaran penyelidik adalah kakitangan bank di sekitar Kuala Lumpur dan Labuan.500 Borang soal selidik telah di edarkan dan 207 (41.41%) telah di kembalikan untuk di guna untuk analisis. Soal selidik digunakan sebagai instrumen kajian dan pungutan data primer dijalankan di kawasan di sekitar Bandaraya Kuala Lumpur, dan juga W.P Labuan dengan tujuan untuk mengukur literasi kewangan islam kakitangan perbankan. Jumlah sampel yang dipilih adalah seramai 700 responden iaitu 500 di Kuala Lumpur dan 200 di Labuan.. Jumlah ini ditetapkan berdasarkan justifikasi bahawa jumlah tersebut dirasakan sudah memadai untuk mewakili populasi kakitangan pegawai bank di Kuala lumpur dan Labuan.

Soal selidik telah menjadi pilihan sebagai satu alat instrumen dalam kajian ini. Soal selidik yang digunakan terdiri daripada enam bahagian iaitu dari Bahagian A hingga F.Bahagian A pula berkisar item soal selidik literasi kewangan yang melibatkan enam pecahan sub-konstruk seperti Pengetahuan dalam kewangan islam,pengaruh keluarga ke atas perkhidmatan dan produk kewangan islam, Sumber maklumat kewangan islam, Pengetahuan dalam kewangan islam, pengetahuan asas dalam produk kewangan islam. Item- bagi literasi kewangan ialah sebanyak 42 item yang menggunakan skala pengukuran ujian iaitu Aneka Pilihan Jawapan (MCQ)1 dan juga Skala 1-5 (setuju dan kurang setuju).Bahagian B pula mengandungi sebanyak 6 item untuk menguji pengetahuan umum berkaitan agama dengan item yang menggunakan skala pengukuran ujian iaitu soalan aneka pilihan jawapan (Multiple Choice Questions). Manakala Bahagian C mengandungi sebanyak 10 item untuk menguji pengetahuan umum

berkaitan agama dengan item yang menggunakan skala pengukuran ujian iaitu soalan aneka pilihan jawapan (Multiple Choice Questions). Bahagian D pula berkisar item soal selidik Maklumat Umum berkaitan Kewangan Pribadi. Item- sebanyak 24 item yang menggunakan skala pengukuran ujian iaitu Skala 1-5 (setuju dan kurang setuju). Bahagian E pula berkisar item soal selidik berkaitan Sikap terhadap Produk perbankan. Item- sebanyak 16 item yang menggunakan skala pengukuran ujian iaitu Skala 1-5 (setuju dan kurang setuju). Bahagian F mengandungi sebanyak 11 item iaitu latar belakang diri, aspek jantina, umur, etnik, taraf pendidikan, , pekerjaan, asas dalam kewangan islam, kursus kewangan personal, program pembelajaran (Ijazah dimiliki), Sumber maklumat perbankan islam, pengalaman kerja dan tempoh perkhidmatan.

4.1 Ujian Kebolehpercayaan (Reliability Test)

Ujian kebolehpercayaan, Cronbach Alpha (CA) menunjukkan bahawa semua faktor-faktor yang dibina adalah di antara 0.65 dan 0.89. Nilai-nilai ini menunjukkan bahawa faktor-faktor mempunyai korelasi yang sederhana dan sangat tinggi untuk membina konstruk seperti yang dicadangkan oleh (Hair, 2007). Oleh itu, tiada faktor yang dihapuskan/dipadamkan.

Pengetahuan Kewangan Islam

Bil 1	Konstruk	n	Alpha
	Sikap terhadap Produk dan servis Kewangan Islam	6	0.78
	pengaruh Keluarga je atas Produk dan servis Kewangan Islam	6	0.85
	Sumber Pengetahuan Produk dan servis Kewangan Islam	6	0.81

Pengetahuan Umum Kewangan Peribadi

Bil 2	Konstruk	n	Alpha
	Sikap Terhadap Pengurusan Kewangan	6	0.76
	Pengaruh keluarga terhadap Pengurusan Kewangan	6	0.79
	Faktor dipertimbangkan untuk pelaburan	6	0.88
	Pengetahuan Perancangan pengurusan & Kekayaan	6	0.89

Sikap Terhadap produk Perbankan

Bil 3	Konstruk	n	Alpha
	Produk Perbankan secara Umum	6	0.88
	Produk Perbankan Konvensional	6	0.79
	Produk Perbankan Islam	5	0.87

5.0 ANALISIS DATA

Kesemua data tersebut akan dianalisis dengan menggunakan perisian Statistical Package for Social Science version 18.0 (SPSS 18.0). Perbincangan hasil kajian ini dianalisis dengan analisis demografi kakitangan perbankan .

Jadual 1 menunjukkan profil sosio-demografi responden. Dalam kajian ini, 207 responden telah menjawab soalan-soalan soal selidik yang disediakan. Demografi jantina menunjukkan bahawa peratusan lelaki (54.1%) dan wanita (45.9%) adalah hampir sama. Dari segi bangsa, terdapat 6 pecahan bangsa iaitu Melayu mencatatkan nilai tertinggi iaitu seramai 79.2% dan cina 5.3%. Diikuti dengan bangsa India seramai 4.8 dan Kadazan/Dusun seramai 2.9%. selebihnya dalah dari bangsa Bajau, Bidayu dan lain. Orang Melayu adalah majoriti dalam kajian ini kerana mereka golongan majoriti yang banyak menggunakan sistem kewangan islam.

Majoriti masyarakat tempatan dalam kajian ini adalah Muslim (78%) kerana responden bangsa Melayu adalah sinonim dengan beragamaa Islam. Kemudian, majoriti umur responden terlibat dalam kajian ini adalah antara 21 hingga 25 tahun (54.1%). Dari segi umur masyarakat

setempat, didapati bahawa mereka yang berusia 31-40 tahun berada pada 35.1%, 21-30 tahun pada 34.4% dan 41-67 tahun sebanyak 30.5%.

Terdapat enam kategori pendidikan responden. Taraf pendidikan pada ijazah merupakan peratusan yang paling tinggi iaitu 60.9 %. Sementara taraf pendidikan pada diploma dan master masing berjumlah 13%. Selebihnya iaitu 13 % memiliki pendidikan pada peringkat sijil, PhD dan tiada pendidikan formal. Dari segi pekerjaan pula, kebanyakan responden terdiri daripada pekerja bank iaitu 74.4%. Sebanyak 9.7% adalah sales, manakala 5.3% dan 10.6% bekerja dalam pemasaran dan lain lain.

Jadual 1: latar belakang Responden

Maklumat	Item	Jumlah	Peratus (%)
Jantina	lelaki	112	54.1
	Perempuan	95	45.9
Bangsa	Melayu	164	79.2
	India	10	4.8
	Bajau	4	1.9
	Bidayu	5	2.4
	Cina	11	5.3
	Kadazan/Dusun	6	2.9
	Lain lain	7	3.4
Agama	Islam	186	89.9
	Kristian	8	3.9
	Hindu	1	.5

PROCEEDINGS OF SMEKI 2014
INTERNATIONAL CONFERENCE MUAMALAT, ECONOMICS & ISLAMIC FINANCE
8 - 10 December 2014, Institut Latihan Islam Malaysia, Bangi, Selangor
ISBN:978-967-12286-4-7

	Buddha	9	4.3
	Lain Lain	3	1.4
Umur	25-29	112	54.1
	30-34	39	18.8
	35-39	28	13.5
	40-44	15	7.2
	45-49	11	5.3
	> 50	2	1.0
Pendidikan	Sijil	18	8.7
	Bachelor	126	60.9
	Phd	5	2.4
	Diploma	27	13.0
	Master	27	13.0
	Lain Lain	4	1.9
Latar belakang pendidikan (Ijazah dalam bidang)	Perniagaan	61	29.5
	Kewangan	60	29.0
	Sastera	11	5.3
	Pendidikan	8	3.9
	Pemasaran	10	4.8
	Ekonomi	11	5.3

	Kejuruteraan	1	0.5
	Lain Lain	45	21.7
Pekerjaan	Jualan	20	9.7
	Bank	154	74.4
	Pemasaran	11	5.3
	Lain Lain	22	10.6

Jadual 2: Umum

Maklumat	Item	Jumlah	Peratus (%)
Pernah mengambil Kursus Kewangan Peribadi	Ya	93	44.9
	tidak	114	55.1
Pernah mengambil kursus kewangan Islam	Ya	134	64.7
	Tidak	73	35.3
Di mana belajar perbankan islam	Universiti	95	45.9
	Latihan tempat kerja	94	45.4
	Rakan rakan	10	4.8
	Lain-lain	8	3.9

5.1 Anggaran Ujian Seragam

Setelah menguji min item bagi setiap faktor-faktor, ujian Standardized Estimated Test (analisis faktor) dilakukan bagi mengesahkan item-item bagi faktor syarat keperluan dengan menggunakan AMOS 5. Berdasarkan jadual 3, 4 dan 5, ujian mendapati bahawa 1 daripada 6 item untuk faktor Sikap terhadap produk dan Perkhidmatan Kewangan islam (attitude on Islamic financial product and services) dihapuskan dan 3 daripada 6 item pengetahuan produk dan Perkhidmatan kewangan islam keseluruhan (Overall knowledge in Islamic financial product and services) juga dihapuskan. Manakala faktor Sikap terhadap pengurusan Kewangan (attitude on personal financial management) adalah 1 daripada 5 dihapus/dipadam dan 1 daripada 4 item Maklumat Umum kewangan pribadi keseluruhan (overall general information on personal finance) juga dipadam. Kemudian, 1 daripada 3 item Sikap terhadap Produk perbankan secara keseluruhan (overall attitude on banking products) dipadam. Item-item tersebut dipadam adalah kerana nilai kurang daripada 0.4 (Hair, et al 1998).

5.2 Min Analisis Konstruk

Bagi ujian min bagi konstruk setiap faktor ini, faktor-faktor bagi Pengetahuan dalam Kewangan mempunyai tahap persetujuan yang tinggi, iaitu antara 4.13 dan 4.28. Sikap terhadap produk dan perkhidmatan kewangan islam adalah faktor yang paling dominan dalam merangsang mereka ke dalam perniagaan pada nilai (4.28). Kedua, Pengaruh keluarga keatas produk dan perkhidmatan kewangan islam adalah (3.98). Kemudian nilai bagi keseluruhan Pengetahuan dalam kewangan islam adalah 2.92.

Manakala nilai min bagi faktor-faktor maklumat Umum kewangan pribadi antara 3.91 hingga 4.34. Bagi faktor tersebut nilai min yang paling tinggi adalah Pertimbangan pemilihan sekuriti . Kedua, pengetahuan perancangan kewangan dan pelaburan (4.27) dan ketiga, Sikap terhadap pengurusan kewangan pribadi (4.09). Bagi nilai min yang rendah adalah faktor mempengaruhi pengurusan kewangan pribadi (3.91). Secara kesuruhannya, maklumat umum terhadap kewangan pribadi adalah 4.23.

Seterusnya, faktor-faktor bagi attitude on banking products menunjukkan nilai min yang paling dominan adalah Produk perbankan islam (3.87). Kedua, nilai min 2.72 adalah Produk perbankan konvensional dan akhir sekali, nilai min 2.03 adalah Produk Perbankan secara umum . Secara keseluruhan pendapat berkenaan dengan Sikap terhadap produk perbankan adalah 2.30.

Jadual 3: Pengetahuan dalam Kewangan Islam

	Mean (SD)	Standard zed estimated	Reliability test	Mean Construct
Sikap Terhadap Produk dan perkhidmatan islam (Attitude on Islamic financial product and services)			0.78	4.28
1. Saya hanya menerima institusi yang produk pelaburan islam <i>I only approach institutions offering Islamic investment products.</i>	4.17 (1.09)	0.49		
2. Produk kewangan islam adalah alternative yang selamat untuk muslim <i>Islamic financial products are safer alternative investment products for Muslim</i>	4.31 (0.95)	0.54		
3. Produk kewangan islam memberikan pulangan yang kompetitif seperti produk kewangan konvensional <i>Islamic financial Products provide competitive returns as the conventional financial Products.</i>	4.12 (0.96)	0.39		
4. Produk kewangan islam dibenarkan kerana berasaskan kontrak jual beli <i>Islamic financial products are based on purchase and sale contract, therefore permissible.</i>	4.32 (0.93)	0.51		
5. Produk Kewangan islam di benarkan kerana berasaskan kepada pajakan atau yuran. <i>Islamic financial products are based on either lease or fees, hence allowable.</i>	4.37 (3.68)	X		

6. Produk kewangan islam akan memastikan pendapatan yang diterima adalah halal <i>Islamic financial products will ensure the income I receive is halal.</i>	4.50 (0.77)	0.63		
Pengaruh keluarga ke atas produk dan perkhidmatan islam.			0.85	4.13
<i>Parent(s)'s Influence on Islamic Financial Product and Services:</i>				
1. Keluarga saya memiliki akaun dengan bank islam <i>My parent(s) has/have an account with an Islamic bank.</i>	4.08 (1.09)	0.56		
2. Keluarga saya melihat bahawa semua produk yang berasaskan faedah adalah haram. <i>My parent(s) view all interest-based or related products and services as haram.</i>	4.05 (0.98)	0.71		
3. Ibu bapa saya telah / sentiasa membeli produk halal <i>My parent(s) has/have always insisted on buying halal products.</i>	4.44 (0.88)	0.85		
4. Ibu bapa saya telah / sentiasa memeriksa pada keharusan sesuatu produk sebelum membelinya. <i>My parent(s) has/have always checked on the permissibility of the products before buying.</i>	4.26 (0.94)	0.82		
5. Ibu bapa saya mengingatkan saya bahawa produk dan perkhidmatan yang haram adalah untuk perlu dielakkan. <i>My parent(s) reminded me that haram products and services are to be totally avoided,</i>	4.33 (0.94)	0.84		

6. Ibu bapa saya (s) telah sediakan wasiat. My parent(s) has/have already prepared a will.	3.59 (1.06)	0.39		
Pengetahuan secara keseluruhan dalam produk dan perkhidmatan kewangan Islam: <i>Overall knowledge in Islamic financial product and services:</i>			0.81	2.92
1. Saya pertama kali belajar tentang kewangan Islam daripada ibu bapa saya <i>I first learnt about Islamic finance from my parents.</i>	2.95 (1.31)	0.76		
2. Saya pertama kali belajar tentang kewangan Islam dari saudara-mara saya. <i>I first learnt about Islamic finance from my relatives.</i>	2.64 (1.23)	0.92		
3. Saya pertama kali belajar tentang kewangan Islam daripada rakan-rakan saya. <i>I first learnt about Islamic finance from my friends.</i>	3.17 (1.23)	0.67		
4. Saya pertama kali belajar tentang kewangan Islam daripada pensyarah saya. <i>I first learnt about Islamic finance from my lecturers.</i>	3.97 (1.13)	X		
5. Saya pertama kali belajar tentang kewangan Islam daripada media (TV, Radio / Majalah / Akhbar / Internet) <i>I first learnt about Islamic finance from the media (TV, Radio/Magazine/Newspaper/Internet)</i>	3.70 (1.15)	X		

6. Saya pertama kali belajar tentang kewangan Islam dari buku-buku. <i>I first learnt about Islamic finance from books.</i>	3.79 (1.17)	X		
--	--------------------	---	--	--

Hasil ujian min mendapati bahawa semua faktor-faktor dipertimbangkan sebagai “penting” bagi Pengetahuan dalam Kewangan Islam (Jadual 3) . Perbincangan seterusnya tertumpu kepada beberapa faktor terpenting yang diukur mengikut skor tertinggi. Skor min terhadap kepentingan faktor adalah di antara 4.12 hingga 4.50 bagi faktor Sikap Terhadap Produk dan perkhidmatan islam terhadap Pengetahuan dalam Kewangan Islam. Hasil analisis min mendapati bahawa Produk kewangan islam akan memastikan pendapatan yang diterima adalah halal dengan min 4.50 manakala produk kewangan islam memberikan pulangan yang kompetitif seperti produk kewangan konvensional dengan skor min 4.17.

Seterusnya, Pengaruh keluarga ke atas produk dan perkhidmatan islam juga memainkan peranan penting mempengaruhi Pengetahuan dalam Kewangan Islam (jadual 3).Min untuk factor ini diantara 3.59 hingga 4.44.faktor tertinggi adalah ibu bapa saya telah / sentiasa membeli produk halal iaitu 4.44 dan yang terendah adalah(3.59) untuk Ibu bapa saya telah sediakan wasiat (Jadual 3)

Jadual 4: Maklumat am kewangan personal

	Mean (SD)	Standard ized estimated	Reliability test	Mean Construct
Sikap Pengurusan Kewangan Peribadi			0.76	4.09
<i>Attitude on Personal Financial Management:</i>				
1. Untuk mengekalkan rekod terperinci pendapatan dan perbelanjaan seseorang. <i>To maintain detailed records of one's income and spending.</i>	4.21 (0.86)	0.84		

2. Berbelanja kurang dari pendapatan seseorang . <i>To spend less than the income one has.</i>	4.27 (0.86)	0.83		
3. Untuk memastikan membayar sekurang-kurangnya minimum atas baki kredit seseorang. <i>To make sure one pay at least the minimum on one's credit balance.</i>	3.89 (1.06)	0.51		
4. Untuk menyimpan sedikit wang yang dibelanjakan dalam tabung tunai di rumah <i>To keep some of one's money in the cash vault at home.</i>	3.37 (1.21)	X		
5. Sentiasa tawar-menawar sebelum membeli sesuatu. <i>To always look for bargain before one buys.</i>	3.98 (0.92)	0.56		
Pengaruh keluarga ke atas Pengurusan Kewangan Peribadi			0.79	3.91
<i>Parents Influence on Personal Financial Management:</i>				
1. Ibu bapa mengajar bagaimana untuk menyimpan rekod pendapatan dan perbelanjaan seseorang. <i>Parents' teaching one how to keep records of one's income and expenditure.</i>	4.14 (0.80)	0.63		
2. Kadang-kadang ibu bapa menggunakan kad kredit. <i>Parents' usage of credit card occasionally.</i>	3.45 (1.14)	0.691		
3. Ibu bapa telah membuka akaun pelaburan pendidikan apabila mempunyai bayi. <i>Parents opened up an educational investment account for oneself when one is a baby.</i>	4.03 (0.98)	0.89		

4. Ibu bapa membeli insurans untuk melindungi diri sendiri. <i>Parents purchase of insurance to cover oneself.</i>	4.01 (0.98)	0.46		
5. Kawan-kawan menyimpan rekod pendapatan dan perbelanjaan mereka <i>Friends keep record of their income and expenditure.</i>	3.92 (1.04)	0.67		
Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan apabila memilih untuk melabur dalam sekuriti: Factors to consider when choosing to invest in securities:			0.88	4.34
1. Pulangan pelaburan <i>Returns on investment</i>	4.40 (0.83)	0.85		
2. Harga <i>Price</i>	4.39 (0.73)	0.84		
3. Risiko <i>Risk</i>	4.34 (0.85)	0.82		
4. Nasihat kewangan profesional <i>Professional financial Advice</i>	4.19 (0.84)	0.64		
5. Mengikuti dengan teguh hokum-hukum agama. <i>Follows strict adherence to religious rulings</i>	4.39 (0.88)	0.72		
Pengetahuan mengenai perancangan dan pengurusan kekayaan: Knowledge on wealth planning and management:			0.89	4.27

1. Mempunyai matlamat kewangan dan telah membuat rancangan untuk memastikan ia menjadi kenyataan. <i>To have some financial goals and have created a plan to make them come true.</i>	4.37 (0.72)	0.83		
2. Menyimpan sebahagian wang untuk dibelanjakan ketika keadaan sukar. <i>To set aside a portion of one's money for rainy days.</i>	4.32 (0.76)	0.84		
3. Mendapatkan perlindungan insurans keatas kereta. <i>To have an insurance coverage on one's car</i>	4.30 (0.78)	0.84		
4. Membuka akaun pelaburan dengan Bank Islam <i>To open an investment account with Islamic Bank.</i>	4.21 (0.82)	0.70		
5. Menyimpan senarai aset yang sedia ada <i>To keep a list of the assets that one has.</i>	4.16 (0.81)	0.73		
Maklumat Am Keseluruhan Mengenai Kewangan Peribadi:			0.65	4.23
Overall General Information On Personal Finance:				
1. menyimpan pendapatan seseorang di bank. <i>To save of one's income in the bank.</i>	4.15 (0.87)	0.50		
2. Rakan Sekerja menyimpan rekod pendapatan dan perbelanjaan. <i>Colleague at work keeps record of his/her income and expenditure.</i>	3.82 (1.08)	X		
3. Mengikut dengan teguh kepada prinsip etika <i>Follows strict adherence to ethical consideration</i>	4.25 (0.83)	0.66		

4. Menyediakan bajet bulanan untuk perbelanjaan seseorang <i>To prepare monthly budget for one's expenditure</i>	4.28 (0.83)	0.59		
---	--------------------	------	--	--

Analisis Min untuk Maklumat am kewangan personal juga semua faktor-faktor dipertimbangkan sebagai penting. Di dalam faktor Sikap Pengurusan Kewangan Peribadi skor min adalah antara 3.37 dan 4.27 iaitu Berbelanja kurang dari pendapatan seseorang (4.27) yang paling tinggi dan faktor Untuk menyimpan sedikit wang yang dibelanjakan dalam tabung tunai di rumah (3.37). Manakala Pengaruh keluarga ke atas Pengurusan Kewangan Peribadi pula mempunyai min di antara 3.45 dan 4.14 dengan faktor tertinggi iaitu 4.14 iaitu ibu bapa mengajar bagaimana untuk menyimpan rekod pendapatan dan perbelanjaan seseorang dan yang terendah iaitu (3.45) Ibu bapa mengajar bagaimana untuk menyimpan rekod pendapatan dan perbelanjaan seseorang. Sementara Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan apabila memilih untuk melabur dalam sekuriti mempunyai min di antara 4.19 dan 4.40. Min tertinggi merujuk kepada pulangan pelaburan (4.40) dan yang terendah iaitu Nasihat kewangan professional (4.19). Akhir Sekali untuk faktor Pengetahuan mengenai perancangan dan pengurusan kekayaan mempunyai min antara 4.37 dan 4.16. Min tertinggi adalah merujuk kepada Mempunyai matlamat kewangan dan telah membuat rancangan untuk memastikan ia menjadi kenyataan (4.37) dan min terendah ialah Menyimpan senarai aset yang sedia ada. (4.16)

JADUAL 5: Sikap terhadap produk perbankan

	Mean (SD)	Standardi zed estimated	Reliability test	Mean
Produk perbankan secara umum:			0.88	2.03
<i>Banking Products in General:</i>				
1. Saya rasa kedua-dua produk konvensional dan Islam adalah sama <i>I think both conventional and Islamic products are similar</i>	1.97 (1.27)	0.76		
2. Saya percaya kedua-dua produk konvensional dan Islam tidak berbeza <i>I believe both conventional and Islamic products are no different.</i>	1.82 (1.17)	0.87		
3. Saya tidak nampak apa-apa perbezaan antara produk konvensional dan Islam <i>I do not see any difference between the conventional and Islamic products</i>	1.79 (1.16)	0.92		
4. Saya menganggap kedua-dua produk konvensional dan Islam adalah sama. I consider both conventional and Islamic products the same.	1.84 (1.21)	0.92		
5. Pelanggan saya melihat kedua-dua produk konvensional dan Islam adalah sama. <i>My clients view both conventional and Islamic products the same.</i>	2.72 (1.30)	0.50		
Produk Perbankan Konvensional:			0.79	2.72
<i>Conventional Banking Products:</i>				

1. Saya lebih suka untuk menjelaskan produk perbankan konvensional kepada pelanggan saya. <i>I prefer to explain conventional banking products to my clients</i>	2.14 (1.29)	0.76		
2. Saya percaya produk perbankan konvensional mudah difahami <i>I believe the conventional banking products are easy to understand</i>	2.77 (1.38)	0.73		
3. Saya biasa dengan produk perbankan konvensional. <i>I am familiar with the conventional banking products.</i>	3.16 (1.33)	0.57		
4. Kebanyakan pelanggan saya lebih memilih produk konvensional dari produk Islam. <i>Most of my clients prefer conventional products more than then Islamic products.</i>	2.82 (1.21)	0.70		
Produk Perbankan Islam:			0.87	3.87
<i>Islamic Banking Products:</i>				
1. Saya lebih suka untuk menjelaskan produk-produk perbankan Islam kepada pelanggan saya. <i>I prefer to explain Islamic banking products to my clients.</i>	4.08 (1.09)	0.79		
2. Saya percaya produk-produk perbankan Islam mudah difahami <i>I believe the Islamic banking products are easy to understand</i>	3.87 (1.11)	0.85		

3. Saya biasa dengan produk-produk perbankan Islam. <i>I am familiar with the Islamic banking products.</i>	3.92 (1.04)	0.82		
4. Kebanyakan pelanggan saya lebih memilih produk Islam yang lebih berbanding produk maka Islam <i>Most of my clients prefer Islamic products more than then Islamic products.</i>	3.61 (1.01)	0.64		
Sikap Keseluruhan Pada Produk Perbankan:			0.86	3.30
<i>Overall Attitude On Banking Products:</i>				
1. Kedua-dua produk konvensional dan Islam menggunakan konsep kewangan yang sama tetapi dengan syarat-syarat yang berbeza. <i>Both conventional and Islamic products use the same financial concepts but with different terms.</i>	2.30 (1.38)	0.72		
2. Pelanggan saya melihat adalah mudah untuk memahami konsep-konsep dan istilah kewangan konvensional . <i>My clients view it is easy to understand the conventional financial concepts and terms.</i>	3.26 (1.22)	0.60		
3. Kebanyakan pelanggan saya melihat ia adalah mudah untuk memahami konsep-konsep dan istilah kewangan Islam. <i>Most of my clients view it is easy to understand the Islamic financial concepts and terms.</i>	3.38 (1.11)	X		

Analisis min bagi sikap terhadap produk perbankan tidak semua item faktor-faktor dipertimbangkan sebagai penting. Bagi Produk perbankan secara umum, item faktor Produk Perbankan Islam mempunyai min antara 4.08 dan 3.61. Nilai min tertinggi adalah saya lebih suka untuk menjelaskan produk-produk perbankan Islam kepada pelanggan saya (4.08). Bagi nilai min terendah ialah kebanyakan pelanggan saya lebih memilih produk Islam yang lebih berbanding produk maka Islam (3.61). Manakala bagi faktor Produk perbankan secara umum hanya satu item penting iaitu Pelanggan saya melihat kedua-dua produk konvensional dan Islam adalah sama dengan min 2.72. manakala item faktor lain tidak penting kepada produk perbankan secara umum.

Seterusnya bagi faktor produk perbankan konvensional min adalah antara 2.19 hingga 3.16. Oleh itu 3 perkara yang penting kepada produk perbankan konvensional iaitu Saya percaya produk perbankan konvensional mudah difahami (2.77) diikuti Kebanyakan pelanggan saya lebih memilih produk konvensional dari produk Islam (2.82) dan saya biasa dengan produk perbankan konvensional (3.16) .Manakala item saya lebih suka untuk menjelaskan produk perbankan konvensional kepada pelanggan saya dengan min 2.14 tidak penting.

5.3 Ujian pengesahan Model

Kebaikan goodness of fit ke atas model yang diuji tidak memenuhi keperluan. Oleh itu, model ini telah diubahsuai untuk mendapatkan hasil yang boleh diterima. Hasil daripada perubahan ini, nilai persegi chi didapati di 1.89 pada aras keertian $p = 0.01$. Nilai ini di bawah syarat 2.0. Oleh itu, ujian kebaikan padanan mengesahkan bahawa model ini dapat diterima. Goodness of fit are GFI, AGFI, PGFI, TLI dan NFI menunjukkan nilai-nilai 0.69, 0.66, 0.63, 0.80 dan 0.71 masing-masing. Keputusan ini melebihi nilai yang disarankan 0.700 dan 0.500 (Joreskog & Sorbom, 1989). Oleh itu, ini menunjukkan bahawa model yang dicadangkan sesuai dengan data sampel.

Selain itu, indeks alternatif juga telah digunakan untuk menilai model Goodness of fit iaitu CFI dan RMSEA. Hasilnya: dan CFI (0.81) dan RMSEA (0,066). Yang patut indeks CFI alternatif

menunjukkan bahawa struktur model yang boleh diterima dan data yang sesuai dengan model tersebut (Jadual 4)

Jadual 6

KEKUATAN INDEKS PENGUKURAN DAN STRUKTUR MODEL

(*n* = 207)

	kriteria	Kesalahan (<i>Error</i>)	Modifikasi SEM(<i>Modification of SEM</i>)
<i>X</i> ² ujian (<i>Test</i>)			
<i>X</i> ² /df	<5.000	2.53=(4016.97/1587)	1.89=(2470.77/1308)
Fit indices			
GFI	>0.60	0.68	0.69
AGFI	>0.60	0.55	0.66
PGFI	>0.50	0.54	0.63
TLI	>0.70	0.63	0.80
NFI	>0.70	0.53	0.71
Alternative indices			
CFI	>0.80	0.64	0.81
RMSEA	<0.08	0.086	0.066

5.4 Hasil penemuan Struktur parameter model.

Jadual 5 menunjukkan ujian empirikal sama ada keputusan ini menyokong hipotesis yang dibina atau sebaliknya. Ujian ini menggambarkan hubungan antara Pengetahuan dalam kewangan islam (*knowledge in islamic finance*) dengan sikap terhadap produk dan perkhidmatan kewangan islam (*Attitude on Islamic financial product and services*) dan pengaruh keluarga terhadap produk dan perkhidmatan kewangan islam (*parent(s)'s influence on islamic financial product and services*). Hasil ujian mendapati bahawa hubungan antara Pengetahuan dalam kewangan Islam dengan sikap terhadap produk dan perkhidmatan kewangan islam mempunyai hubungan negatif ($B=-23.68$, $t= -1.16$) dan tidak signifikan. Manakala hubungan antara Pengetahuan dalam kewangan Islam dengan pengaruh keluarga terhadap produk dan perkhidmatan kewangan islam menunjukkan hubungan positif ($B=27.80$, $t= 1.17$), namun, ia tidak signifikan. Walaupun kedua-dua tidak menunjukkan tahap signifikan, namun ujian antara Pengetahuan dalam kewangan islam mempengaruhi Influence Islamic Financial ($B=0.273$ $t=1850$). Oleh itu, keputusan ujian ini menyokong hipotesis

Sementara itu, hipotesis 2 menunjukkan hubungan antara maklumat am kewangan pribadi (*general information on personal finance*) dan influence Islamic financial Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat hubungan yang positif dengan t-statistik (4.25) pada aras keertian 0.010. Ini menunjukkan hipotesis 2 disokong oleh ujian empirikal. Selain itu, hubungan antara sikap terhadap pengurusan kewangan pribadi (*attitude on personal financial management*) dan antara maklumat am kewangan pribadi (*general information on personal finance*) menunjukkan hubungan yang positif ($t = 2.50$, $p = 0.05$). Manakala hubungan antara factor yang dipertimbangkan apabila memilih pelaburan sekuriti (*factors to consider when choosing to invest in securities*) dan pengetahuan ke atas perancangan dan pengurusan kekayaan (*knowledge on wealth planning and management*) dengan maklumat am kewangan pribadi (*general information*) juga menunjukkan hubungan yang positif ($t=4.31$, $p=0.01$) dan ($B=4.59$, $p=0.01$).

Seterusnya hipotesis 3, hasil ujian empirikal menunjukkan bahawa hubungan negatif antara sikap terhadap produk dan perkhidmatan kewangan islam (*attitude on banking products dengan influence Islamic financial*) ($B=3.66$, $p=0.010$). Manakala, hanya hubungan antara Produk perbankan secara umum (*Banking products in general*) dengan sikap terhadap produk

perbankan (*attitude on banking products*) menunjukkan hasil yang signifikan iaitu $B=8.72$, $p=0.010$.

Jadual 7: STRUKTUR MODEL PARAMETER

			AnggaranEstimate	Ujian -t	Hipotesis
Pengetahuan Kewangan Islam <i>Knowledge In Islamic Finance</i>	<---	Sikap pada produk dan perkhidmatan kewangan Islam <i>Attitude on Islamic financial product and services</i>	-23.693	-1.160	tidak Disokong Not Supported
Pengetahuan Kewangan Islam <i>Knowledge In Islamic Finance</i>	<---	Pengaruh Ibu bapa terhadap Produk dan Perkhidmatan Kewangan Islam <i>Parent(s)'s Influence on Islamic Financial Product and Services</i>	27.802	1.166	Not Supported
Maklumat Am <i>General Information</i>	<---	Sikap terhadap Pengurusan Kewangan Peribadi	0.217	2.496**	Supported

			AnggaranEstimate	Ujian -t	Hipotesis
		<i>Attitude on Personal Financial Management</i>			
Maklumat Am <i>General Information</i>	<---	Pengaruh ke atas Pengurusan Kewangan Peribadi <i>Influence on Personal Financial Management</i>	-0.009	-0.168	Not Supported
Maklumat Am <i>General Information</i>	<---	Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan apabila memilih untuk melabur dalam sekuriti <i>Factors to consider when choosing to invest in securities</i>	0.336	4.308** *	Supported
Maklumat Am <i>General Information</i>	<---	Pengetahuan mengenai perancangan dan pengurusan kekayaan <i>Knowledge on wealth planning and management</i>	0.380	4.588** *	Supported
Sikap Pada Produk Perbankan <i>Attitude On Banking Products</i>	<---	Produk Perbankan secara General <i>Banking Products in General</i>	1.059	8.723** *	supported

			AnggaranEstimate	Ujian -t	Hipotesis
Sikap Pada Produk Perbankan <i>Attitude On Banking Products</i>	<---	Produk Perbankan Konvensional <i>Conventional Banking Products</i>	-0.036	-0.339	Supported
Sikap Pada Produk Perbankan <i>Attitude On Banking Products</i>	<---	Produk Perbankan Islam <i>Islamic Banking Products</i>	-0.048	-0.571	Not Supported
Islamic Financial literacy	<---	Pengetahuan Kewangan Islam <i>Knowledge In Islamic Finance</i>	0.273	1.850*	Supported
Islamic Financial literacy	<---	Maklumat Am Mengenai Kewangan Peribadi <i>General Information On Personal Finance</i>	0.370	4.248** *	Supported
Islamic Financial literacy	<---	Sikap kepada Produk Perbankan <i>Attitude On Banking Products</i>	-0.260	- 3.658** *	Supported

*** significant 0.01

** significant 0.05

* significant 0.10

6.0 Kesimpulan dan Cadangan untuk penyelidikan Masa hadapan.

Daripada kajian ini di dapati bahawa pengetahuan dalam kewangan islam, maklumat umum berkaitan kewangan pribadi dan juga sikap terhadap produk perbankan di dapati mempengaruhi literasi kewangan islam.

Kesan daripada ini kerajaan melalui kementerian kewangan dan juga kementerian pendidikan malaysia perlu merangka satu silibus kewangan islam bagi memberi pengetahuan kepada pelajar di peringkat sekolah menengah dan juga di peringkat pengajian tinggi. Ini penting kerana pelajar yang mempunyai literasi kewangan islam akhirnya akan menjadi modal insan kepada negara khususnya kepada sektor perbankan. Pada 2006 Bank Negara Malaysia ada menjalankan program meningkatkan tenaga mahir dalam sistem perbankan islam di mana pelatih di beri elaun RM 2200 yang mana akhirnya pelatih yang berjaya akan diserap ke sektor perbankan islam. Bagi kakitangan sedia ada dalam perkhidmatan perbankan kerajaan melalui kementerian kewangan dengan kerjasama institut bank bank Malaysia (sekarang dikenali sebagai ASIAN INSTITUTE OF CHARTERED BANKERS -AIBC) perlu merangka satu strategi penting bagi latihan dan kursus berkaitan kewangan islam kepada kakitangan bank terutamanya mereka yang terlibat secara langsung dalam operasi harian perbankan islam. Selaras dengan Model Ekonomi Baru yang menekankan kepada pembangunan modal insan, keperluan kepada mereka yang mempunyai tahap literasi kewangan islam yang baik di jangka mampu menyokong perkembangan industri Kewangan islam di Malaysia. Ini di buktikan melalui ujian t test (1.850) yang menyokong kepentingan pengetahuan kewangan islam terhadap literasi kewangan islam. Peningkatan di dalam literasi kewangan kakitangan bank khususnya mereka yang terlibat secara langsung dalam operasi perbankan islam dapat meningkatkan lagi kecekapan sistem perbankan islam.

Selain itu pengetahuan tentang asas pengurusan kewangan pribadi juga mempunyai kesan terhadap literasi kewangan islam. Ini kerana maklumat asas pengurusan kewangan pribadi seperti maklumat penyata kewangan pribadi, belanjawan dan sebagainya menyumbang kepada peningkatan dalam literasi kewangan islam. Maklumat ini membantu kementerian pendidikan dalam usaha merangka satu kurikulum yang bersepadu dan sesuai bagi tujuan pembangunan sistem pembelajaran kewangan islam di peringkat sekolah dan pengajian tinggi. Nidar dan Bistari (2012) menyatakan bahawa pemahaman terhadap pasaran wang adalah kurang dan

terdapat ramai di kalangan mereka yang tidak tahu bagaimana untuk melabur dalam pasaran saham ini. Oleh yang demikian keperluan satu sistem pendidikan yang berkesan untuk memberi maklumat tentang kewangan perlu di laksanakan di Malaysia. Ini kerana peningkatan dalam stok pengetahuan pengurusan kewangan peribadi akhirnya akan meningkatkan literasi kewangan seterusnya menyumbang kepada perkembangan kewangan islam di Malaysia. Seterusnya Sikap terhadap produk perbankan tidak mempengaruhi literasi kewangan islam. Ini di buktikan melalui ujian yang dijalankan ($t = -3.658$). Kesan daripada ini Sikap pegawai bank terhadap produk tidak signifikan terhadap literasi kewangan islam.

Rujukan:

Abdul Halim Abdul Hamid & Norizatun Azmin Mohd Nordin (2001). A Study on Islamic Banking Education Experience and The Strategy for the New Millenium - A Malaysian Evidence. *International Journal of Islamic Financial Services*. Volume 2. Number 4, Jan-Mar.

Ahmad, M. (2010). Why Islamic financial literacy is important. *Personal Money*. March.

Atkinson, A. & F. Messy (2012), Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/ International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing.

<http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>

Bley, J. & Kuehn, K. (2004). Conventional Versus Islamic Finance: Student Knowledge and Perception In The United Arab Emirates. *International Journal of Islamic Financial Services* Vol. 5 No.4.

Cole, S. & Fernando, N. (2008). Assessing the Importance of Financial Literacy. ADB Finance for the Poor. *A Quarterly Newsletter of the Focal Point for Microfinance*. Volume 9, Number 3, September 2008

Fogarty, Gerard J. & MacCarthy, Karina (2006) *Financial literacy: a psychologist's perspective on an emerging societal problem in Australia*. In: *Psychology Bridging the Tasman: Science, Culture and Practice*, 26-30 Sep 2006, Auckland, New Zealand. pp. 115-119.

Furtuna, F. (2008). College Students' Personal Financial Literacy: Economic Impact and Public Policy Implications. *Undergraduate Economic Review*. Volume 4, Issue 1, Article 1, pp.1-33.

Available at: <http://digitalcommons.iwu.edu/uer/vol4/iss1/1>.

Huang, R.; Samy, S.; Tawfik, H. & Nagar, A.K. (2008). Application of Support Vector Machines in Financial Literacy Modelling. *Second UKSIM European Symposium on Computer Modeling and Simulation 2008*, IEEE.

Huston, S.J. (2010). Measuring financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.

Hair, J. F. (2007). *Research methods for business*.

Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis*.

NJ: Prentice Ha 11 International, Inc

Johnson, E. & Sherraden, M.S. (2007). From Financial Literacy to Financial Capability among Youth. *Journal of Sociology & Social Welfare*, September, Volume XXXIV, Number 3, pp.119-146.

Koid Swee Lian (2010). OECD: Financial Literacy Measurement Pilot. Consumer and Market Conduct Department, Bank Negara Malaysia, *AFI Financial Inclusion Data Workshop*. 21-22 June 2010, Kuala Lumpur.

Kristopher Gerardi, Lorenz Goette, & Stephan Meier (2010). Financial Literacy and Subprime Mortgage Delinquency: Evidence from a Survey Matched to Administrative Data. *Working Paper* 2010-10, April.

Lassala, C.; Momparler, A. & Carmona, P. (2013). Determinants of performance of independent financial advisors. *Int Entrep Manag Journal*, 9, pp.581–601.

Lusardi, A. & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and over indebtedness, *CFS Working Paper*, No. 2009/08, <http://nbn-resolving.de/> urn:nbn:de:hebis:30-63796

Lusardi, A. (2008). Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice? 2008-WP-13, Networks Financial Institute at Indiana State University, October.

Melissa A. Z. Knoll & Carrie R. Houts (2010). The Financial Knowledge Scale: An Application of Item Response Theory to the Assessment of Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, Fall 2012: 381–410.

Miller, M.; Godfrey, N.; Levesque, B. & Stark, E. (2009). The Case for Financial Literacy in Developing Countries: Promoting Access to Finance by Empowering Consumers. | OECD, The World Bank, DFID, CGAP

Nicolini, G.; Cude, B.J. & Chatterjee, S. (2013). Financial literacy: A comparative study across four countries. *International Journal of Consumer Studies*. 37, pp.689–705.

Worthington, AC. (2006) Predicting financial literacy in Australia, *Financial Services Review*, 15(1), Spring 2006, 59-79.

OECD. Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies Organisation For Economic Co-Operation And Development OECD 2005

Pellinen, A.; Tormakangas, K.; Uusitalo, O. & Raijas, A. (2011). Measuring the financial capability of investors: A case of the customers of mutual funds in *International Journal of Bank Marketing*. Vol. 29, No. 2, pp. 107-133.

Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2, pp. 276-295.

Sandra J. Huston (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2, pp. 296-316.

Sondra G. Beverly & Emily K. Burkhalter. (2005). Trends & Issues: Improving the Financial Literacy and Practices of Youths. *Children & Schools* Volume 27, Number 2, April, pp. 121- 124.

van Rooij, M.C.J.; Lusardi, A. & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*. 101, pp. 449–472.

van Rooij, M.C.J.; Lusardi, A & Alessie, R.J.M. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands, *Journal of Economic Psychology*, 32, pp. 593–608

van Rooij, M.C.J.; Lusardi, A & Alessie, R.J.M.. (2012). Financial Literacy, Retirement Planning and Household Wealth. *The Economic Journal*, 122 (May), 449–478. Doi: 10.1111/j.1468-0297.2012.02501.x.

Wachira, M.I. & Kihui, E.N. (2012). Impact of Financial Literacy on Access to Financial Services in Kenya. *International Journal of Business and Social Science Vol. 3 No. 19; October*

Walstad, W.B., Rebeck, K. & MacDonald, R.A. (2010). The Effects of Financial Education on the Financial Knowledge of High School Students. *Journal of Consumer Affairs* 44 (2) (June 1), pp. 336-357.

Wagland, S.P & Taylor, S. (2009). When it Comes to Financial Literacy is Gender Really an Issue? *The Australasian Accounting Business & Finance Journal*, May, Vol. 3, No.1, pp. 13-25.

Worthington, AC. (2004). The Distribution of Financial Literacy in Australia. School of Economics and Finance. *Discussion Papers and Working Papers Series* 185, School of Economics and Finance, Queensland University of Technology.

<http://www.albawaba.com/business/islamic-finance-growth-537327>

**KEADILAN DAN KESAKSAMAAN PERBANKAN ISLAM : SATU KAJIAN
EMPIRIKAL**

Siti Noorbiah Md Rejab

Universiti Teknologi MARA (UiTM)

Puncak Alam

sitinoorbiah@salam.uitm.edu.my

Najahudin Lateh

Universiti Teknologi MARA (UiTM)

Shah Alam

najahudin@salam.uitm.edu.my

ABSTRAK

Sistem kewangan Islam dikatakan dapat menghasilkan agihan pendapatan yang lebih adil dan baik berbanding sistem kadar bunga. Ini kerana terdapatnya unsur-unsur keadilan dan ketelusan dalam sesuatu pelaburan, berbanding konvensional lebih kepada penindasan dan penipuan. Kajian ini akan membandingkan agihan pendapatan di lima buah bank perdagangan domestik iaitu dari tahun 2004 hingga 2011. Data-data dianalisis dengan menggunakan Koefisien Gini bagi melihat agihan untung antara bank. Keputusan menunjukkan bahawa sistem perbankan Islam menghasilkan nilai Koefisien Gini yang lebih rendah. Oleh itu terbukti bahawa ia adalah lebih adil dan saksama berbanding sistem perbankan konvensional.

Kata kunci:

Keadilan, Kesaksamaan, Perbankan Islam

PENDAHULUAN

Sistem kewangan Islam merupakan bahagian yang terpenting dalam ekonomi Islam. Ia dikatakan mempunyai potensi yang baik untuk menjadi satu sistem kewangan yang lebih unggul berbanding sistem kewangan konvensional. Ini kerana dalam sistem kewangan Islam, elemen kadar faedah atau riba telah digantikan dengan konsep perkongsian untung rugi. Melalui perkongsian ini, pemodal dan pengusaha akan sama-sama berkongsi keuntungan dan kerugian perniagaan. Sekiranya untung, maka keuntungan itu akan dibahagi mengikut kadar yang dipersetujui dan sebaliknya jika berlaku kerugian, maka ia akan ditanggung bersama mereka. Di sini, wujudnya unsur keadilan dan telus dalam pemberian keuntungan. Pendeposit akan membayar keuntungan mengikut pencapaian dalam keuntungan bank. Jika keuntungan tinggi, maka penyimpan akan mendapat untung tinggi dan sebaliknya. Berbanding dalam sistem kewangan konvensional, kadar faedah atau riba lebih diutamakan. Pengusaha terpaksa membayar faedah atau riba yang telah ditetapkan tanpa mengira pelaburan mengalami kerugian atau sebaliknya. Ini merupakan salah satu unsur penindasan dan ketidakadilan dalam sesuatu operasi yang dijalankan. Ia secara tidak langsung, lebih mementingkan keuntungan semata-mata dan memelihara imej bank, berbanding sistem perbankan Islam kebajikan masyarakat keseluruhan lebih diutamakan.

Perbankan Islam merujuk kepada sistem perbankan yang berlandaskan undang-undang Islam atau juga dikenali sebagai undang-undang Syariah. Prinsip-prinsip asas yang menguasai perbankan Islam ialah saling berkongsi risiko dan keuntungan antara kedua-dua pihak, jaminan keadilan untuk semua dan urus niaga yang dijalankan berdasarkan aktiviti perniagaan atau aset asas. Prinsip-prinsip ini disokong oleh nilai-nilai teras perbankan Islam yang menggalakkan aktiviti ke arah memupuk keusahawanan, menjana perniagaan dan perdagangan serta menghasilkan pembangunan dan kemasyarakatan atau manfaat. Aktiviti yang melibatkan faedah (riba), perjudian (maisir) dan urus niaga spekulatif (gharar) adalah dilarang.

Kewangan Islam telah berkembang dengan begitu pesat sejak ia mula dilaksanakan pada tahun 1970 an. Aset perbankan Islam global dan aset di bawah pengurusan kewangan Islam pada masa ini telah mencapai USD750 bilion dan dijangka mencecah USD1 trilion pada 2010. (Mckinsey, 2007-2008). Kini terdapat lebih 600 institusi kewangan Islam yang beroperasi di

lebih 75 buah negara di seluruh dunia. Liberalisasi pasaran kewangan Islam menyumbang kepada peningkatan penyertaan asing untuk mengumpul dana dalam pasaran berkenaan. (Harian Metro, 29 Disember 2010).

Sistem kewangan sesebuah negara lahir dan berkembang bagi memenuhi kehendak kepada pembiayaan anggota-anggota masyarakatnya. Semakin banyak projek dan tingginya tingkat kemajuan ekonomi sesebuah negara, maka semakin banyak pula keperluan atau kehendak kepada pembiayaan. Antara semua sektor ekonomi sesebuah negara, sektor kewangan selalu mengalami perkembangan dan perubahan yang paling pesat, kerap dan cepat. Beberapa faktor menyebabkan perubahan-perubahan itu ialah kemajuan teknologi, pengaliran maklumat dan dana akibat pensejagatan, unsur-unsur dinamik dalam permintaan dan penawaran perkhidmatan serta produk kewangan. Tambahan lagi, kegawatan ekonomi yang melanda rantau ini semenjak pertengahan tahun 1997 telah menggelorakan sektor kewangan di setiap negara rantau ini. Ekoran daripada semua faktor itu, sektor kewangan di negara kita telah mengalami perubahan yang amat pesat. Kadar perubahan dan perkembangan telah menjadi semakin cepat lagi kerana impak kegawatan ekonomi.

Malaysia merupakan negara pertama di dunia ini yang mengamalkan sistem dwi perbankan, iaitu sistem perbankan konvensional dan Islam yang beroperasi secara selari. Aktiviti perbankan Islam sudah diamalkan hampir dua dekad di negara Malaysia. Kini, pelbagai produk kewangan Islam diperkenalkan yang berasaskan hukum Syariah. Sistem kewangan Islam dikatakan mempunyai potensi yang baik untuk menjadi satu sistem kewangan yang lebih unggul berbanding sistem ekonomi konvensional. Ini kerana dalam sistem kewangan Islam, elemen kadar faedah atau riba telah digantikan dengan konsep perkongsian untung rugi. Melalui perkongsian ini, keuntungan pemodal dan pengusaha akan dibahagi mengikut kadar yang dipersetujui dan sebaliknya jika berlaku kerugian, ia akan ditanggung oleh mereka bersama.

Melalui kajian ini, pengkaji akan menganalisis perbandingan agihan keuntungan antara sistem perbankan Islam dengan konvensional Malaysia dan juga untuk melihat sistem manakah yang lebih adil dan telus dalam pengagihan keuntungan. Bagi menilai kedua-dua objektif ini kaedah pengukuran Koefisien Gini akan digunakan bagi menilai kesaksamaan agihan bagi kedua-dua

sistem iaitu sistem perbankan Islam dan sistem perbankan konvensional. Data siri masa akan digunakan untuk tempoh tahunan dari 2004 hingga 2011 iaitu sebanyak lima buah bank yang terlibat dalam kajian ini iaitu Bank Islam Malaysia Berhad, Maybank Berhad, Public Bank Berhad, CIMB Bank dan Affin Bank Berhad.

KAJIAN LEPAS

Secara asasnya, perbezaan antara sistem kewangan Islam dan konvensional adalah kerana faktor riba. Menurut Beng Soon Choong dan Ming-Hua Lin (2009), sistem kewangan konvensional adalah berasaskan riba sebaliknya sistem kewangan Islam tidak mengiktiraf riba dan mengaplikasi konsep perkongsian untung rugi. Perbezaan ini juga merupakan faktor utama yang membawa kepada penubuhan sistem perbankan Islam global apabila para ilmuwan Islam mendapati sistem kewangan yang mendominasi dunia sebelum 1970-an adalah berteraskan riba. Ditambah pula dengan faktor kesedaran pengharaman riba di kalangan umat Islam, sistem kewangan Islam terus bercambah bahkan kini diterima baik oleh masyarakat dunia. Ini terbukti dengan pertumbuhan pesat sektor kewangan Islam dalam tempoh sepuluh tahun lalu dan kini dianggarkan bernilai US\$800 bilion. Dengan kadar perkembangan sekitar 10-15 peratus setahun, sektor ini dijangka terus membangun. Krisis ekonomi global yang menyaksikan banyak bank dan institusi kewangan konvensional di dunia berhadapan masalah menyerlahkan potensi sistem perbankan dan kewangan Islam yang berisiko rendah untuk muncul sebagai sektor berdaya saing di peringkat antarabangsa (Mohd Akbal Bin Abdullah et.al, 2011).

Sistem kewangan Islam yang tidak berteraskan riba beroperasi dengan konsep perkongsian untung rugi berasaskan kontrak mudharabah dan musyarakah. Menurut Beng Soon Choong & Ming-Hua Lin (2009), konsep perkongsian ini mengakibatkan bank Islam perlu lebih selektif dalam pemilihan pelanggan. Ketelitian penting untuk memastikan peminjam mampu membuat pembayaran balik kerana sekiranya peminjam mungkir, bank Islam perlu menanggung kerugian yang lebih besar berbanding bank konvensional. Selain itu, bank Islam perlu lebih melaksanakan lebih pemantauan bagi memastikan ketelusan laporan kewangan pembiayaan yang diluluskan. Ini kerana sebagai rakan kongsi, pasti bank tidak mahu menanggung risiko kerugian yang terlalu besar.

Ini bertepatan dengan konsep keadilan kerana kerja dan usaha perlu datang dari kedua-dua pihak yang terlibat. Berbeza dengan bank konvensional, kadar faedah yang dikenakan bersifat tetap tanpa usaha yang seimbang di antara pembiaya dan peminjam. Faktor usaha ini turut menjelaskan rasional kepada pengharaman riba dalam Islam kerana ia menindas dan tidak berlaku adil kepada peminjam (Afzalurrahman, 1995).

Sungguhpun sistem perkongsian untung rugi berkait rapat dengan konsep keadilan kepada pihak-pihak berkontrak, dalam kajian oleh Beng Soon Choong & Ming-Hua Liu (2009), mendapati sistem kewangan Islam yang diamalkan di Malaysia tidak banyak berbeza dengan sistem kewangan konvensional. Menurutnya, perbankan Islam tidak bersifat bebas faedah sebaliknya sangat berkait rapat dengan perbankan konvensional. Ini kerana, kajian tersebut mendapati perbankan Islam dipengaruhi oleh kadar faedah perbankan konvensional dan tidak sebaliknya. Sehubungan itu, kajian ini penting untuk meneliti lebih lanjut mengenai sistem perkongsian untung rugi yang merupakan asas perbankan Islam dan merupakan antara perbezaan utama sistem perbankan Islam dan konvensional.

Dalam aktiviti pembiayaan umpamanya, konsep perkongsian untung rugi adalah asas produk pembiayaan yang ditawarkan. Pernyataan ini diakui oleh Al-Omar & Abdel Haq 1996; Lewis & Algoud 2001; Siddiqui 1983 (Ataina & Sofiah, 2009). Kelebihan sistem perkongsian untung rugi ini dapat dibahagikan kepada empat iaitu; meningkatkan keadilan dan keberkesanan dalam sistem agihan pendapatan; meningkatkan kestabilan nilai matawang; meningkatkan pelaburan; dan kesesuaian dalam keadaan ketidakstabilan ekonomi (Ataina & Sofiah, 2009).

Sistem perkongsian ini merujuk kepada kontrak mudharabah dan musyarakah yang merupakan kontrak asas yang diaplikasi dalam sistem perbankan Islam global hari ini. Pembiayaan berasaskan konsep perkongsian untung rugi ini turut menggambarkan komitmen bank Islam kepada aktiviti pembangunan masyarakat selain dianggap sebagai salah satu cabang kepada tanggungjawab sosial di samping objektif memaksimumkan keuntungan. Justeru, produk pembiayaan seumpama ini haruslah ditingkatkan dan ditambahbaik dari semasa ke semasa. Sehubungan itu, kajian ini penting untuk meneliti perbandingan sistem agihan yang lebih

kompetitif dalam sistem ekonomi dualisme hari ini agar dapat memberi panduan kepada unit kurangan dan pembuat polisi dalam merangka strategi kewangan negara masa hadapan.

Menurut Munawar Iqbal dan Fahim Khan (1981) dalam kajiannya dasar fiskal dan kewangan Islam berpendapat, sistem perkongsian untung lebih cekap daripada sistem yang berasaskan bunga. Ini kerana institusi kewangan atau bank yang beroperasi secara bunga lebih menitikberatkan kebolehan penghutang membayar balik hutangnya. Manakala dalam sistem tanpa bunga, bank sebagai pembiaya menitikberatkan daya pengeluaran dan prospek keuntungan daripada sesuatu projek.

Kejayaan sesuatu projek yang diceburi oleh usahawan, bermakna juga kejayaan bank kerana ia dapat mempengaruhi kadar pulangan yang akan diperolehi. Oleh itu ia menjadikan bank terlibat secara langsung dalam projek usahawan samada secara kontrak mudarabah atau musyarakah. Fakta ini menguatkan hujah bahawa pembiayaan pelaburan secara Islam akan berjaya memperuntukkan sumber kepada penggunaan yang lebih berdaya keluaran yang tidak terdapat pada pembiayaan secara bunga.

Manakala menurut Siddiqi (1983), sistem tanpa bunga lebih adil dan saksama kerana tidak membebani usahawan yang tidak mendapat keuntungan daripada projek. Ini berbeza dengan sistem bunga atau riba di mana pemilik modal dijamin pulangannya, walaupun nilai daya pengeluaran daripada pelaburan belum dapat dipastikan. Ini menjadikan pemilik modal bertambah kaya walaupun dalam keadaan penggunaan modal tersebut gagal untuk menambahkan kekayaan (keuntungan). Sedangkan dalam sistem tanpa bunga, sebarang keuntungan yang diperolehi daripada pembiayaan projek usahawan akan diagihkan secara meluas, bukan sahaja dinikmati oleh usahawan dan bank, tetapi juga penyimpan akan memperoleh pulangan yang lebih baik.

Selain itu menurut beliau lagi, sistem bunga lebih cenderung menyebabkan inflasi kerana pinjaman bank mewujudkan penciptaan wang dalam ekonomi, yang tidak disertai dengan penciptaan tambahan nilai. Apabila berlakunya kerugian atau usahawan bankrap, bank tanpa bunga menerima bayaran balik kurang daripada jumlah yang telah diberikan. Ini mengurangkan jumlah modal wang jika dibandingkan dengan nilai barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan.

Sanep Ahmad (1999), dalam kajiannya bertajuk “ Kesaksamaan Agihan Sistem Perkongsian Untung Rugi ”, keunggulan sistem kewangan Islam adalah lebih murah dari sudut kos pembiayaan di mana sistem tanpa riba sebenarnya mengenakan kos pembiayaan yang lebih murah berbanding sistem kadar bunga. Beliau telah menjalankan pembuktian secara empirikal di mana, ia telah dapat meyakinkan bahawa sistem kewangan tanpa riba memberi manfaat lebih baik dan adil kepada pelanggan.

Satu artikel yang diutarakan oleh Zaher dan Hassan (2001), berpendapat sistem kewangan Islam adalah sama dari segi keadilan dan kesaksamaan dengan sistem kewangan konvensional. Ini adalah berdasarkan kepada 13 buah negara yang dipilih sebagai kajian. Aggarwal dan Yousef (2000), pemimpin-pemimpin di negara Islam menggunakan konsep kewangan kebaratan sebagai contoh, kerajaan Arab Saudi meminjam modal pasaran antarabangsa dan ini mendapat persetujuan daripada kerajaan untuk membangunkan kewangan Islam. Walau bagaimana pun mereka mempercayai bank Islam dapat membangunkan negara ke tahap asimetrik yang lebih tinggi.

Iqbal (2003), melalui kajiannya di bank Islam kebanyakan negara pada pertengahan 1990 cuba menggunakan produk Islam sepenuhnya contohnya di Pakistan, Iran dan Sudan. Didapati sektor perdagangan merupakan sektor popular dalam sistem Islam. Manakala melalui kajian yang dibuat di negara-negara Islam, kebanyakan produk-produk Islam mengikut kepatuhan yang dikehendaki oleh undang-undang dan peraturan-peraturan lain (Karim, 2003).

METODOLOGI

Agihan pendapatan merujuk kepada bagaimana pendapatan diagihkan di kalangan anggota masyarakat dalam sesebuah negara. Sekiranya semua individu mendapat pendapatan yang sama banyak, maka agihannya adalah saksama dan sebaliknya jika hanya seorang sahaja individu memperolehi semua pendapatan dalam negara sedangkan yang lain tidak memperolehi sebarang pendapatan, maka agihan pendapatannya adalah tidak saksama. Terdapat dua kaedah pengukuran agihan pendapatan yang biasa digunakan iaitu agihan pendapatan perseorangan dan agihan pendapatan fungsian (Todaro, 1989). Oleh kerana kajian ini hanya memfokus kepada

persoalan agihan keuntungan secara individu, maka kaedah pengukuran agihan pendapatan perseorangan akan dianalisis.

Merujuk kepada kaedah pengukuran agihan pendapatan perseorangan, terdapat beberapa cara boleh digunakan untuk menilai ketidaksamaan agihan, di antaranya ialah beza antara, sisihan relatif purata, varians, koefisien varians, kelok Lorenz dan Koefisien Gini. Sekiranya dibandingkan di antara kaedah-kaedah tersebut, penggunaan Koefisien Gini adalah yang terbaik bagi menggambarkan kesaksamaan agihan pendapatan perseorangan, khususnya jika analisis dilakukan dengan menggunakan data asal. Ia dianggap terbaik kerana pengiraannya mengambil kira semua nilai pendapatan yang dimiliki oleh setiap individu.

Koefisien Gini adalah satu koefisien yang mengukur darjah bandingan ketaksamaan agihan pendapatan dalam sesebuah negara. Ia merupakan ukuran ketaksamaan agregat yang akan bernilai antara 0 dan 1. Nilai ' 0 ' bermakna agihan berada dalam keadaan kesamaan sempurna, manakala nilai ' 1 ' bermakna agihan berada dalam keadaan ketaksamaan sempurna. Secara empirikal, terdapat beberapa cara berbeza untuk mengira Koefisien Gini bergantung kepada jenis data yang digunakan sama ada ianya data asal atau data peratusan (Atkinson, 1975 ; Ahluwalia, 1976). Di dalam analisis ini kaedah yang dipilih adalah berdasarkan data asal kerana analisis yang dilakukan akan melibatkan pendapatan segolongan individu secara persendirian.

Bagi data asal yang menunjukkan pendapatan individu secara terperinci (Atkinson, 1975), kaedah pengiraan Koefisien Gini dinyatakan sebagai berikut :

$$GC = 1/2 n^{-2} \mu^{-1} \{ \sum_i \sum_j | Y_i - Y_j | \} \quad (1)$$

di mana :

n = Bilangan individu

μ = Purata pendapatan

Y = Pendapatan diterima oleh individu

i, j = Individu i dan j

Rumus (1) di atas akan dimanipulasi dan digunakan untuk menganggarkan nilai Koefisien Gini bagi menilai agihan keuntungan dalam sistem kewangan Islam yang menggunakan pembahagian untung rugi dan sistem ekonomi konvensional yang menggunakan kadar bunga.

Analisis Perbandingan Kesaksamaan

Terdapat beberapa andaian yang digunakan dalam analisis kesaksamaan dengan kaedah Koefisien Gini bagi kedua-dua sistem iaitu sistem pembahagian untung rugi dan sistem kadar bunga iaitu :

- i) Terdapat dua golongan individu dalam masyarakat iaitu pelabur dan pengusaha.
- ii) Pelabur melaburkan modal sejumlah K .
- iii) Jumlah keuntungan pelaburan ialah π
- iv) Bahagian keuntungan kepada pelabur ialah α
- v) Kadar bunga dalam ekonomi ialah r
- vi) Kadar perniagaan dalam ekonomi adalah δ

Berdasarkan kepada andaian di atas nilai Koefisien Gini akan dianggarkan untuk menggambarkan kedudukan agihan keuntungan dalam sistem perkongsian untung rugi dan sistem kadar bunga. Perbandingan nilai yang diperolehi akan dapat menunjukkan perbezaan tahap kesaksamaan agihan dalam setiap sistem masing-masing.

Koefisien Gini Dalam sistem Pembahagian Untung Rugi (Sistem Kewangan Islam)

Jika π adalah jumlah keuntungan dan α adalah bahagian keuntungan kepada pelabur, maka jumlah untung yang dibahagikan di antara pelabur dan pengusaha ialah :

$$\pi = \alpha \pi + (1 - \alpha) \pi \quad (2)$$

di mana :

$$\begin{aligned} \alpha \pi &= \text{bahagian keuntungan pelabur} \\ (1 - \alpha) \pi &= \text{bahagian keuntungan pengusaha} \end{aligned}$$

Ini bermakna, pihak yang terlibat akan menerima $\alpha \pi$ dan $(1 - \alpha) \pi$ bahagian masing-masing dari jumlah untung yang dihasilkan sebanyak π . Oleh itu anggaran tahap kesaksamaan agihan dengan menggunakan persamaan (1), bagi menilai agihan keuntungan di antara pelabur dan pengusaha dalam sistem pembahagian untung rugi ialah :

$$\begin{aligned} GC_1 &= 1/2 n^2 \mu \{ \sum_i \sum_j | Y_i - Y_j | \} \\ &= 1/2 n^2 \mu \{ | \alpha \pi - (1 - \alpha) \pi | + | (1 - \alpha) \pi - \alpha \pi | \} \\ &= 1/2 n^2 \mu \{ (2 \alpha - 1) 2 \pi \} \end{aligned}$$

(3)

Sekiranya kadar prestasi pelaburan dalam ekonomi adalah δ iaitu kadar prestasi pulangan yang diperolehi berbanding dengan jumlah pelaburan modal K, maka nilai pulangan dari jumlah modal ialah δK . Oleh itu keuntungan yang diperolehi iaitu π adalah bersamaan dengan pulangan daripada jumlah modal. Ringkasnya akan diperolehi :

$$\delta K = \pi$$

(4)

Oleh itu dengan memasukkan persamaan (4) ke dalam persamaan (3), maka persamaan (3) di atas boleh ditulis sebagai :

$$GC_1 = 1/2 n^2 \mu \{ (2 \alpha - 1) \delta 2K \}$$

(5)

GC_1 dalam persamaan (5) adalah nilai koefisien Gini yang menggambarkan tahap kesaksamaan agihan keuntungan bagi sistem kewangan Islam yang berasaskan pembahagian untung rugi.

Koefisien Gini Dalam Sistem Kadar Bunga

Jika K adalah jumlah pelaburan, r adalah kadar bunga dan π adalah jumlah keuntungan, maka pembahagian hasil keuntungan yang diperolehi oleh pihak pelabur dan pengusaha dari sejumlah K modal pelaburan ialah :

$$\pi = rK + (\pi - rK)$$

(6)

di mana :

$$rK = \text{bahagian pulangan diterima oleh pelabur}$$

$$(\pi - rK) = \text{bahagian pulangan diterima oleh pengusaha}$$

Ini bermakna jumlah untung yang dihasilkan sebanyak π pihak yang terlibat akan menerima sebanyak rK dan $(\pi - rK)$ bahagian masing-masing. Oleh itu anggaran tahap kesaksamaan agihan dengan menggunakan persamaan (1) bagi menilai tahap kesaksamaan agihan keuntungan antara pelabur dan pengusaha dalam sistem kadar bunga ialah :

$$GC_c = 1/2 n^2 \mu \{ |rK - (\pi - rK)| + |(\pi - rK) - rK| \}$$

(7)

Persamaan (4) mengandaikan bahawa berdasarkan kepada prestasi perniagaan dalam ekonomi kadar keuntungan perniagaan $\pi = \delta K$. Oleh itu dengan memasukkan persamaan (4) ke dalam persamaan (7) akan terhasil :

$$GC_c = 1/2 n^2 \mu \{ (2r - \delta) 2K \} \tag{8}$$

GC_c dalam persamaan (8) adalah nilai koefisien Gini yang menggambarkan tahap kesaksamaan agihan keuntungan dalam sistem pembahagian untung berdasarkan kadar bunga.

Perbandingan Nilai Koefisien Gini

Secara perbandingan, nilai Koefisien Gini yang lebih kecil membawa erti bahawa agihan keuntungan lebih saksama. Perbandingan secara langsung bagi menentukan mana satu nilai yang lebih kecil, maka boleh dilakukan dengan membandingkan persamaan (5) dan persamaan (8). Sekiranya ditakrifkan Φ sebagai kadar bandingan di antara nilai GC_1 dan GC_c maka :

$$\begin{aligned}\Phi &= GC_1 / GC_c \\ &= (2\alpha - 1) \delta / (2r - \delta)\end{aligned}$$

(9)

Persamaan (9) membawa implikasi berikut :

- i) Jika $\Phi = 1$ bermakna kedua-dua sistem menghasilkan kesaksamaan agihan yang sama.
- ii) Jika $\Phi > 1$ bermakna bahawa sistem perkongsian untung rugi dalam sistem kewangan Islam menghasilkan agihan keuntungan yang lebih saksama.
- iii) Jika $\Phi < 1$ bermakna bahawa sistem kadar bunga dalam sistem kewangan konvensional menghasilkan agihan keuntungan yang lebih saksama.

Persamaan (9) juga bermakna parameter yang menjadi penentu dalam perbandingan ini ialah $(2\alpha - 1) \delta$ dan $(2r - \delta)$. Kedua-dua sistem akan menghasilkan tingkat kesaksamaan agihan yang sama sekiranya :

$$\begin{aligned}\Phi &= (2\alpha - 1) \delta / (2r - \delta) \\ &= 1\end{aligned}$$

(10)

Persamaan (10) membawa erti bahawa kedua-dua sistem mempunyai prestasi yang sama dan seterusnya membawa implikasi bahawa nilai keseimbangan parameter boleh diperolehi sekiranya kedua-dua unsur mempunyai nilai yang sama iaitu :

$$(2\alpha - 1)\delta = (2r - \delta) \quad (11)$$

Persamaan (11) boleh diselesaikan untuk r dalam sebutan α dan δ . Penyelesaian ini akan menghasilkan :

$$r = \alpha\delta \quad (12)$$

Walaupun nilai α sentiasa positif tetapi nilai δ berkemungkinan negatif terutama dalam kes di mana prestasi perniagaan tidak baik dan merugikan. Oleh itu nilai $(\alpha\delta)$ terletak dalam batasan $(-\infty \leq \alpha\delta \leq +\infty)$. Oleh kerana r sentiasa positif, maka nilai r akan sentiasa $r > 0$ maka persamaan (12) akan bernilai positif iaitu berada dalam batasan $(0 < r, \alpha\delta < +\infty)$. Syarat dalam persamaan (12) sebenarnya menunjukkan bahawa :

- i) Prestasi perniagaan dalam ekonomi berada dalam keadaan menguntungkan jika ia bernilai positif
- ii) Prestasi perniagaan dalam ekonomi berada dalam keadaan merugikan jika ia bernilai negatif.

Walaupun secara teorinya ia tidak akan bernilai negatif kerana kadar bunga r tidak mungkin bernilai negatif, tetapi di dalam analisis perbandingan kesaksamaan agihan ia tetap boleh dilakukan sekalipun di dalam keadaan prestasi perniagaan merugikan.

Persamaan (12) boleh ditakrifkan sebagai syarat asas yang perlu dipenuhi untuk kedua-dua sistem menghasilkan kesaksamaan agihan keuntungan yang sama di antara para pelabur dan pengusaha. Nilai r adalah kadar bunga, manakala $\alpha\delta$ adalah hasil darab kadar bahagian untung kepada pelabur dalam sistem kewangan Islam dan kadar prestasi perniagaan dalam ekonomi.

Berdasarkan persamaan (12) dan (9) dapat dirumuskan beberapa syarat khusus dalam menentukan sistem manakah yang dapat menghasilkan kesaksamaan agihan yang lebih baik. Syarat tersebut dapat dirumuskan seperti berikut :

- i) Jika $r = \alpha\delta$ maka $\Phi = 1$. Ini bermakna bahawa kedua-dua sistem iaitu sistem perkongsian untung rugi dalam kewangan Islam dan sistem pembahagian mengikut kadar bunga akan menghasilkan kesaksamaan agihan keuntungan yang sama.
- ii) Jika $r < \alpha\delta$ maka $\Phi > 1$. Ini bermakna bahawa sistem perkongsian untung rugi dalam sistem kewangan Islam akan menghasilkan kesaksamaan agihan keuntungan yang lebih baik berbanding sistem pembahagian untung mengikut kadar bunga.
- iii) Jika $r > \alpha\delta$ maka $\Phi < 1$. Ini bermakna bahawa sistem pembahagian untung mengikut kadar bunga akan menghasilkan kesaksamaan agihan keuntungan yang lebih baik berbanding perkongsian untung rugi dalam sistem kewangan Islam.

Oleh itu nilai bandingan antara r dan hasil darab bagi α dan δ akan menentukan prestasi agihan untung setiap sistem. Oleh itu jika nilai r , α dan δ diketahui, maka kita boleh menentukan sistem manakah yang akan menghasilkan kesaksamaan agihan yang lebih baik dan adil antara pengusaha dan pemodal.

KEPUTUSAN EMPIRIK

Setelah dibuat analisis, maka hasil kajian telah diperolehi dengan menggunakan kaedah Koefisien Gini bagi menentukan kesaksamaan agihan antara sistem perbankan Islam dan konvensional (Rujuk Lampiran Jadual 1). Bagi sistem perbankan konvensional, pengkaji melihat kepada dua keadaan iaitu pada kadar faedah 5 dan 7 peratus.

Merujuk kepada Jadual 1 dari tahun 2004 hingga 2011, Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) menunjukkan nilai Koefisien Gini yang rendah iaitu menghampiri sifar. Begitu juga bagi bank-bank konvensional lain yang menyertai Skim Perbankan Tanpa Faedah (SPTF) seperti Maybank, Public Bank, CIMB dan Affin Bank juga menunjukkan nilai Gini yang kecil. Ini bertepatan dengan hasil kajian yang dijalankan di mana nilai '0' bermakna agihan berada dalam keadaan kesaksamaan sempurna.

Manakala bagi bank yang beroperasi secara konvensional pula, untuk kadar faedah 5 dan 7 peratus masing-masing menunjukkan nilai yang lebih besar berbanding sistem perbankan Islam. Walaupun nilainya tidak melebihi '1' ke atas, tetapi ia dikatakan berada dalam keadaan ketaksamaan sempurna kerana melebihi nilai-nilai Gini bagi sistem yang berdasarkan Syariah (sistem perbankan Islam).

Ini boleh dilihat pada Malayan Banking Berhad bagi tahun 2008, sekiranya berlandaskan konsep Syariah, maka Koefisien Gini ialah 0.24, dan 0.50 berdasarkan kadar faedah 5 dan 7 peratus. Begitu juga untuk tahun-tahun seterusnya dan bank-bank di bawah sistem perbankan Islam dan konvensional.

Ini menunjukkan kepada kita bahawa, sistem perbankan konvensional mempunyai nilai Gini yang lebih besar berbanding dengan sistem perbankan Islam. Oleh itu, nilai yang lebih kecil membawa erti bahawa agihan keuntungan lebih saksama dan adil antara pelabur dan pengusaha dalam sistem perbankan Islam berbanding dengan sistem perbankan konvensional.

Tahap Kesaksamaan

Untuk memudahkan pemerhatian, pengkaji telah mengklasifikasikan kepada tiga tahap dalam menguji kesaksamaan agihan bagi kedua-dua sistem iaitu pada Gini 0.50 merupakan tahap paling tinggi, sederhana antara 0.40-0.50 dan tahap rendah pada Gini di bawah 0.40. Ini boleh dilihat daripada Jadual berikut :

Jadual 2 : Pengelasan Koefisien Gini untuk Sistem Perbankan Islam dan Konvensional

BANK	TAHU N	TINGGI Gini (0.50)		SEDERHANA Gini (0.40 - 0.50)			RENDAH Gini (0.40)		
		5 %	7 %		5 %	7 %		5 %	7 %
BIMB									
	2004						0.22		
	2005						0.23		
	2006						0.19		
	2007						0.17		
	2008						0.19		
	2009						0.20		
	2010						0.25		
	2011						0.25		
Maybank									
	2004						0.28	0.37	0.32
	2005				0.46	0.44	0.28		
	2006				0.46	0.45	0.29		
	2007				0.49	0.49	0.23		
	2008				0.50	0.50	0.24		
	2009								
	2010								
Public Bank Berhad									
	2004						0.33	0.14	0.39
	2005				0.50	0.50	0.31	-	-
	2006				0.44	0.41	0.25		
	2007				0.41		0.22		0.37
	2008						-		
	2009						-		
	2010						0.22	0.30	0.22
2011						0.20	0.30	0.22	

CIMB	2004							0.39	0.18	0.45
									-	-
	2005							0.18	0.25	0.24
									0.85	1.39
	2006					0.50			-	-
									0.20	0.21
	2007							-0.26		
									0.20	0.21
	2008				0.45	0.43	0.23			
									0.88	0.20
	2009						0.12		-	-
									0.91	1.48
									-	-
	2010							0.25		
									1.02	0.12
									-	
	2011							0.29		
AFFIN Bank	2004					0.50	0.50	0.17		
	2005					0.47	0.46	0.13		
	2006					0.50	0.50	0.07		
	2007							-		
	2008					0.49	0.48	0.16		
	2009					0.49	0.49	0.22		
	2010					0.49	0.48	0.19		
	2011					0.49	0.49	0.16		

Setelah dibuat pengelasan didapati terdapat dua kategori sahaja iaitu sederhana dan rendah. Daripada Jadual di atas, bagi bank yang menjalankan Skim Perbankan Tanpa Faedah (SPTF), termasuk pada nilai Gini yang rendah iaitu di bawah 0.40. Bagi setiap tahun ia terletak dalam Gini 0.1 dan hanya sebahagiannya pada 0.2 dan 0.3. Oleh itu ia menunjukkan kepada kita bahawa, bagi setiap bank yang dikaji di bawah sistem perbankan Islam berada dalam keadaan yang lebih adil dan saksama dari segi agihan untung antara pelabur dan pengusaha. Walau bagaimana pun hanya tahun 2006 sahaja CIMB bank berada pada tahap sederhana iaitu 0.50.

Manakala pada kadar faedah 5 dan 7 peratus bagi sistem perbankan konvensional, termasuk dalam tahap sederhana iaitu di antara 0.40-0.50. Namun begitu hanya sebilangan tahun sahaja berada pada Gini yang rendah. Terdapat juga nilai yang negatif, berkemungkinan pihak bank mengalami kerugian di dalam sesuatu operasi atau urusan yang dijalankan. Walaupun begitu, kerugian yang ditunjukkan tidak menunjukkan kepada kita nilai yang besar, hanya pada tahap rendah dan boleh dikawal sekiranya langkah-langkah perancangan strategik diambil untuk mengatasinya.

Maka terbukti kepada kita bahawa sistem perkongsian untung rugi dalam sistem kewangan Islam menghasilkan agihan keuntungan yang lebih saksama dan adil berbanding sistem kadar bunga dalam sistem kewangan konvensional. Walau pun hasil kajian menunjukkan kedua-dua sistem berada pada tahap Gini '0', namun bagi sistem perbankan Islam lebih menunjukkan kesaksamaan kerana berada hampir dengan nilai sifar berbanding sistem perbankan konvensional. Ini dapat dilihat kepada kedudukan bank pada setiap tahun berada pada nilai Gini yang rendah iaitu di bawah 0.40.

Oleh itu dapatlah dikatakan, walau apa keadaan nilai kadar bunga, sistem kewangan Islam akan sentiasa mempunyai kelebihan untuk menghasilkan agihan keuntungan yang lebih saksama dan adil berbanding sistem perbankan konvensional.

KESIMPULAN

Daripada hasil kajian yang dijalankan, didapati sistem perbankan Islam yang berasaskan perkongsian untung-rugi lebih adil dan saksama berbanding sistem perbankan konvensional yang berteraskan kadar bunga. Ini berdasarkan analisis yang telah dilakukan ke atas rumus Koefisien Gini, iaitu keputusan menunjukkan sistem kewangan Islam menghasilkan agihan untung yang lebih adil dan saksama berbanding sistem kewangan konvensional. Nilai Gini dalam perkongsian untung-rugi menunjukkan nilai yang lebih rendah berbanding sistem yang berasaskan kadar faedah iaitu 5 dan 7 peratus.

Kajian juga telah mengklasifikasikan kepada tiga tahap dalam menguji kesaksamaan agihan untung antara kedua-dua sistem iaitu 0.50 kedudukan tahap Gini yang paling tinggi, sederhana

antara 0.40 hingga 0.50 manakala rendah di bawah 0.40. Merujuk kepada Jadual 2, terdapat dua kategori sahaja iaitu sederhana dan rendah, di mana kedua-dua sistem berada pada tahap Gini $0 < GC < 1$. Walaubagaimana pun sistem perbankan Islam lebih menunjukkan kesaksamaan yang lebih adil, kerana berada hampir dengan nilai sifar berbanding sistem perbankan konvensional. Ini kerana kedudukannya pada setiap tahun berada pada nilai Gini yang rendah iaitu di bawah 0.40. Maka di sini terbukti bahawa sistem perkongsian untung-rugi dalam sistem kewangan Islam adalah lebih adil dan saksama berbanding sistem kewangan konvensional yang berasaskan kadar bunga.

Selain itu dapat dirumuskan juga bahawa berdasarkan kepada senario semasa tidak mengira apa pun nilai kadar bunga, sistem kewangan Islam yang berteraskan perkongsian untung-rugi akan sentiasa mempunyai kelebihan dalam menghasilkan agihan keuntungan yang lebih saksama dan adil. Keadaan ini bertepatan dengan objektif kajian, di mana ia menunjukkan sistem yang berasaskan Syariah adalah lebih mengutamakan kepada kebajikan masyarakat dan ummah. Selain itu ia juga tidak melanggar prinsip-prinsip yang ditetapkan dalam al-Quran dan as-Sunnah sebagaimana sistem konvensional, keuntungan lebih diutamakan demi menjaga imej bank tanpa mengutamakan kebajikan masyarakat.

Pada masa kini, sistem perbankan Islam terus berkembang seiring dengan perkembangan Industri Perbankan negara. Produk-produk Islam semakin bertambah dan penerimaan masyarakat terhadap Bank Islam juga semakin meningkat. Memang tidak dapat dinafikan perbankan Islam mempunyai masa depan yang cerah kerana ianya bukan sahaja diamalkan oleh orang-orang Islam, tetapi juga bagi mereka yang bukan beragama Islam kerana ciri-cirinya yang adil dan unik serta menguntungkan.

Selain itu juga, bank Islam tidak terlibat dengan amalan-amalan riba yang bercanggah dengan Syariah. Bank Islam menjalankan fungsinya sebagaimana bank konvensional, serta semua aspek perjalanan dan operasinya berada dalam kawalan Syariah. Oleh itu secara tidak langsung, kajian ini dapat memberi panduan dan petunjuk kepada kita dalam membuat sesuatu urusan atau urusniaga dengan sesebuah bank. Ia adalah untuk mengelak pengguna daripada ditindas atau dibebani oleh sesuatu pihak yang mengaut keuntungan berlebihan sehingga membebaskan para pengguna terutamanya bagi mereka yang berpendapatan rendah atau sederhana. Keadaan ini

secara tidak langsung dapat meningkatkan perbelanjaan agregat pengguna, kerana tidak dibebani dengan kadar faedah yang tinggi sekiranya mereka berurusan dengan sistem kewangan Islam.

Melalui konsep keadilan dan kesaksamaan yang diutamakan dalam sistem kewangan Islam juga, ia memberi satu pelaburan menguntungkan kepada golongan pengusaha dalam menjalankan sesuatu perniagaan. Ini kerana ia berdasarkan kepada sistem perkongsian untung-rugi di mana kedua-dua pihak iaitu pelabur dan pengusaha akan sama-sama berkongsi keuntungan dan kerugian. Ini bermakna pemodal dan pengusaha akan sama-sama menanggung risiko perniagaan.

Oleh itu dapatlah dikatakan sistem kewangan Islam bertujuan mengumpulkan modal yang mencukupi untuk pengeluaran, penggunaan dan pertukaran. Selain itu ia juga berperanan dalam mengagihkan modal kepada sektor yang benar-benar memerlukan dan boleh membawa faedah kepada ummah, menentukan kestabilan harga dan keadaan ekonomi yang makmur dan bersih dari segala jenis kesempitan terutamanya di peringkat individu serta mewujudkan keadilan dan ihsan.

RUJUKAN

- Ab. Mumin Ab. Ghani (1999). *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia*. Putrajaya : Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM)
- Ab. Mumin Ab. Ghani, Fadillah Mansor (2006). *Dinamisme Kewangan Islam di Malaysia*. Kuala Lumpur : Penerbitan Universiti Malaya.
- Abdul Aziz Bari (2000). *Islam in The Federal Constitution*. The Malayan Law Journal. Vol. 2.
- Ahmad Hidayat Buang (2001), *Muamalat di Malaysia : Suatu Tajdid atau Reaksi Pasaran?*. dlm. Mahmood Zuhdi Abd. Majd (Ed.), *Dinamisme Pengajian Syariah*. Kuala Lumpur : Penerbitan Universiti Malaya. hlm. 115.
- Abdullah Alwi Hj. Hassan et al. (2005). *Teori dan Aplikasi Kontemporari Sistem Ekonomi Islam di Malaysia*. Kuala Lumpur : Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.
- Erwin G. Hutapea, Rahmatina A. Kasri. (2010). *Bank Margin Determination : A Comparison Between Islamic and Conventional Banks in Indonesia*. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management. Volume 3.
- Fadzlan Sufian. (2010). *Does Foreign Presence Foster Islamic Banks' Performance? Empirical Evidence From Malaysia*. Journal Islamic Accounting and Business Research. Volume 1.
- Hanim S. Ahmad Mokhtar, Naziruddin Abdullah, Syed M. Alhabshi. (2009). *Efficiency and Competition of Islamic Banking in Malaysia*. Volume 24.
- Ibrahim Warde. (2010). *Islamic Finance: Kewangan Islam di Era Global*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Mckinsey. 2007-2008. *Capturing The Trillion Dollar Opportunity*. The world Islamic Banking Competitiveness Report.
- Mohamad Akram Laldin. (2009). *Islamic Financial System : The Malaysian Experience and The Way Forward*. Volume 24.
- Mohamed Ali Trabelsi. (2011). *The Impact of the Financial Crisis on The Global Economy: Can The Islamic Financial System Help?*. Journal of Risk Finance. Volume 12.
- Muhamad Rahimi Osman (2009). *Islamic Financial Legal Framework*. Shah Alam : Penerbitan UiTM (UPENA), UiTM.
- Mustafa Dakian. (2005). *Sistem Kewangan Islam*. Kuala Lumpur : Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.

- Norma Md. Saad, M. Shabri Abd. Majid, Salina Kassim, Zarinah Hamid, Rosylin Mohd Yusof. (2010). *A Comparative Analysis of the Performance of Conventional and Islamic Unit Trust Companies in Malaysia*. International Journal of Managerial Finance. Volume 6.
- Nurdianawati Irwani Abdullah. (2010). *Status and Implication of Promise (Wa'd) in Contemporary Islamic Banking*. Volume 26.
- Raditya Sukmana, Salina H. Kassim. (2010). *Roles of the Islamic banks in the monetary transmission process in Malaysia*. International Journal and Middle Eastern Finance and Management. Volume 3.
- Sudin Haron & Bala Shanmugam (1997). *Islamic Banking System : Concepts and Applications*. Petaling Jaya : Penerbitan Pelanduk.
- Syahid Muhammad Baqir Ashr Shadr. (2011). *Keunggulan Ekonomi Islam : Mengkaji Sistem Ekonomi Barat dengan Kerangka Pemikiran Sistem Ekonomi Islam*. Pustaka Zahra.
- Zaharuddin Abd Rahman. (2008). *Wang, Anda dan Islam*. Petaling Jaya: Truewealth Publishing.

**PEMBIAYAAN RUMAH SECARA ISLAM: PROSPEK DAN MEKANISME
PEMBANGUNAN PRODUK DALAM INSTITUSI PERBANKAN.**

RAHISAM RAMLI

Akademi Pengajian Islam
Kolej Universiti Islam Melaka
E-mel: rahisam@kuim.edu.my

AHMAD DAHLAN SALLEH, PhD

Jabatan Syariah
Universiti Kebangsaan Malaysia
E-mel: ahmaddahlansalleh@yahoo.com

ABSTRAK

Pembiayaan rumah menjadi instrumen penting dalam merealisasikan matlamat pemilikan rumah. Pelbagai produk telah dibentuk dengan ciri-ciri unik dan berbeza dengan pinjaman konvensional. Justeru, makalah ini bertujuan untuk mengenal pasti prospek dan mekanisme yang digunakan dalam pembangunan produk pembiayaan rumah. Kajian kualitatif ini menganalisis dokumen seperti artikel jurnal, laporan-laporan yang diterbitkan oleh Bank Negara Malaysia, Jabatan Perangkaan dan maklumat dari perbankan Islam terpilih yang menawarkan produk pembiayaan rumah. Hasil kajian mendapati prospek pembiayaan rumah signifikan dengan dua situasi iaitu perkembangan harga rumah semasa dan kepelbagaian produk berasaskan pertukaran, jualan dengan harga tangguh dan perkongsian untung dan rugi. Selain itu empat mekanisme dalam membangunkan produk pembiayaan rumah ialah *hibah*, *ibra'*, konsep *hybrid* dan *wakalah*. Penemuan ini menunjukkan pembangunan produk melalui proses dari konsep tradisional kepada reka bentuk moden selari dengan keperluan masyarakat ke arah pemilikan rumah.

Katakunci: pembiayaan rumah, prospek, mekanisme pembangunan produk, perbankan Islam.

ABSTRACT

Home Financing is the most important instrument in order to realize the purpose of housing ownership. There are variety types of unique products which are totally different compared to conventional loan system. The purpose of this article will determine the prospect and mechanism which has been used in Islamic home financing products. This qualitative research will analyze the articles, journals, reports from Central Bank of Malaysia, Department of Statistics Malaysia, even informations from selected Islamic Bank, which offer the products. The research found that the significants of these home financing products are very related to the home current values and the variety of products which are based on sales deferred payment, profit and loss sharing. Beside, four mechanism of this home financing products are Hibah, 'Ibra, Hybrid concept and Wakalah. This finding shows product development through the process from traditional concept to modern concept which is suitable with the society's need to have their own home.

Keywords; home financing, prospect, product mechanism development, Islamic Banking.

PENGENALAN

Pemilikan rumah adalah keperluan asas yang penting kepada manusia dalam apa jua keadaan selain keperluan makanan, kesihatan, pendidikan dan pakaian (Ahamed Kameel & Dzuljastri 2005; Wan Nor Aisyah 2011; Siti Saidatulakmal 2013; Mohd Zaim et.al 2013). Namun memiliki rumah bukan satu perkara mudah bagi kebanyakan orang yang berpendapatan rendah dan sederhana. Ini disebabkan tahap kebolehpayaan seseorang untuk memiliki rumah memerlukan komitmen dalam dua bentuk. Komitmen pertama; bayaran ansuran rumah secara berterusan dalam jumlah yang besar. Komitmen kedua; tempoh pembiayaan pula mengambil masa yang panjang seperti 20-30 tahun atau mengikut umur persaraan.

Maka sumber pembiayaan secara Islam menjadi pilihan masyarakat hari ini. Produk pembiayaan menonjolkan keunikan dari aspek hubungan dengan prinsip kerjasama, perkongsian untung dan rugi antara pihak pembiaya kewangan dengan pelanggan. Pembiayaan ekuiti lebih unik untuk mengelakkan riba' (Joni Tamkin Borhan, 2002) meskipun berisiko berbanding pembiayaan berteraskan hutang (Mohd Yahya et.al, 2010).

Pembangunan produk pembiayaan Islam berdiri pada prinsip-prinsip keagamaan di mana nilai-nilai integriti, identiti dan ciri-ciri uniknya perlu stabil dan kompetitif. Justeru ia tidak boleh dibiarkan tercemar. Malah pematuhan syariah sebagai asas kewangan Islam dan maqasid syariah perlu diberi penekanan yang sewajarnya. Selaras dengan daya inovasi produk, industri kewangan Islam perlu menjauhkan diri daripada meniru pelaksanaan yang menyerupai konvensional hingga kelihatan tidak ada bezanya lagi (Habib Ahmed 2011; Mohamad Akram dan Nusaibah 2013).

Islam mementingkan konsep kesejahteraan yang merangkumi kesejahteraan dunia dan kesejahteraan akhirat. Rumah yang berkualiti menjadi penanda aras mewujudkan kesejahteraan kepada penghuninya. Sebagai makhluk Allah SWT, fitrah manusia memerlukan suatu tempat tinggal yang selesa selain berfungsi sebagai tempat perlindungan dari panas dan hujan. Lebih luas dari makna rumah berfungsi sebagai tempat beristirahat dan beribadat antaranya solat berjemaah, membaca al-Quran dan belajar. Rumah yang baik memberi kesan ketenangan pada ahlinya, membentuk peribadi mulia, melahirkan keluarga bahagia dan mampu menjalani kehidupan berkualiti.

Rumah adalah salah satu harta yang berbentuk manfaat dan 'ain (fizikal). Pemiliknya dikategorikan sama ada pemilikan sempurna (*milk al-tam*) atau tidak sempurna (*ghair al-tam*). Bahkan pemilikannya boleh dipindahkan menerusi instrumen hibah, wasiat, wakaf atau faraid. Rumah dari perspektif Islam bukan sahaja dilihat dari aspek manfaat manusia untuk memenuhi keperluan fitrah tetapi sebagai satu aset menyempurnakan pindah milik harta sama ada secara kekal atau untuk tempoh tertentu.

Rumah menjadi penanda aras meliputi sub indeks purata harga rumah, unit rumah kos rendah, unit rumah dengan bekalan air paip dan unit rumah dengan bekalan elektrik (Haryati Shafii & Nurasyikin Miskam, 2011). Dalam konteks makalah ini, pemilikan rumah menerusi instrumen akad yang berlaku antara pihak pelanggan yang berniat untuk memiliki aset dan pihak bank sebagai institusi pembiayaan yang menyediakan produk pembiayaan. Maka terdapat dua aspek utama iaitu: pertama; pembiayaan rumah memberi kemudahan kepada pelanggan dan kedua; pembiayaan memberi keuntungan kepada bank tanpa mengabaikan prinsip kontrak muamalat Islam.

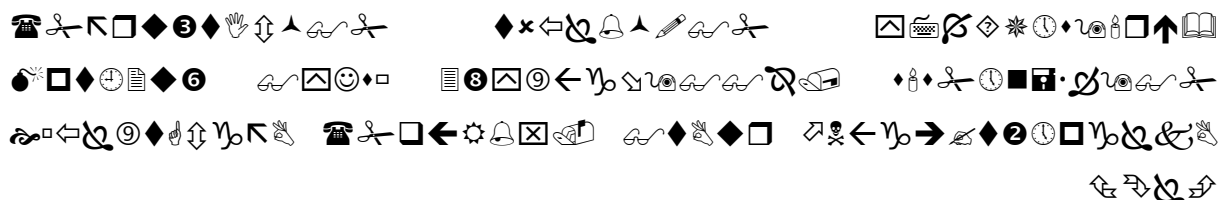
KAJIAN LEPAS

Terdapat tiga teras kajian-kajian lepas iaitu kadar pengambilan untung dalam pembangunan produk pembiayaan rumah dan isu perumahan berdasarkan realiti semasa.

KADAR PENGAMBILAN UNTUNG DALAM PEMBANGUNAN PRODUK PEMBIAYAAN RUMAH

Pembiayaan rumah melibatkan nilai aset yang besar. Malah institusi perbankan terdedah kepada risiko ketidaktentuan ekonomi dan peningkatan kos kewangan bagi memastikan operasi perkhidmatan kewangan terus berdaya saing. Keadaan tersebut perlu diambil kira dalam menentukan kadar keuntungan agar bagi mengekalkan daya saing perbankan Islam dalam menghadapi suasana ekonomi global.

Persoalan bagi menentukan berapa kadar pengambilan untung dibincangkan oleh para ulamak. Sebagai contoh menurut al-Tabariy (1989) untung atau *al-ribh* adalah perolehan yang terhasil dari pertukaran barangan yang dimiliki oleh seseorang dengan barangan lain yang lebih bernilai atau bayaran harga yang diperolehi melebihi harga belian. Takrif *al-ribh* merujuk kepada huraian Allah SWT dalam surah al-Baqarah:16,



Maksudnya: Mereka itulah orang-orang yang membeli kesesatan dengan meninggalkan petunjuk; maka tiadalah beruntung perniagaan mereka dan tidak pula mereka beroleh petunjuk hidayah.

Al-Ribh berasal daripada kata *rabiha* yang membawa maksud pertambahan dalam kegiatan perniagaan atau pertambahan ke atas modal. Maka, keuntungan dapatlah diertikan sebagai sebarang pertambahan kepada modal hasil daripada kegiatan pelaburan yang diakui syarak seperti perniagaan, perindustrian dan seumpamanya, setelah ditolak semua kos yang dibelanjakan dalam usaha penghasilan keuntungan tersebut (Ab. Rahim Ab. Ibrahim, 2012; Shamsiah Mohamad, 2002).

Hadis Rasulullah SAW menjelaskan perkataan *al-ribh* melibatkan pelbagai aktiviti sama ada dari aspek usaha, kuantiti dan kualiti barang. Malah ia turut melibatkan hasil perolehan, membeli dan menjual semula dengan harga tinggi, lebih kuantiti barang jualan, jual semula dalam pasaran sama, pemberian harta modal (*Qirad*). Selain itu *al-ribh* juga diperoleh menerusi aktiviti yang bersifat jujur, integriti dan amanah dalam urus niaga yang sebenar. Tiada batas dan larangan mengambil keuntungan seratus peratus sebagaimana dalil sebuah hadis daripada Imam Bukhari yang meriwayatkan daripada ‘Urwah;

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَأَشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا
لَهُ بِالْبَيْزَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى الثُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ

Maksudnya: "Sesungguhnya Nabi SAW. telah memberinya (yakni kepada 'Urwah) satu dinar supaya dia membeli seekor kambing untuk baginda. Lalu ia membeli dua ekor kambing dengan harga satu dinar, salah seekor daripadanya dijual dengan harga satu dinar. Kemudian dia pergi berjumpa Nabi berserta dengan seekor kambing dan duit satu dinar, lalu baginda berdoa supaya diberkati jual belinya, (sambil bersabda) kalau dia jual tanah sekalipun, dia akan memperoleh keuntungan" (Sahih al-Bukhari Juz 11, hal. 473).

Keuntungan menjadi isu dalam penawaran kontrak dalam perbankan. Shamsiah Mohamad (2002) Keuntungan mempunyai peranan yang besar dalam menjamin kesinambungan kegiatan ekonomi. Ini kerana mereka yang terlibat dalam kegiatan berkenaan sentiasa berusaha meningkatkan keupayaan mereka sama ada dari segi pengeluaran atau pengurusan dan sebagainya, demi untuk menambah perolehan keuntungan mereka. Oleh itu dapatlah dikatakan bahawa keuntungan berperanan sebagai nadi penggerak kepada kesinambungan kegiatan ekonomi. Melihat kepada besarnya peranan keuntungan, Islam telah meletakkan garis panduan yang mesti diikuti dalam penghasilan keuntungan. Selanjutnya menurut beliau ciri-ciri mengambil keuntungan perlu memenuhi 4 syarat iaitu bebas riba, bebas unsur *ghabn fahisy*, *gharar* dan *ihtikar*. Ini menunjukkan pengambilan keuntungan dalam perbankan Islam boleh diperolehi jika tidak ada ciri-ciri yang dilarang menerusi aktiviti tersebut.

Prinsip perkongsian untung merupakan salah satu bentuk dalam perbankan Islam. Teori “tiada risiko, tiada keuntungan” perlu dibentuk ke dalam sistem perbankan yang bebas dari amalan riba agar dapat menghadapi persaingan dengan perbankan konvensional yang menjadikan riba sebagai teras keuntungan (Zubair Hasan, 2010).

Keuntungan dalam aktiviti perbankan Islam merujuk kepada konsep berasaskan risiko dan pelaburan. Ini merupakan salah satu langkah menggantikan pengambilan riba yang diharamkan kepada pengambilan untung yang diharuskan. Maka bagi mencapai objektif syariat, pengharaman riba dalam sebarang aktiviti perbankan Islam boleh dicapai dengan sebarang aktiviti yang berasaskan kepada kontrak. Dalam konteks pembiayaan rumah, kontrak perniagaan yang meliputi jualan, sewa, pembinaan dan perkongsian menepati ciri-ciri mengambil keuntungan dari pelanggan yang diharuskan dalam Islam.

Berhubung dengan pengambilan untung pembangunan produk pembiayaan masih menjadi isu pembiayaan rumah kerana tahap pengetahuan pelanggan masih rendah, isu pemberian rebat yang tidak telus, ketidakupayaan pelanggan membayar pembiayaan dan penanda aras Kadar Pembiayaan Asas (BFR) yang dikatakan menyerupai penanda aras pinjaman konvensional iaitu BLR (Amir Shaharuddin, 2012).

Namun kajian Anuar dan Sanep (2013) meninjau kesan perubahan dalam kadar bunga ke atas tiga indikator perbankan Islam dan perbankan konvensional. Kajian ini mengenal pasti pengaruh kadar bunga dalam sistem perbankan Islam khusus dalam menentukan kadar pulangan deposit di perbankan Islam. Hasil kajian telah menunjukkan bahawa wujud hubungan antara kadar pulangan deposit perbankan Islam, dan kadar bunga deposit tabungan bank konvensional. Tidak dinafikan bahawa kadar OPR mempengaruhi kadar pulangan deposit perbankan Islam walaupun sistem perbankan Islam mengharamkan riba.

Walaupun Islam tidak menegah kadar pengambilan untung tetapi amalan perbankan yang menjadi BFR sebagai rujukan menjadi isu pertikaian. Penanda aras bagi kadar pulangan perbankan Islam masih berlandaskan kepada kadar pulangan semalaman antara bank. Ini menunjukkan prospek pembiayaan rumah masih mengguna pakai kaedah kadar pembiayaan

untuk memperoleh keuntungan menyebabkan ia dikatakan mempunyai ciri-ciri produk berasaskan riba.

ISU PERUMAHAN DALAM KONTEKS KEPERLUAN MANUSIA.

Kajian berkaitan isu perumahan seperti jumlah penawaran, kenaikan harga rumah, risiko pembinaan telah mendapat perhatian para pengkaji (Aminah Md Yusof, 2008; Junaidi Awang Besar, Rosmadi Fauzi & Amer Saifude Ghazali, 2012; Nor Malina Malek & Azrina Husin, 2012; Rosalan Ali, 2009; Zainal Abidin Hashim, 2010).

Berikutan dengan kenyataan Menteri Kesejahteraan Bandar, Perumahan dan Kerajaan Tempatan, Datuk Abdul Rahman Dahlan berkata, 1.7 juta isi rumah belum memiliki rumah sendiri. Justeru kerajaan menggerakkan lebih aktif agensi-agensi terbabit seperti Perbadanan Perumahan Rakyat 1Malaysia (PR1MA), Syarikat Perumahan Negara Bhd. (SPNB) serta pemaju swasta untuk memastikan setiap keluarga di Malaysia mampu memiliki yang berkualiti (Utusan Malaysia, 2013).

Terbaru, Program MyHome yang dilancarkan pada bulan April membolehkan pembeli rumah yang layak diberikan subsidi maksimum sehingga RM30,000 untuk mereka membeli rumah terpilih pada harga kos rendah. Kerajaan bersetuju memperuntukkan RM300 juta tahun ini bagi menjayakan program berkenaan, yang disasar untuk melibatkan 10,000 unit rumah. Subsidi akan diberikan kepada pemohon yang layak untuk membeli pada harga rumah kos rendah mengikut definisi yang ditetapkan kerajaan negeri.

Bank Negara Malaysia dalam Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran (2012) menjelaskan perkembangan dalam pasaran perumahan memberi impak yang penting terhadap kestabilan kewangan. Perubahan harga rumah memberikan impak langsung dan tidak langsung terhadap permintaan kredit oleh isi rumah dan kemampuan mereka untuk membayar hutang, khususnya dalam keadaan kenaikan harga rumah tidak diiringi oleh piawaian pemberian pinjaman yang ketat, dan sekiranya ia mengakibatkan pengumpulan hutang yang berlebihan oleh isi rumah dan pemaju perumahan. Sekiranya harga rumah turun dengan

mendadak, impak ke atas kedudukan kewangan institusi perbankan boleh menjadi buruk sehingga menimbulkan risiko yang ketara terhadap kestabilan kewangan.

Peranan bank amat penting dalam memastikan pemaju-pemaju ini mendapat sumber kewangan yang mencukupi. Ini kerana projek perumahan terdedah kepada risiko ketidakcukupan dana. Setiap projek yang dijalankan perlulah mempunyai sumber pembiayaan yang mencukupi bagi menjamin kelancaran sesebuah projek. Dalam hal ini, setiap pemaju yang diberi tanggung jawab untuk menyediakan kemudahan sosial ini perlulah mempunyai sumber kewangan yang kukuh sebelum menjalankan aktiviti pembinaan (Norharnila Rusli, 2006).

Selain cabaran kepada pemaju, kajian Nor Malina dan Azrina (2012) telah mengenal pasti tiga permasalahan peluang membeli rumah iaitu kurang penawaran rumah kos rendah, kadar urbanisasi dan lonjakan harga rumah. Keadaan ini dilihat masih tidak dapat memenuhi permintaan penduduk bandar di negara ini. Walaupun kerajaan telah memperkenalkan Program Pemilikan Rumah Mampu Milik dan Skim Rumah Mesra Rakyat khusus untuk keluarga miskin, termasuklah ibu tunggal yang tidak mempunyai rumah, namun hakikatnya masih ramai yang tidak mampu membeli rumah. Perkara ini berlaku akibat kadar urbanisasi yang semakin meningkat di negara Malaysia. Masalah seterusnya ialah peningkatan harga semua jenis rumah di kawasan bandar.

Selain itu pasaran harta tanah kediaman di Malaysia telah mengalami lonjakan harga yang signifikan dalam jangka masa lima belas tahun dengan terdapatnya beberapa negeri mengalami lonjakan harga dengan kadar yang lebih tinggi. Berdasarkan teori ekonomi, pergerakan harga rumah kediaman mempunyai kaitan secara langsung dengan ekonomi wilayah dan demografi seperti pendapatan, kos modal, harga saham dan bilangan penduduk. Perubahan harga yang mendadak, meningkat atau menurun, mempengaruhi peluang memiliki rumah kediaman (Zainal Abidin Hashim, 2010).

Konsep lestari atau mampan selalunya dikaitkan dengan kualiti kehidupan yang merangkumi sistem ekonomi, sosial dan persekitaran bagi menjamin kesejahteraan hidup dan persekitaran yang sihat dan produktif. Matlamat ini bukan sahaja untuk keperluan generasi masa kini tetapi juga untuk generasi akan datang (Haryati dan Norasyikin 2011).

Rumah menjadi salah satu indeks kualiti hidup. Kualiti Hidup Malaysia (1999) yang mendefinisikan kualiti hidup sebagai kemajuan diri, gaya hidup yang sihat, akses dan kebebasan memperoleh pengetahuan serta taraf kehidupan yang melebihi keperluan asas individu dan memenuhi keperluan psikologi untuk mencapai tahap kesejahteraan sosial yang setanding dengan aspirasi negara. Usaha ke arah meningkatkan kualiti hidup penduduk semakin kritikal menghadapi cabaran yang memerlukan pelbagai kaedah penyelesaian.

Antara cabaran yang sedang dihadapi ialah projek rumah terbengkalai. Isu projek rumah terbengkalai turut merumitkan keadaan pemilikan rumah apabila masalah ini berlaku pada setiap tahun (Siti Saidatulakmal Arishin & Abdul Ghafar Ismail, 2013). Data Jabatan Perumahan Negara menunjukkan jumlah projek rumah terbengkalai terus berlaku saban tahun meskipun bagi tiga tahun berturut-turut terdapat penurunan. Faktor kekurangan pusingan modal dan masalah pembiayaan institusi kewangan antara punca ketidakupayaan pemaju meneruskan projek perumahan yang dirancang.

Kaedah bina dan jual dijadikan kaedah baru berbanding bina dan jual (Azima Abdul Manaf & Suraiya Ishak, 2013). Kaedah ini digunakan untuk menggantikan sistem beli-dan-jual yang menyumbang projek rumah terbengkalai. Konsep baru ini diharap dapat melindungi hak pengguna, apabila meneruskannya pembeli hanya dikenakan bayaran 10 peratus daripada harga rumah, manakala bagi 90 peratus dibuat selepas rumah siap dibina. Pelancaran konsep baru ini diharap boleh menjadi alternatif terhadap konsep jual dan bina yang diamalkan sekarang. Sehubungan itu, pelaksanaan konsep ini telah dijalankan secara berperingkat-peringkat sejak awal 2007 dan bakal diwajibkan pada tahun 2015.

Namun kajian Azima dan Suraiya (2013) merumuskan konsep yang baru diperkenalkan ini akan memberi tekanan khususnya kepada pihak pemaju. Hal ini jelas melalui rungutan yang telah diutarakan oleh pihak pemaju. Sehubungan itu, mereka mencadangkan pendekatan secara holistik dengan membenarkan juga konsep konvensional terus diamalkan namun dengan prasyarat yang tertentu terutama kepada pemaju bumiputera kecil yang mempunyai modal yang terhad. Secara realistiknya tidak dinafikan konsep bina dan jual dapat melindungi kepentingan

pengguna namun dalam masa yang kepentingan pihak pemaju juga harus diambil kira. Justeru, konsep ini seharusnya boleh menjamin situasi menang-menang antara pemaju dan pembeli.

PROSPEK PEMBANGUNAN PRODUK PEMBIAYAAN RUMAH

Seperti kebanyakan ekonomi lain, pasaran perumahan di Malaysia merupakan komponen penting kepada ekonomi negara. Bagi sektor isi rumah dan perniagaan, harta kediaman juga telah menjadi satu bentuk pelaburan yang menarik. Sepanjang tempoh Suku tahun pertama 2010 hingga Suku tahun kedua 2012, harga rumah di Malaysia yang diukur menggunakan Indeks Harga Rumah Malaysia (IHRM) mencatat kenaikan purata yang tinggi sebanyak 9.1% setahun, mengatasi kenaikan purata tahunan sebanyak 3.2% dalam tempoh 10 tahun yang lalu. Sepanjang tempoh yang sama, pembiayaan bank bagi pemerolehan dan pembangunan harta tanah juga mencatat pertumbuhan tahunan yang tinggi, pada kadar dua angka sejak bulan Februari 2008. Pemberian pinjaman bank (termasuk pemegang sekuriti hutang oleh bank) lebih tertumpu pada pasaran harta tanah, khususnya dalam segmen kediaman. Pembiayaan agregat oleh sistem perbankan bagi pemerolehan dan pembangunan harta tanah berjumlah RM454.3 bilion atau 41% daripada jumlah pembiayaan pada akhir tahun 2012, sementara pemegang sekuriti hutang swasta (private debt securities, PDS) oleh bank adalah sebanyak RM4.6 bilion. Daripada jumlah ini, dedahan bank kepada pasaran harta kediaman dalam bentuk pembiayaan pembelian harta kediaman adalah sebanyak RM303.9 bilion atau 27.4% daripada jumlah pinjaman sistem perbankan (2011: RM269.2 bilion), manakala sebanyak RM19 bilion lagi merupakan pinjaman modal kerja dan pinjaman penyambung bagi pembinaan harta tanah.

Pada amnya, harga rumah di Malaysia dipacu terutamanya oleh faktor makroekonomi, dan sebahagian kecilnya pula oleh faktor kewangan, serta peraturan dan dasar kerajaan. Dalam tempoh kebelakangan ini, nilai harga rumah pada masa lalu juga merupakan salah satu penentu harga rumah yang relevan. Ini menunjukkan bahawa kenaikan harga rumah sepanjang tempoh 2001 hingga 2012 sebahagian besarnya didorong oleh faktor makroekonomi, dan sebahagian kecilnya oleh pemboleh ubah kewangan, peraturan dan dasar Kerajaan, serta nilai harga rumah masa lalu.

Selain harga, prospek pembiayaan berkaitan dengan aspek kepuasan dan keselesaan rumah. Ini kerana keselesaan rumah merupakan aspek keselesaan mewujudkan kehidupan yang berkualiti. Kajian Haryati (2012) merumuskan tiga aspek penting ialah kelestarian alam sekitar, penyediaan fasiliti dan kemudahan di tempat tinggal.

Selanjutnya prospek pembiayaan terus berkembang seiring dengan realiti semasa. BNM (2012) merekodkan sistem perbankan Islam telah mencatat pertumbuhan keuntungan yang kukuh, iaitu lebih daripada 60% pada tahun 2012 kepada RM4.9 bilion (2011: RM3 bilion) lantas menjana pulangan purata atas aset dan ekuiti masing-masing pada 1.4% dan 19.6% (2011: masing-masing 1% dan 13.5%).

Pelbagai jenis produk pembiayaan yang ditawarkan berbeza antara institusi bank. Namun prospek pencapaian berbeza mengikut institusi masing-masing. Meskipun jumlah pembiayaan perumahan telah meningkat dari RM48,694.8juta pada tahun 2012 kepada RM62,793.5juta pada tahun 2013 namun jumlah pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah (MM) di Kuwait Finance House (M) Berhad masih kecil iaitu 4% berbanding Ijarah Muntahiah Bit Tamlik/ AITAB (96%). Dominasi produk pembiayaan di Maybank Islamic Berhad ialah Bai' Bithaman Ajil (BBA) sebanyak 64%. Keadaan sama di AmbankGroup yang didominasi oleh produk BBA sebanyak 30%.

Contoh di atas boleh dirumuskan bahawa konsep BBA masih mendominasi dan bertahan lebih lama meskipun institusi bank meneroka lain-lain bentuk pembiayaan. Jadual 1 menunjukkan prestasi pembiayaan berasaskan BBA mewakili RM84,097.6 juta (30%) diikuti Ijarah Thumma Bai' RM62,678.0 juta (23%), Murabahah RM57,049.1 juta (20%) dan lain-lain pembiayaan RM53,797.3 juta (19%).

Di Malaysia, perkhidmatan perbankan Islam tertakluk di bawah Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013. Bahagian VI Akta Bank Negara Malaysia 2009 menyatakan sistem kewangan di Malaysia hendaklah terdiri daripada sistem kewangan konvensional dan sistem kewangan Islam. Majlis Penasihat Syariah (MPS) menjadi pihak berkuasa bagi penentuan hukum Syarak bagi maksud perniagaan kewangan Islam. Ini bermakna hal ehwal pembangunan produk tertakluk di bawah kawal selia MPS sebagai badan tertinggi kewangan Islam. Hal ini

menjadikan penawaran produk oleh institusi perbankan diawasi oleh badan tertinggi yang berkeelayakan dari segi kepakaran kewangan Islam.

Perbankan Islam sebagai institusi pelaburan swasta perlu menilai setiap aspek bagi meraih keuntungan maksimum. Oleh itu, semua institusi pembiayaan swasta mempunyai satu matlamat asas: untuk membuat keuntungan sebanyak mana yang mereka boleh. Ini bermakna segala aktiviti pengurusan dan perkhidmatan adalah tertakluk di bawah kerangka kerja syariah. Monzer Kahf (2004) dalam artikel bertajuk *Success Factors Of Islamic Banks :Based on a study of the actual conduct of some Islamic Banks* menyenaraikan dua aspek yang menyumbang kepada kejayaan perbankan Islam.

Dua aspek tersebut ialah aspek jangka panjang dan jangka pendek. Lima aspek jangka panjang ialah peningkatan jumlah deposit, mengutamakan kualiti perkhidmatan, memperluaskan perkhidmatan teras, melindungi modal bank, di samping menumpukan perkhidmatan kebajikan dan sosial. Dalam usaha untuk merealisasi keuntungan semaksimum, sesebuah bank, sama ada Islam atau tidak, perlu meningkatkan keuntungan bagi jangka masa panjang tanpa mengorbankan perspektif jangka pendek. Keuntungan jangka panjang dipengaruhi oleh pertumbuhan deposit dan elemen-elemen sumber dana lain yang memberikan bank peluang untuk mempunyai keuntungan menjana pelaburan aset. Oleh itu, Monzer Kahf (2004) menegaskan kita perlu mengambil kira kadar pertumbuhan pelbagai bentuk deposit.

Ada lima faktor kejayaan dari aspek jangka pendek pula ialah peningkatan kadar keuntungan berteraskan kenaikan harga perkhidmatan, kos yang efisien, pulangan pelaburan terpilih (pengurusan risiko), menambah rizab tunai dan meningkatkan aset pelaburan. Kebolehpercayaan terhadap produk perbankan Islam kini memasuki fasa baharu agar ia seiring dengan maqasid syariah sebagai teras utama dan unggul. Penanda aras merangkumi elemen-elemen maqasid syariah telah menjadi isu yang diberi perhatian ramai sarjana umpamanya Abdulazeem & Asyraf Wajdi, 2007; 2008; Zubair Hassan 2011; Mohamad Akram dan Hafaz, 2012. Ini menunjukkan pembangunan produk kewangan Islam selain patuh syariah wajar meningkatkan tahap keperluan pelanggan hingga mencapai maqasid syariah.

Institusi perbankan Islam dikategorikan sebagai entiti yang tertakluk di bawah undang-undang undang-undang yang berkaitan seperti Akta Kontrak 1950, Akta Jualan Barangan 1957, Kanun Tanah Negara 1965, Akta Syarikat 1965, Akta Sewa Beli 1967, Akta Suruhanjaya Syarikat 1993, Akta Duti Setem 1959, Akta Pencegahan Wang Haram 2001 dan juga Undang-undang Prosedur di Mahkamah (Zulkifli Hasan, t.t.)

Risiko pembiayaan tidak berbayar akan membabitkan isu perundangan. Isu lebih kritikal apabila terdapat individu mengalami kegagalan membayar ansuran bulanan hingga membawa perisytiharan bankrap. Presiden Persatuan Penyelesaian Pengguna dan Peminjam Malaysia (4PM), Rosland Mohd. Arif menjelaskan kebimbangan kaedah menjual aset atau tindakan melelong rumah yang gagal diselesaikan boleh mengakibatkan pihak lain mengambil kesempatan membeli aset walaupun terdapat kekangan penjualan. Contohnya larangan menjual milik tanah bumiputera kepada bukan bumiputera tidak terkawal akan menyebabkan masalah pemilikan aset bumiputera (Utusan Malaysia 2014).

Kajian Siti Saidatul dan Abd Ghafar (2013) mendapati masalah utama yang dihadapi perbankan Islam ialah masalah hutang tertunggak. 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 melunaskan sekalipun mereka mampu. Kelewatan 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'widh dan gharamah*), penjadualan semula, penulisan semula kontrak, dan membicarakan kes di mahkamah.

Institusi perbankan Islam tidak terlepas dari diheret atas dakwaan ketidakadilan kontrak dengan pelanggan. Perbicaraan ini melibatkan bidang kuasa institusi mahkamah sivil, bukan di

bawah bidang kuasa mahkamah syariah. Sedangkan jika kita lihat aspek kepakaran kontrak syariah hanya mampu difahami oleh pakar syariah sahaja. Mantan Ketua Hakim Negara Tun Abdul Hamid Mohamad (2011) dalam siri Kuliah Peringatan di UIAM menjelaskan para hakim mahkamah sivil tidak mempunyai kepakaran dalam isu-isu syariah apatah lagi mengesahkan sesuatu produk itu memenuhi kriteria pematuhan syariah atau tidak patuh. Menurut beliau kesukaran ini merujuk kepada pemahaman produk Islam kelihatan begitu kompleks untuk difahami bagi mereka yang bukan dalam bidang perundangan Islam.

Antara produk perbankan Islam yang sering dicabar di mahkamah ialah produk BBA. Noor Suhaida Kasri (2012) merumuskan pertikaian terhadap produk Islam berkisar dengan maqasid syariah. Perdebatan ini telah membawa kepada perbezaan di antara produk patuh syariah dengan produk berteraskan syariah. Walau bagaimanapun, tidak ada definisi dan kriteria yang jelas bagi menentukan apakah perbezaan dan persamaan antara keduanya. Dalam hal ini, satu cara yang tepat bagi mengklasifikasikan kategori produk kewangan yang berteraskan Islam ialah maqasid syariah sebagai penanda aras yang disyorkan (Habib Ahmed 2011).

Pertikaian kes-kes mahkamah pula perlu difahami antara tugas dan sempadan bidang kuasa. Bidang kuasa Majlis Penasihat Syariah (MPS) Bank Negara Malaysia hanyalah untuk menentukan hukum Syarak berhubung dengan isu-isu yang dikemukakan. MPS tidak mempunyai bidang kuasa untuk membuat penemuan fakta atau mengaplikasikan sesuatu hukum itu ke atas fakta kes dan membuat keputusan, sama ada mengenai sesuatu isu atau bagi kes tersebut kerana perkara-perkara tersebut terletak dalam bidang kuasa mahkamah atau penimbang tara. Ada dua perkara iaitu pertama; penentuan hukum syarak dalam isu tertentu yang dikendalikan oleh MPS dan kedua; pelaksanaan hukum ke atas sesuatu isu di bawah bidang kuasa mahkamah.

Antara punca isu pembiayaan rumah yang diheret ke mahkamah masih berterusan disebabkan oleh tahap pengetahuan pelanggan masih rendah, isu pemberian rebat, ketidakupayaan membayar dan penanda aras Kadar Pembiayaan Asas (Base Financing Rate) (Amir Shaharuddin, 2012). Ketua Biro Pemantau Perkhidmatan Kewangan, Persatuan Pengguna Islam Malaysia (PPIM), Sheikh Abd. Kareem S. Khadaied berkata, terdapat beberapa

kesalahan dan keraguan dalam pelaksanaan perbankan Islam terutama dalam sistem kiraan pinjaman. Jelasnya, antara kesalahan itu ialah terdapat unsur-unsur keraguan melampau (*gharar*) dalam transaksi peminjam, prinsip BBA yang tidak dilaksanakan secara betul dan berhubung soal diskaun (*ibra'*) semasa pembelian hartanah yang dilelong (Utusan Malaysia, 2014).

Kajian lepas menunjukkan kes aduan, penambahan dan pengubahsuaian produk pembiayaan telah memberi isyarat jelas mengenai prospek pembangunan produk wajar seiring dengan realiti semasa. Hal demikian kerana produk pembiayaan rumah bukan sekadar penawaran kepada pelanggan semata-mata. Penelitian dari aspek selain patuh syariah, syarat dan terma perjanjian hendaklah memberi situasi meliputi maqasid syariah. Atas senario tersebut prospek pembiayaan memasuki fasa yang lebih komprehensif dalam realiti semasa. Senario ini telah memberi ruang maqasid syariah sebagai salah satu kriteria yang perlu diberi perhatian sewajarnya untuk mengesahkan produk patuh syariah.

MEKANISME PEMBANGUNAN PRODUK PEMBIAYAAN RUMAH

Transformasi pembangunan produk kewangan Islam bersifat tradisional kepada bentuk moden adalah untuk memenuhi keperluan manusia yang sentiasa berubah dan lebih praktikal. Perundangan Islam tradisional tidak mengamalkan pembiayaan kewangan seperti yang diamalkan pada masa ini seperti melalui instrumen Murabahah, BBA, AITAB, sekuriti hutang dan sebagainya. Pembiayaan rumah secara Islam yang digunakan adalah seperti BBA, Murabahah, dan terdapat juga beberapa buah bank yang mula memberi tumpuan kepada kontrak pembiayaan berasaskan ekuiti seperti MM, Ijarah Mausufah Fi Zimmah dan Istisna' (Siti Saidatulakmal Arishin & Abdul Ghafar Ismail, 2013).

Mohd Daud Bakar (1997) menyatakan kemunculan dan amalan instrumen-instrumen ini dalam pembiayaan kewangan semasa mempunyai latar belakang dan justifikasi yang tersendiri yang perlu dilihat daripada perspektif moden iaitu sistem perbankan Islam yang beroperasi selari dan sejajar dengan sistem perbankan konvensional khususnya apabila sistem perbankan tanpa faedah diperkenalkan pada tahun 1993. Pembiayaan berasaskan hutang seperti BBA telah lama bertapak dalam perkhidmatan kewangan Islam. Secara tidak langsung

pembiayaan secara hutang sangat mudah dikendalikan berbanding pembiayaan berasaskan perkongsian dan ekuiti seperti MM .

Dalam kes kemungkiran pembayaran, isu rebat (*ibra'*) mewujudkan dua polemik sama ada ia bergantung pada budi bicara yang tidak memerlukan dinyatakan dalam perjanjian atau ia mesti dinyatakan secara jelas sebagai bukti ketelusan. ISRA melakukan kajian daripada tahun 2003 hingga penghujung 2009, kebanyakan kes-kes muamalah yang didaftarkan di Mahkamah Tinggi adalah menyentuh isu rebat atau *ibra'* terutamanya dalam perselisihan mengenai tuntutan pihak bank terhadap hutang yang tidak dapat dijelaskan oleh pihak pelanggan yang mungkir (Asyraf Wajdi et.al 2010). Namun dari analisis pembangunan produk pembiayaan terdapat empat mekanisme yang menjadikan pembiayaan rumah mendapat perhatian perbankan Islam.

1. Mekanisme Hibah.

Salah satu mekanisme untuk menarik minat penggunaan perbankan Islam dalam memiliki rumah, hibah atau insentif boleh digunakan sebagai mekanisme meningkatkan permintaan pelanggan. Merujuk kepada Resolusi Syariah Majlis Penasihat Syariah BNM 2007 perbankan yang menawarkan pemberian hibah dalam kontrak AITAB bagi memberikan insentif dan galakan kepada pelanggan membayar sewa bulanan mengikut jadual yang ditetapkan. Dalam aturan yang dicadangkan, hibah akan diberikan kepada pelanggan yang melunaskan bayaran sewa bulanan pada tahun pertama tanpa sebarang kelewatan. Kadar hibah yang dicadangkan ialah sebanyak 1% daripada jumlah pembiayaan dan akan dikreditkan terus ke dalam akaun pelanggan yang layak pada bulan ke-13. Namun, pelanggan yang melunaskan semua hutangnya dan menamatkan kontrak AITAB dalam masa 12 bulan yang pertama tidak layak untuk memperoleh hibah ini. MPS membuat keputusan kaedah ini diharuskan sebagaimana dalil al-Quran



Maksudnya: "...kemudian jika mereka dengan suka hatinya memberikan kepada kamu sebahagian dari mas kahwinnya maka makanlah (gunakanlah) pemberian (yang halal) itu sebagai nikmat yang lazat, lagi baik kesudahannya". (Surah al-Nisa':4)

Malah al-Baihaqi meriwayatkan sebuah hadis daripada Abu Hurairah radiallahuanhu bahawa Nabi Muhamad SAW bersabda;

تهادوا تحابوا

Maksudnya: “Saling memberilah hadiah dan kamu akan saling kasih mengasihi.” (Sunan al-Kubra al-Baihaqi Juz 6 hal 169)

2. Mekanisme *Ibra'*.

Mekanisme yang telus lebih berkesan berbanding mekanisme budi bicara. Ini merujuk kepada perubahan keputusan MPS membatalkan keputusan yang dibuat pada mesyuarat yang ke-13 bertarikh 10 April 2000, mesyuarat ke-24 bertarikh 24 April 2002 dan mesyuarat ke-32 bertarikh 27 Februari 2003 yang memutuskan bahawa pemberian *ibra'* adalah tertakluk kepada budi bicara institusi kewangan Islam dan sekiranya institusi kewangan Islam berjanji untuk memberikan *ibra'* kepada pelanggan, institusi kewangan Islam adalah terikat dan mestilah melaksanakan janji tersebut.

Namun kestabilan dan potensi pembiayaan bergantung pada mekanisme yang telus dan keyakinan tinggi antara pihak-pihak yang berkontrak. Justeru BNM (2012) menyatakan dalam sektor kewangan Islam, kepentingan pengguna dilindungi menerusi keperluan memberikan *ibra'* (rebat) kepada semua pelanggan bagi penyelesaian awal dalam kontrak pembiayaan berdasarkan jualan seperti Murabahah dan BBA. Pemberian *ibra'* oleh institusi kewangan Islam memberi kesan kewangan yang setara dengan amalan perbankan konvensional yang peminjam hanya perlu membayar balik jumlah pokok dan keuntungan yang terakru sehingga tarikh penyelesaian awal.

Kedadaan ini disebabkan kebanyakan institusi kewangan Islam tidak memasukkan klausa *ibra'* dalam perjanjian yang ditandatangani dengan pelanggan kerana dikhuatiri timbul isu ketidakpastian (*gharar*) dalam harga jualan. Walau bagaimanapun, amalan tidak memasukkan klausa *ibra'* dalam perjanjian pula boleh menimbulkan pertelingkahan antara pelanggan dan institusi kewangan Islam berhubung dengan hak pelanggan untuk mendapatkan *ibra'* sekiranya mereka melunaskan pembiayaan lebih awal. Selaras dengan keperluan untuk menjaga kepentingan umum (masalah) serta memastikan keadilan terhadap pembiaya dan penerima biaya, MPS dirujuk berhubung dengan cadangan untuk mewajibkan institusi kewangan Islam

memberikan *ibra'* kepada penerima biaya yang melunaskan hutang lebih awal bagi pembiayaan berdasarkan kontrak jual beli (seperti BBA atau Murabahah).

Selanjutnya BNM menjelaskan satu garis panduan mengenai *ibra'* telah menyelesaikan masalah sebelum ini yang dikaitkan dengan elemen berdasarkan budi bicara *ibra'*, ketakjelasan tentang keadaan bagi memberikan *ibra'*, dan penzahiran yang tidak mencukupi dalam dokumentasi undang-undang telah mengakibatkan hasil yang berbeza-beza bagi pelanggan dan salah tanggapan umum bahawa pembiayaan Islam lebih mahal daripada pinjaman konvensional apabila peminjam membuat penyelesaian pembiayaan lebih awal

3. Mekanisme Produk *Hybrid*.

MM merupakan produk *hybrid*. Kontrak-kontrak yang terlibat dalam MM terdiri dari Musharakah, Ijarah dan Bai'. (Mohd Sollehudin Shuib, Joni Tamkin Borhan & Azizi Abu Bakar, 2011; Siti Saidatulakmal Arishin & Abdul Ghafar Ismail, 2013). Apabila berlaku kemungkiran seperti pelanggan gagal membayar atau lewat, langkah pertama ta'widh 1% kepada pelanggan lewat bayar bagi beberapa bulan tertentu (iaitu 1-3 bulan) berbanding konvensional 8% dan akan berganda tunggakan berterusan. Langkah kedua, bank akan mengambil alih rumah dan menyewakan kepada pihak ketiga. Langkah ketiga, bank akan mengambil alih rumah dan sewakan kepada pihak lain terlebih dahulu sementara menunggu ada pembeli baru rumah tersebut. Langkah keempat, bank akan menyusun semula pembiayaan dengan menilai semula harga rumah dan menawarkan kepada pelanggan untuk membelinya semula. Langkah kelima, bank akan mengeluarkan notis kepada pelanggan tersebut, sekiranya tidak mendapat jawapan 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 lebihan, 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. Justeru pembiayaan produk *hybrid* dijangka mendapat permintaan yang lebih tinggi dan memberi kemudahan kepada pelanggan.

4. Mekanisme *Wakalah*.

Skim Rumah Pertamaku (SRP) yang telah diumumkan oleh Kerajaan Malaysia dalam Bajet Malaysia 2011 adalah bertujuan untuk membantu warga muda Malaysia untuk memiliki rumah pertama mereka. Skim SRP ini membolehkan pelanggan institusi perbankan yang berkelayakan mendapatkan pembiayaan sehingga 100% daripada institusi-institusi perbankan yang mengambil bahagian untuk membiayai rumah pertama mereka. Melalui Skim SRP ini, institusi perbankan akan memberikan sehingga 100% pembiayaan perumahan secara Islam kepada pelanggan yang berkelayakan.

Institusi perbankan akan melantik anak syarikat Cagamas Holdings Berhad (Cagamas) iaitu Cagamas Skim Rumah Pertamaku Berhad (Cagamas SRP) sebagai wakil (dalam kontrak wakalah) untuk melaksanakan perkhidmatan-perkhidmatan tertentu, termasuklah penilaian risiko ke atas portfolio pembiayaan perumahan secara Islam dengan upah yang dipersetujui. Institusi perbankan memindahkan tanggungannya untuk membayar upah tersebut terhadap Cagamas SRP kepada Cagamas di bawah prinsip hiwalah al-dayn. Cagamas SRP kemudiannya akan menjamin pembiayaan yang diberikan oleh institusi perbankan sehingga 10% di bawah prinsip kafalah tanpa sebarang fi. Cagamas SRP selaku penjamin akan membayar apa-apa tuntutan (terhad kepada jumlah jaminan) kepada institusi perbankan sekiranya berlaku kejadian kemungkiran melaksanakan pembayaran pembiayaan oleh pelanggan. Setelah membayar tuntutan kepada institusi perbankan, Cagamas SRP akan melaksanakan rekursa ke atas pelanggan melalui institusi perbankan (Bank Negara Malaysia, 2011). Mekanisme memberi kemudahan pembiayaan sehingga 100% yang memudahkan pelanggan tanpa perlu bayaran pendahuluan untuk pemilikan rumah.

KESIMPULAN

Prospek dan mekanisme pembangunan produk pembiayaan rumah memasuki fasa baharu bagi mengimbangi isu-isu perumahan dan instrumen pembiayaan. Selain melahirkan persaingan sihat dalam sistem perbankan Islam pembangunan produk pembiayaan yang lebih kompleks telah memperluaskan dimensi maqasid syariah sebagai salah satu kriteria yang perlu diberi perhatian sewajarnya untuk mengesahkan produk patuh syariah. Dalam konteks pembiayaan

rumah, pembentukan kontrak dipengaruhi oleh tiga bentuk penentuan pengambilan untung iaitu keuntungan jualan (*al-ribh*), pulangan pelaburan (*al-ghallah*) atau pertambahan harta kekal (*al-faidah*). Penawaran produk patuh syariah semata-mata masih belum memadai meningkatkan pemilikan rumah kepada golongan sasaran seperti golongan berpendapatan rendah dan sederhana. Maka mentransformasikan pembiayaan kepada produk yang mampu memenuhi keperluan maqasid syariah telah mewujudkan perbincangan baharu di kalangan sarjana Islam yang mahu memastikan pembiayaan rumah menjadi instrumen penting memenuhi keperluan asas manusia. Tanpa menafikan matlamat keuntungan bank sebagai salah satu matlamat untuk menjaga maslahat terhadap pihak-pihak berkepentingan, para pelabur dan pendeposit, maka pelbagai kaedah boleh membantu meningkatkan kebolehpayaan pelanggan memiliki rumah. Justeru inovasi produk menerusi pembangunan produk seperti hibah, *ibra' hybrid* dan agensi wakalah dikenal pasti mampu menjadi alternatif perbankan Islam untuk menawarkan produk pembiayaan yang boleh memenuhi maqasid syariah dan menjana keuntungan bank.

RUJUKAN

- Ab. Rahim Ab. Ibrahim. (2012). *Riba Dan Ribh. Mekanisme Penentuan Kadar Keuntungan Pembiayaan Jangka Panjang Dalam Perbankan Islam*. (Tesis PhD). Universiti Malaya.
- Abdul Hamid Mohamad. (2011). Malaysia As An Islamic Finance Hub: Malaysian Law As The Law Of Reference And Malaysian Courts As The Forum For Settlement Of Disputes *Kuliah Prof. Emeritus Ahmad Ibrahim*. IIUM. 7 Disember 2011
- Abdulazeem Abozaid & Asyraf Wajdi Dusuki. (2007). The challenges of realizing maqasid al-shari'ah in Islamic banking and finance. *International Conference on Islamic Banking and Finance: Research and Development: The Bridge between Ideals and Realities*. IIUM, Kuala Lumpur. 23-25 April 2007
- Abu Ja'far Muhammad Ibn Jarir al-Tabariy. (1989). *Jami' al-Bayan fi al-Tafsir al-Quran* (Vol. 3). Damsyiq: Dar al-Fajr al-Islamiy.
- Aminah Md Yusof. (2008). Malaysian Housing Investment Information Price Modelling *Ist NAPREC Conference INSPEN*.
- Amir Shaharuddin. (2012). Tahap pengetahuan perbankan Islam perlu ditingkatkan, *Utusan Malaysia*.
http://www.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2012&dt=0307&sec=Rencana&pg=re_07.htm. (7 Mac 2014)
- Anuar Saaban & Sanep Ahmad. (2013). Pengaruh Kadar Bunga dalam Perbankan Islam di Malaysia. *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia VIII*: 938-950
- Azima Abdul Manaf & Suraiya Ishak. (2013). Sistem Bina Dan Jual: Sejauhmana Kesediaan Pemaju? *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia VIII*: 1188-1194
- Bank Negara Malaysia. (2011). *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam Majlis Penasihat Syariah Bank Negara Malaysia (2010 - 2011)*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.
- Bank Negara Malaysia. (2012). *Laporan Kestabilan Kewangan dan Sistem Pembayaran*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.
- Bank Negara Malaysia. (2013a). *Financial Reporting for Islamic Banking Institutions*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.
- Bank Negara Malaysia. (2013b). *Undang-Undang Malaysia Akta 759 Akta Perkhidmatan Kewangan Islam*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.

- Habib Ahmed. (2011). Maqasid al-Shari'ah And Islamic Financial Products: A Framework For Assessment. *ISRA International Journal of Islamic Finance* 3(1): 149-160.
- Haryati Shafii. (2012). Keselesaian Terma Rumah Kediaman Dan Pengaruhnya Terhadap Kualiti Hidup Penduduk. *GEOGRAFIA Online Malaysia Journal of Society and Space* 8(4): 28-43.
- Haryati Shafii & Nurasyikin Miskam. (2011). Pembentukan Penunjuk dan Indeks Kualiti Hidup Bagi Mengukur Kesejahteraan Hidup Masyarakat di Pekan Parit Raja, Johor. *Persidangan Kebangsaan Geografi dan Alam Sekitar kali ke 3*. Universiti Pendidikan Sultan Idris, Tanjong Malim.
- Jabatan Perancangan Bandar dan Desa Semenanjung Malaysia. (2010). *Rancangan Fizikal Negara Ke-2*: Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan.
- Jabatan Perumahan Negara. (2014). Perangkaan Tahunan Projek Perumahan Terbangkalai (Semenanjung Malaysia). <http://ehome.kpkt.gov.my/main.php?Content=vertsections&SubVertSectionID=177&VertSectionID=116&CurLocation=119&IID=>. (18 Februari 2014)
- Joni Tamkin Borhan. (2002). Polisi Kewangan Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Syariah* 10(1): 71-88.
- Junaidi Awang Besar, Rosmadi Fauzi & Amer Saifude Ghazali. (2012). Penilaian Awal Impak Perlaksanaan Dasar Perumahan Negara Terhadap Sektor Perumahan Di Kuala Lumpur. *GEOGRAFIA Online Malaysia Journal of Society and Space* 8(6): 90-108.
- Mohamad Akram Laldin & Nusaibah Mohd Parid. (2013). Senario Kewangan dan Perbankan Islam Masa Kini: Prospek, Isu-isu dan Cabaran. Dalam Azizi Che Seman & Mohd Nazri Chik (Pnyt). *Kewangan dan Perbankan: Isu-Isu dan Cabaran*. Selangor: Persatuan Ulama' Malaysia.
- Mohd Daud Bakar. (1997). Aspek-aspek Pembiayaan Projek dalam Amalan Perbankan Islam. *Jurnal Syariah* 5(2): 204-228.
- Mohd Sollehudin Shuib, Joni Tamkin Borhan & Azizi Abu Bakar. (2011). Musharakah Mutanaqisah Home Financing Products: An Implementation Analysis, Product Advantages and Issues at Citibank (Malaysia) Berhad. *Journal of Techno-Social* 3(2): 43-53.

- Mohd Yahya Mohd Hussin, Fidlizan Muhammad, Salwa Amirah Awang & Nor ‘Azzah Kamri. (2010). Daya saing dan anjakan (shift) dalam jenis kontrak pembiayaan perbankan Islam. *Jurnal Syariah* 18(1): 123-136.
- Monzer Kahf. (2004). Success Factors Of Islamic Banks. *Brunei Symposium on Islamic Banking and Finance*. Brunei.
- Noor Suhaida Kasri. (2012). *A Critical Analysis of the Resolution of the Malaysian Securities Commission Shariah Advisory Council: A Case Study of the Crude Palm Oil Futures Contract*. (Tesis PhD Islamic Banking, Finance and Management). The University of Gloucestershire.
- Nor Malina Malek & Azrina Husin. (2012). Pemilikan Rumah dalam Kalangan Masyarakat Bandar Berpendapatan Sederhana dan Rendah di Malaysia. *Sosiohumanika* 5(2): 269-284.
- Norharnila Rusli. (2006). *Salah Urus Risiko Projek Perumahan*. (Tesis Sarjana Sains). Universiti Teknologi Malaysia.
- Rosalan Ali. (2009). A Study On The Use Of Asset-Backed Securities As An Alternative Debt Financing: An Examination On The Viability Of Real Estate Securitization In Malaysia. *2nd NAPREC Conference*
- Shamsiah Mohamad. (2002). Ciri-ciri Keuntungan Menurut Perspektif Islam. *Jurnal Syariah* 10(1): 121-137.
- Siti Saidatulakmal Arishin & Abdul Ghafar Ismail. (2013). Perbandingan Kaedah Penyelesaian Kemungkiran (Default) dalam Pembiayaan Rumah di Perbankan Islam. *Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia VIII*. Fakulti Ekonomi dan Pengurusan 7-9 Jun
- Utusan Malaysia. (2013). 1.7juta isi rumah belum miliki rumah. http://www.utusan.com.my/utusan/Parlimen/20131025/pa_02/17-juta-isi-rumahbelum-miliki-rumah#ixzz2ihBYoYa0. (24 Oktober 2014)
- Utusan Malaysia. (2014). Perbankan Islam perlu elak kekeliruan. http://www.utusan.com.my/utusan/Dalam_Negeri/20140110/dn_19/. (10 Januari 2014)
- Zainal Abidin Hashim. (2010). House Price and Affordability in Housing in Malaysia. *Akademika* 78(Jan-April): 37-46.
- Zubair Hasan. (2010). Profit sharing ratios in mudaraba contract. *International Journal of Banking and Finance* 7(1): 1-18.

Zulkifli Jalil. (2014). Muflis: Pihak Ketiga Lebih Kejam, *Utusan Malaysia*.
http://www.utusan.com.my/utusan/Rencana/20140120/re_01/Muflis-Pihak-ketiga-lebih-kejam. (20 Januari 2014)

JADUAL 1: Jumlah pembiayaan mengikut konsep bagi tahun 2013.

Konsep	RM Juta
Bai Bithaman Ajil	84,097.6
Ijarah	6,332.8
Ijarah Thumma Al-Bai	62,678.0
Murabahah	57,049.1
Musyarakah	16,140.4
Mudharabah	146.0
Istisna'	696.2
Lain-lain	53,797.3

Sumber: BNM, Buletin Statistik Bulanan 2013.

JADUAL 2. Senarai kontrak mengikut jenis dalam perbankan Islam.

Bil	Jenis	Kontrak
1.	Kontrak berasaskan jual beli	Mudharabah, Murabahah, Bai' Bithaman Ajil, Bai' Inah, Bai' Dayn, Bai' Salam, Musyarakah, Dan Tawarruq.
2.	Kontrak berasaskan sewa	Ijarah, Ijarah Muntahia Bi Tamlik, Ijarah Thumma Al-Bai'.
3.	Kontrak berasaskan pembinaan/projek	Istisna'
4.	Kontrak berasaskan ekuiti/perkongsian	Mudharabah, Musyarakah, Musyarakah Mutanaqisah
5.	Kontrak berasaskan pembiayaan	Qard
6.	Lain-lain kontrak -simpanan, gadaian, jaminan, upah, pindah hutang, agensi	Wadi'ah, Rahnu, Kafalah, Ujrah, Hawalah, Wakalah dan lain-lain

Sumber: Diubahsuai dari Bank Negara Malaysia (2013b), Mohd Daud Bakar (1997) dan Mohd Yahya et.al (2010)

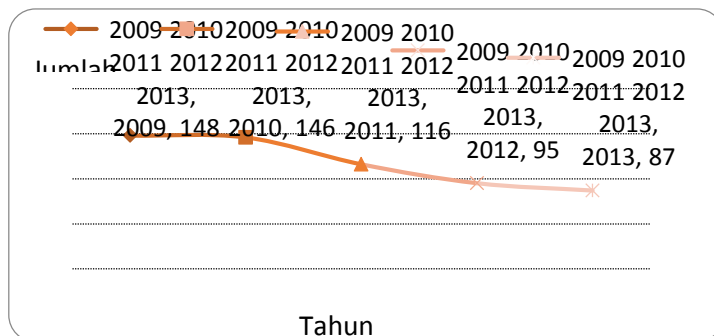
**JADUAL 3: Senarai institusi perbankan dan konsep pembiayaan perumahan di
 Malaysia**

Bil	Institusi	BB A	Tawarruq	Bai'in ah	Ijarah Muntahibit tamlik	Ijarah Mawsumiah Zimamah	Musyarakah Mutanaqisah	Jumlah
1	Affin Islamic Bank Berhad						√	1
2	Al Rajhi Banking & Investment Corporation (Malaysia) Berhad	√						1
3	Alliance Islamic Bank Berhad	√						1
4	AmIslamic Bank Berhad	√					√	2
5	Asian Finance Bank Berhad		√					1
6	Bank Islam Malaysia Berhad		√					1
7	Bank Muamalat Malaysia Berhad		√					1
8	CIMB Islamic Bank Berhad		√		√	√		3
9	HSBC Amanah Malaysia Berhad						√	1
10	Hong Leong Islamic Bank Berhad		√					1
11	Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad				√	√		2

PROCEEDINGS OF SMEKI 2014
INTERNATIONAL CONFERENCE MUAMALAT, ECONOMICS & ISLAMIC FINANCE
8 - 10 December 2014, Institut Latihan Islam Malaysia, Bangi, Selangor
ISBN:978-967-12286-4-7

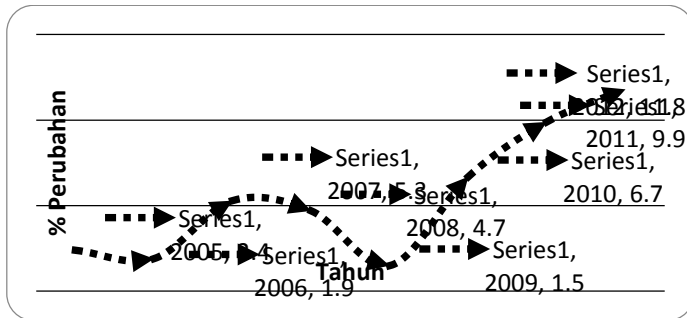
1	Maybank	Islamic	√				√	2	
2	Berhad								
1	OCBC Al-Amin Bank								
3	Berhad								
1	Public Islamic Bank		√	√		√	√	4	
4	Berhad								
1	RHB Islamic Bank						√	1	
5	Berhad								
1	Standard Chartered						√	1	
6	Saadiq Berhad								
1	Citibank Berhad						√	1	
7									
JUMLAH			3	7	1	3	3	8	25
PERATUS			12	28	4	12	12	32	100

Sumber: Diubahsuai dari laman web Bank Negara Malaysia dan institusi perbankan berkenaan 14 Mac 2014.



Sumber: Jabatan Perumahan Negara. Kementerian Kesejahteraan Bandar, Perumahan dan Kerajaan Tempatan 2013

RAJAH1: Bilangan Projek rumah terbengkalai Semenanjung Malaysia bagi tahun 2009-2013



Sumber: Pusat Maklumat Harta Tanah Negara, Jabatan Penilaian dan Perkhidmatan Harta 2013.

RAJAH 2: Penunjuk Harga Rumah dari Tahun 2005-2012

Zakat Pendidikan dan Dana Pendidikan Negara: Suatu Perbandingan ⁹

Azman Ab Rahman

Fakulti Syariah dan Undang-Undang, Universiti Sains Islam Malaysia,
Bandar Baru Nilai, 71800 Nilai, Negeri Sembilan
Tel : +60122165852, E-mail: azman@usim.edu.my

Zahari Mahad Musa

Fakulti Syariah dan Undang-Undang, Universiti Sains Islam Malaysia,
Bandar Baru Nilai, 71800 Nilai, Negeri Sembilan
Tel : +60192087334, E-mail: zahari@usim.edu.my

Siti Martiah Anwar

Fakulti Syariah dan Undang-Undang, Universiti Sains Islam Malaysia,
Bandar Baru Nilai, 71800 Nilai, Negeri Sembilan
Tel : +60133538264, E-mail: martiahanwar@gmail.com

Abstrak

Pendidikan merupakan keperluan asas bagi setiap insan dan untuk memenuhi keperluan ini ia memerlukan kepada kewangan atau dana yang berterusan. Tujuan kajian ini dijalankan adalah untuk mengenal pasti sumber dana zakat dalam pendidikan dan juga dana pendidikan negara yang disediakan di Malaysia. Disamping itu, kajian dijalankan adalah untuk melihat jumlah kutipan dana zakat pendidikan di beberapa buah negeri di Malaysia dan jumlah peruntukan dana pendidikan negara. Kajian ini juga turut mengenal pasti peranan zakat pendidikan dan juga peruntukan pendidikan negara terhadap pembangunan pendidikan rakyat di Malaysia secara khususnya pada masa kini. Hasil kajian ini mendapati bahawa terdapat perbezaan dari segi sumber dana pendidikan yang diperolehi dan juga jumlah kutipan yang berjaya dikutip daripada pembayar zakat dan juga peruntukan negara dalam pembangunan pendidikan. Di samping itu juga, terdapat beberapa persamaan yang ketara dari segi fungsi dan peranan yang dimainkan oleh kedua-dua sumber dana pendidikan sama ada melalui dana zakat atau peruntukan negara. Diharapkan kajian ini memberikan gambaran yang jelas kepada masyarakat terhadap peruntukan dan sumber dana dalam pendidikan negara.

⁹ Kertas kerja ini merupakan sebahagian daripada dapatan dari kajian yang sedang dijalankan di bawah penyelidikan yang telah diluluskan dan dibiayai oleh Kementerian Pengajian Tinggi (KPT) di bawah *Fundamental Research Grant Scheme (FRGS)*, kod penyelidikan: USIM/FRGS-FSU-32-51413. Setinggi-tinggi penghargaan diucapkan juga kepada Kementerian Pengajian Tinggi yang telah membiayai penyelidikan ini dan juga Universiti Sains Islam Malaysia yang sentiasa memberikan sokongan dan galakan dalam usaha menyempurnakan penyelidikan ini.

1. Pendahuluan

Zakat merupakan satu ibadah utama dan tonggak kewangan serta jaminan sosial dalam Islam. Ia telah disebutkan dalam Al-Quran dan Hadis (Muhammad Ramzi Omar, 2004). Zakat diberikan kepada lapan golongan asnaf iaitu kepada golongan fakir, miskin, muallaf, fisabilillah, ibnu sabil, riqab, gharimin dan amil. Zakat yang diberikan kepada lapan golongan asnaf ini adalah sebagaimana dalam firman Allah SWT dalam surah al-Taubah: 60:

إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي
سَبِيلِ اللَّهِ وَإِنَّ السَّبِيلَ فَرِيضَةٌ مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ

Maksudnya: “*Sesungguhnya zakat itu hanyalah untuk orang-orang fakir, orang miskin, amil zakat, yang dilunakkan hatinya (muallaf), untuk memerdekakan hamba sahaya, untuk membebaskan orang yang berhutang, untuk yang berada di jalan Allah dan untuk orang yang sedang di dalam perjalanan sebagai kewajiban dari Allah. Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana*”.

Kesemua golongan asnaf ini kecuali amil dan riqab kebanyakannya terdiri daripada pelajar-pelajar sama ada di sekolah rendah, menengah dan institusi pengajian tinggi. Bantuan zakat dari segi pendidikan turut disalurkan kepada golongan asnaf ini bertepatan dengan kehendak hukum syarak yang mementingkan umat Islam supaya gigih menuntut ilmu tidak kira kaya atau miskin. Seperti yang telah diriwayatkan oleh As-Suyuti dan Tabrani iaitu :

طلب العلم فريضة على كل مسلم

Maksudnya: Menuntut ilmu adalah kewajiban bagi setiap orang Islam (As-Suyuti, t.t.)

2. Metode Kajian

Penyelidik bagi kajian ini memilih untuk menggunakan kaedah kajian secara kualitatif. Penyelidikan secara kualitatif ini bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena berkaitan persoalan kajian (Merriam, 2002). Metode penyelidikan secara kualitatif ini juga bertujuan untuk meneroka penyelidikan sarjana berkaitan konsep zakat di Malaysia, skim dan

bentuk bantuan zakat yang diberikan oleh institusi zakat di Malaysia kepada golongan asnaf zakat dari aspek pendidikan dan juga peruntukan negara dalam pembangunan pendidikan.

Pengumpulan data dalam kaedah kualitatif adalah melalui kajian perpustakaan. Manakala metod analisis data menggunakan kaedah induktif. Kajian ini menggunakan 14 sampel iaitu daripada unit Baitulmal, Majlis Agama Islam dan Pusat Zakat di 14 buah negeri di Malaysia serta Kementerian Pelajaran Malaysia.

2.1 Metode Pengumpulan Data

Metod pengumpulan data dalam penyelidikan ini menggabungkan dua bentuk penyelidikan utama iaitu kajian perpustakaan (*library research*).

2.1.1 Kajian Perpustakaan (Library Research)

Data melalui kaedah ini diperolehi dengan melakukan kajian ke atas rekod dan dokumen-dokumen bertulis. Antara bahan atau dokumen dan rekod yang dirujuk adalah bahan bacaan yang berkaitan dengan zakat, kajian-kajian lepas, dalil dari al-Quran dan hadis, laporan institusi zakat, monograf, laporan ketua audit negara, laporan kemeterian pelajaran malaysia dan sebagainya. Data yang diperolehi dari sumber-sumber yang dinyatakan di atas dikaji semula dan menjadi panduan dalam mengenalpasti sumber dan dana dalam membangunkan pendidikan negara.

2.2 Metode Analisis Data

Dalam menganalisis data, penyelidik secara umumnya menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif iaitu dengan menilai mutu dan kesahihan data tersebut. Untuk menilai mutu dan kesahihan data ini adalah dengan menggunakan kaedah induktif. Metod ini adalah satu kaedah untuk menganalisa data yang terhasil melalui teori-teori dan pemikiran yang ada iaitu membuat kesimpulan yang bersifat khusus.

3.Keputusan Kajian dan Perbincangan

Kajian ini dimulakan dengan mengenal pasti sumber dana zakat dalam pendidikan dan juga dana pendidikan negara yang disediakan di Malaysia. Seterusnya melihat jumlah kutipan dana zakat pendidikan di beberapa buah negeri di Malaysia dan jumlah peruntukan dana pendidikan negara. Di akhir kajian ini pula adalah dengan mengenal pasti peranan zakat pendidikan dan

juga peruntukan pendidikan negara terhadap pembangunan pendidikan rakyat di Malaysia secara khususnya pada masa kini.

3.1 Sumber Kewangan Bagi Pendidikan di Malaysia

Sumber kewangan bagi pendidikan di Malaysia boleh dilihat menerusi dua sumber utama iaitu melalui peruntukan kerajaan Malaysia dan juga sumbangan zakat dalam pendidikan yang lebih mengkhususkan kepada golongan asnaf.

3.1.1 Kerajaan Malaysia

Kerajaan Malaysia menjana pendapatan daripada hasil, terimaan pinjaman, terimaan modal, terimaan amanah/deposit, terimaan PFI (Private Finance Initiative), cukai langsung dan cukai tidak langsung. Hasil daripada pendapatan-pendapatan ini, kerajaan Malaysia menggunakannya untuk perbelanjaan mengurus, perbelanjaan modal dan perbelanjaan pembangunan (Laporan Ketua Audit Negara, 2008). Wang perbelanjaan dari kerajaan Malaysia bagi mengurus pendidikan termasuklah daripada pemberian bantuan pra sekolah, bantuan mata pelajaran dan bukan mata pelajaran, bantuan rancangan makanan tambahan, rancangan amalan makanan dan pemakanan, bantuan gotong royong, bantuan modal, pembelian alatan, geran pelancaran, bantuan yuran persekolahan dan bantuan biasiswa kerajaan.

Manakala di peringkat institusi pengajian tinggi termasuklah biasiswa bagi tujuh skim latihan tenaga pengajar seperti Biasiswa Skim Latihan Bumiputera (SLAB), Program Biasiswa Skim Latihan Akademik IPTA (SLAI), Program Hadiah Latihan Persekutuan (HLP), Program Biasiswa Skim Latihan Tenaga pengajar Teknikal Politeknik dan Kolej Komuniti, Program Biasiswa Post-Doktoral dan Program Post Graduate Diploma in Entrepreneurship, Program myBrainSc, Dana penyelidikan fundamental (Khaled Nordin, 2011). Disamping itu juga kerajaan turut menitikberatkan pembangunan sahsiah pelajar yang merangkumi beberapa program seperti Pentauliah Profesional (3P), Program Khas Pelajar (Sahsiah),Pembangunan Sukan, Program Kebolehpasaran Graduan, Program Pembangunan Keusahawanan Graduan dan Program Pusat Kecemerlangan Sukan.

3.1.2 Institusi Zakat di Malaysia

Manakala sumber dana kewangan bagi zakat pendidikan yang diberikan khusus kepada golongan asnaf adalah hasil daripada kutipan zakat yang dibayar oleh pembayar zakat yang telah cukup syarat. Terdapat beberapa jenis zakat yang perlu dibayar oleh pembayar zakat pada setiap tahun iaitu zakat fitrah dan zakat harta. Zakat harta yang dikira selepas cukup setahun atau *haul* meliputi zakat perniagaan, zakat pendapatan, zakat wang simpanan, zakat Kumpulan Simpanan Wang Pekeja (KWSP), zakat saham, zakat galian, zakat emas, zakat pertanian dan zakat ternakan (Lembaga Zakat Selangor, 2014). Hasil daripada jumlah kutipan pelbagai jenis zakat ini menjadi sumber kepada pembangunan beberapa sektor kepada golongan asnaf seperti pembangunan pendidikan, pembangunan modal insan, pembangunan ekonomi, pembangunan sosial dan akidah.

3.2 Jumlah Peruntukan Bagi Pendidikan di Malaysia

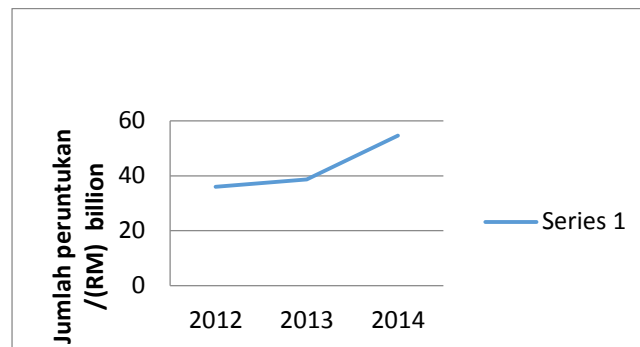
Jumlah peruntukan oleh kerajaan Malaysia dalam pendidikan terus meningkat saban tahun begitu juga dana zakat dalam pendidikan yang turut menyumbang kepada pembangunan pendidikan di Malaysia.

3.2.1 Jumlah dana dan peruntukan kerajaan Malaysia dalam pendidikan

Kerajaan Malaysia telah memberikan peruntukan yang besar dalam pendidikan dari tahun ke tahun. Sebagai contoh, kerajaan Malaysia telah memperuntukkan sebanyak 36 billion pada tahun 2012 dan 38.7 billion pada tahun 2013. Jumlah peruntukan ini dilihat terus meningkat terutamanya pada tahun 2014 iaitu sebanyak 54.6 billion kepada Kementerian Pendidikan. Jumlah peruntukan ini dapat dirumuskan dalam jadual 1 di bawah. Ini menjelaskan bahawa pendidikan menjadi sandaran utama dalam membangunkan negara (Bernama, 2013).

Jadual 1: Jumlah Peruntukan Bagi Pendidikan di Malaysia

BIL	TAHUN	JUMLAH PERUNTUKAN (RM)
1	2014	54.6 billion
2	2013	38.7 billion
3	2012	36 billion



3.2.2 Jumlah dana dan peruntukan oleh institusi zakat dalam pendidikan

Institusi zakat turut memberikan sejumlah peruntukan dalam pendidikan yang khusus kepada golongan asnaf. Peruntukan ini adalah berbeza kerana ia mengikut jumlah kutipan agihan zakat di negeri pada setiap tahun. Jumlah peruntukan ini mencecah jutaan ringgit pada setiap tahun dan terus meningkat. Antara faktor yang menyebabkan jumlah kutipan dan agihan yang semakin meningkat adalah berdasarkan kepada faktor pembayar zakat yang semakin meningkat disebabkan oleh populasi yang semakin membesar dan juga kesedaran tentang kewajipan membayar zakat. Disamping itu juga, ia disebabkan oleh faktor peningkatan dalam permohonan bantuan pendidikan oleh golongan asnaf di setiap negeri. Jumlah peruntukan dana zakat pendidikan oleh institusi zaka di Malaysia diringkaskan seperti dalam jadual 2 di bawah.

Jadual 2: Jumlah peruntukan dana zakat dalam pendidikan bagi tahun 2013

BIL	NEGERI	JUMLAH PERUNTUKAN (RM)
1	Selangor	52 juta
2	Kelantan	35 juta
3	Johor	11 juta

*Tiada data bagi negeri-negeri lain

3.3. Peranan Zakat Pendidikan Kepada Golongan Asnaf di Malaysia

Zakat pendidikan memainkan peranan yang sangat penting kepada golongan asnaf di Malaysia sama ada bagi golongan asnaf di peringkat sekolah rendah, menengah dan pengajian tinggi awam dan swasta. Peranan zakat pendidikan ini dapat diringkaskan seperti di bawah.

3.2.1. Zakat Membantu Mengatasi Masalah Keciciran Pelajaran

Keciciran dalam pelajaran atau pendidikan bermaksud seseorang yang tidak dapat meneruskan persekolahan. Masalah kecaciran dalam pelajaran ini seringkali dibincangkan dengan serius terutamanya sejak tahun 1960an dan perbincangan serius ini telah membawa kepada pembentangan Laporan Murad 1972. Menurut kajian, 40% pelajar sekolah di Malaysia mengalami kecaciran pelajaran. Manakala 35% pelajar sekolah yang berada di antara Tingkatan Satu hingga Tingkatan Tiga, tercicir dalam persekolahan (Murad Mohd Noor, 1973).

Laporan ini menyimpulkan bahawa anak-anak yang berasal daripada keluarga yang berpendapatan rendah sering tercicir dalam pelajaran kerana ibu bapa tidak mampu untuk menyekolahkan anak-anak mereka. Taraf kelulusan ibu bapa yang rendah turut mempengaruhi kesedaran mereka mengenai kepentingan pendidikan dalam kalangan anak-anak (Zakiyyah Jamaluddin, 2011). Berdasarkan Laporan Murad, antara faktor kecaciran dalam pendidikan ialah status sosio ekonomi (taraf pekerjaan ibu bapa dan taraf kelulusan ibu bapa), pendidikan dan pekerjaan, sikap guru terhadap pelajar, sikap terhadap subjek sains dan jarak ke sekolah.

Kerajaan Malaysia telah memberikan peruntukan yang besar dalam pendidikan dari tahun ke tahun. Sebagai contoh, kerajaan Malaysia telah memperuntukkan sebanyak 36 billion pada tahun 2012 dan 38.7 billion pada tahun 2013. Jumlah peruntukan ini dilihat terus meningkat terutamanya pada tahun 2014 ini iaitu sebanyak 54.6 billion kepada Kementerian Pendidikan. Ini membuktikan bahawa pendidikan menjadi sandaran utama dalam membangunkan negara (Bernama, 2013). Walaupun kerajaan telah memperuntukkan dana yang besar dalam pendidikan rakyat Malaysia, tetapi ia tidak memfokuskan kepada golongan asnaf yang seharusnya lebih diberi perhatian supaya mereka dapat keluar dari kepompong kemiskinan dan merubah kehidupan yang lebih baik.

Justeru itu, dana zakat pendidikan turut membantu kerajaan Malaysia dalam menangani masalah pendidikan di kalangan fakir dan miskin. Sebagai contoh, sebanyak RM 35,545,304.00 telah diperuntukkan dan dibelanjakan pada tahun 2012 oleh Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan kepada seramai 28,696 orang penerima (Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan, 2014). Manakala di negeri Johor, sebanyak RM11,250,000.00 dana zakat pendidikan diberikan kepada 3087

orang pelajar. Ini jelas menunjukkan bahawa dana zakat turut memperuntukkan dana yang sangat besar dalam pendidikan negara (Majlis Agama Islam Johor (MAIJ), 2014).

3.2.2. Zakat Pendidikan Senjata Pembasmian Kemiskinan Jangka Masa Panjang

Agenda pembasmian kemiskinan telah menjadi agenda nasional dan pihak kerajaan sendiri telah melakukan pelbagai program pembasmian kemiskinan melalui pelbagai agensi sejak merdeka lagi seperti rancangan FELDA, FELCRA dan sebagainya. Terdapat program pembasmian kemiskinan yang dilaksanakan oleh agensi kerajaan berjaya mencapai matlamatnya dan ada sebahagiannya kurang mencapai matlamatnya ekoran pelbagai masalah dan cabaran yang dihadapi oleh agensi berkaitan sama ada dari segi permasalahan golongan sasaran mahupun keberkesanan program tersebut.

Pendidikan merupakan tiket penting dalam mengubah kehidupan golongan asnaf terutama di kalangan fakir dan miskin. Pendidikan dan pembelajaran yang berterusan di setiap peringkat sekolah rendah, menengah, pengajian tinggi sehingga berjaya dapat membuka peluang pekerjaan yang cerah dan menjamin masa depan yang baik. Kerjaya yang ba mmmmik hasil daripada pendidikan yang berterusan dapat mengeluarkan golongan asnaf fakir daripada kepompong kefakiran dan kemiskinan. Di samping itu kelulusan yang baik di peringkat pengajian tinggi dapat menjamin kerjaya yang baik dan menangani masalah pengangguran dikalangan remaja.

3.2.3. Zakat Pendidikan Pencetus Anjakan Paradigma

Bantuan zakat pendidikan dapat menyuntik kesedaran dan semangat ingin berjaya setelah melihat asnaf fakir lain yang berjaya keluar daripada belunggu kefakiran dan kesusahan hidup. Bantuan zakat pendidikan seharusnya dapat mengubah mentaliti dan persepsi golongan fakir untuk tidak terus mewarisi kehidupan sebagai fakir kepada generasi yang seterusnya. Asnaf fakir yang berjaya menjadi model dan sumber ikutan yang berkesan kepada asnaf fakir yang lain dalam memberi kesedaran untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik. Di samping itu, asnaf fakir perlu memanfaatkan bantuan yang diberikan dan tidak mensia-siakan peluang yang ada sebaliknya membuktikan kepada masyarakat yang mereka juga layak dan berhak untuk berubah dan berjaya.

3.4. Peranan Peruntukan Perbelanjaan Pendidikan di Malaysia

Peruntukan kerajaan dalam pendidikan adalah bagi mencapai beberapa objektif utama seperti yang telah digariskan dalam Laporan Awal Pelan Pembangunan Pendidikan iaitu untuk memahami prestasi dan cabaran sistem pendidikan di Malaysia dengan memberi tumpuan terhadap akses kepada pendidikan, meningkatkan standard (kualiti), merapatkan jurang pencapaian (ekuiti), mengukuhkan perpaduan dalam kalangan murid, serta mengoptimumkan kecekapan sistem. Seterusnya untuk mewujudkan visi dan aspirasi yang jelas untuk sistem pendidikan dan setiap murid bagi 13 tahun akan datang dan juga menggariskan program transformasi sistem pendidikan, yang merangkumi perubahan penting dalam Kementerian bagi memenuhi permintaan baharu dan harapan masyarakat yang meningkat, menyemarak serta menyokong keseluruhan transformasi perkhidmatan awam (Laporan Awal Pelan Pembangunan Pendidikan 2013-2025).

Peruntukan kerajaan dalam pendidikan di Malaysia dianggap sebagai satu pelaburan yang tinggi oleh negara sejak negara mencapai kemerdekaan lebih 56 tahun yang lalu. Kejayaan sesebuah negara amat bergantung pada ilmu pengetahuan, kemahiran dan kompetensi yang dimiliki oleh rakyat. Oleh itu, negara yang mempunyai rakyat berpendidikan tinggi akan menikmati kemajuan ekonomi yang lebih tinggi. Selain itu, pendidikan juga menjadi asas pembinaan negara bangsa dan pengukuhan perpaduan. Melalui pendidikan, individu dapat meningkatkan taraf hidup, menjadi ahli masyarakat yang berjaya dan penyumbang aktif kepada pembangunan negara. Menerusi interaksi, individu daripada pelbagai latar belakang sosioekonomi, agama dan kaum dapat belajar untuk memahami, menerima dan menghargai perbezaan, seterusnya membina perkongsian pengalaman dan aspirasi untuk masa depan Malaysia. Melalui perkongsian pengalaman dan aspirasi inilah identiti nasional dan perpaduan negara dapat dipupuk (Laporan Awal Pelan Pembangunan Pendidikan 2013-2025).

4. Kesimpulan

Penyelidik di akhir kajian ini mendapati bahawa sumber yang diperolehi dalam peruntukan dan belanjawan negara adalah berbeza dengan sumber yang diperolehi oleh institusi zakat kerana peruntukan pendidikan negara adalah bergantung kepada hasil pendapatan negara dan ia mengikut bajet tahunan yang telah dibentangkan di Parlimen manakala dana zakat pendidikan yang diperolehi oleh institusi zakat adalah bergantung kepada pembayar zakat itu sendiri sebagai satu sumber yang tetap setiap tahun. Walaubagaimanapun, peruntukan kerajaan dalam

pendidikan negara adalah lebih besar berbanding dana zakat kerana ia merangkumi semua aspek dan sektor pengajian manakala dana zakat lebih memfokuskan kepada golongan asnaf. Walaupun dana zakat dilihat memfokuskan kepada golongan asnaf, ia tetap menyumbang kepada pembangunan pendidikan negara yang lebih mampan dan membeangangkan sepanjang tahun.

Rujukan

Al-Quran

Dasar Agihan Zakat Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan, 1994.

Laporan Awal-Ringkasan Eksekutif: Pelan Pembangunan Pendidikan Malaysia 2013-2025.

<http://www.moe.gov.my/userfiles/file/PPP/Preliminary-Blueprint-ExecSummary-BM.pdf>

Laporan Ketua Audit Negara. (2008). Penyata Kewangan dan Pengurusan Kewangan

Kementerian/Jabatan Kerajaan Persekutuan. Jabatan Audit Negara Malaysia.

https://www.audit.gov.my/docs/BM/4Laporan%20Ketua%20Audit%20Negara/1Persekutuan/2008/2PENYATA%20KEWANGAN%20DAN%20PENGURUSAN%20KEWANGAN%20KEMENTERIANJABATAN%20%20KERAJAAN%20PERSEKUTUAN%202008/LA_KAN_2008-Persekutuan2008.pdf

Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Kelantan. [http://www.e-](http://www.e-maik.my/public_new/index.php)

[maik.my/public_new/index.php](http://www.e-maik.my/public_new/index.php)

Majlis Agama Islam Negeri Johor. <http://www.maij.gov.my/>

Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan. <http://www.zakat.com.my/>

Merriam, S.B. & Associates. (2002). *Qualitative Research in Practice: Examples for Discussion and Analysis*, 2002.

Muhammad Ramzi Omar. (2004). *Zakat Menurut Empat Mazhab*. Pustaka Ilmi. Cet. Pertama.

Pulau Pinang memberi pembiayaan di dalam pendidikan dalam sudut Persekolahan, Pakaian Seragam, Permulaan ke IPT (Dalam & Luar Negara), Biasiswa Kecil Sekolah Agama Rakyat dan Khusus Kecemerlangan Minda.

Murad Mohd Noor. (1973). Laporan Jawatankuasa di atas Kajian Pendapat Mengenai Pelajaran dan Masyarakat (Laporan Keciciran). Kuala Lumpur: Kementerian Pelajaran dan Jabatan Perangkaan.

Zakiah Jamaluddin. (2011). Kemiskinan dan Keciciran Dalam Pendidikan. *Jurnal Kebajikan Masyarakat*. Vol. 37. Jun 2011.

Exploring Equilibrium Relationships between Macroeconomic Variables and Islamic Banks: An Evidence from Jordan

Nursilah Ahmad^{a*}, Mohamad Yazis^b & Mohammad Salem Oudat^c

Faculty of Economics and Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia (USIM), Malaysia
^{a*}Correspondence: Nursilah Ahmad, Faculty of Economics and Muamalat, Universiti Sains Islam Malaysia (USIM), Bandar Baru Nilai, 71800 Nilai, Negeri Sembilan, Malaysia. Email: nursilah@usim.edu.my.

Abstract

The main goal for this paper is to exploring the equilibrium relationships between JIB and macroeconomic variables namely (CPI, IP and UR), by using annual time-series data over the [1978-2012] period. The paper uses the ADF and KPSS tests for detect stationarity among the data. Also, employs the ARDL approach to identify the co-integration relationships and estimate the long-run and short-run relationships. The empirical results show that MPTO is positively associated with CPI and UR in long-run and short-run. While is negatively associated with IP in long-run and short-run.

Keywords: Jordan Islamic Bank; Jordan; CPI; IP; UR; ARDL approach.

1. Introduction

The economic scientists approved in their theories such as, Stephen Ross in his famous theory 'Arbitrage Pricing Theory' there are many factors that influence financial markets concluded in macroeconomic factors such as, dividend per share, book value of the firm and price-earnings ratio and dividend cover, Cross Domestic Product (GDP), Unemployment Rate (UR), Money Supply (MS₂), Consumer Price Index (CPI), Interest Payment on External Debt (IP). On the other hand, one of the factors that begun to receive considerable attention more recently is the role of financial system in the growth process. The positive link between financial depth, defined broadly as the level of development of financial system, and economic growth is in one sense fairly obvious.

For the last few decades, the sound of relationships between macroeconomic variables and financial market highly raised. Many researchers tries to place focus on the relationship between macroeconomic factors and financial market especially for the stock market while a very few studies focus on the banks in general and Islamic banks in specific.

The problem found that the macroeconomic variables in Jordan are changing in the worse way especially after Arab Spring 2011 such as, CPI and UN as shown in figure (2) and (4) respectively. The previous studies concerned on the relationships between macroeconomic variables and stock market and they found that the Amman Stock Exchange (ASE) is highly affected by these variables (AL-Sharkas, 2004, Al-Raimony & El-Nader, 2012). On the other hand, banks have not taken the fully share from these studies.

The current study aims to shed light on the performance of Islamic bank by studying equilibrium relationships between macroeconomic factors such as, Consumer Price Index

(CPI), Interest Payment on External Debt (IP) and Unemployment Rate (UR) and Jordan Islamic Bank (JIB).

However, the present study contributes to the existing literature in twofold. First, it examines the equilibrium relationships between macroeconomic variables [CPI, IP and UR] and JIB for the 1978-2012 period. Second, it incorporates the latest data for Jordan that comprises before, after and during the financial crises, periods represented by global financial crisis (GFC) and wars that happened in the region such as, Iraqi war and recently Arab Spring.

The equilibrium relationships between Islamic Bank and macroeconomic variables holds implications for investors, as well as for policy makers to recognize and to evaluate changes in economic conditions, or to forecast the future performance of the macro-economy.

The rest of this paper is organized as follows: The next section provides an overview of Jordanian economy and Islamic Banking. Section 3 reviews the literature review. The data selection and methodology are discussed in section 4. Section 5 analyzes the results. While conclusion is presented in last section.

2. Jordanian Economy and Islamic Banking Overview

Jordan is a small country in the Middle East with limited natural resources, supplies of water, oil and other economic challenges, including chronic high rates of poverty, unemployment, inflation, and a large budget deficit. Jordan also depends on external sources for the majority of its energy requirements. During the 1991–2003 period, Jordanian economy was highly dependent on the imported crude oil from its neighbor, Iraq and the natural gas pipeline from Egypt. To address such energy deficits, Jordan developed a new energy strategy in 2007 aiming to develop more indigenous and renewable energy sources, including oil shale, nuclear energy, wind and solar power (<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/3464.htm>).

ASE and banking system are seen as a very significant component of the financial system in Jordan. Furthermore, it plays a vital role in the mobilization of capital in Jordan especially during Arab spring which highly affected the Jordan's economy and the number of foreign investors rose faster to reach more than 50 % in ASE (ASE, 2012).

The Islamic banking in Jordan had started for more than two decades since the establishment of the first Islamic bank in the country under is the name Jordan Islamic Bank in 1978. From then on, the Bank started to adopt an important role in the Jordanian financial market by contributing to different economies and social sectors with compliance with the Sharia principles and Islamic rules (Saleh & Zeitun, 2006).

JIB has many Islamic instruments to benefit the customers- one of those principles is Murabaha to the Purchase – Order, the main reason to use this principle in this study as a proxy of Islamic banking system because it showed the highest ratio among other Islamic instruments which presents 53% of Jordan Islamic Bank (Abdul-Khaliq, 2014). The official definition of the MTTPO is that when the bank customer purchases a prescribed commodity that is available in the domestic or the foreign market. If the has a satisfactory record of credibility, the bank will purchase the commodity, marking up the market price at the same time.

Figure 1 shows that the RGDP annual growth rate was 4 % for the period1980-2012. Despite Jordan's economy being hit by exogenous shocks during the Arab Spring which has adversely

affected most Jordanian economic sectors, at the same time the RGDP had started to increase during the periods 2010, 2011 and 2012 which are clearly shown in the following figure:

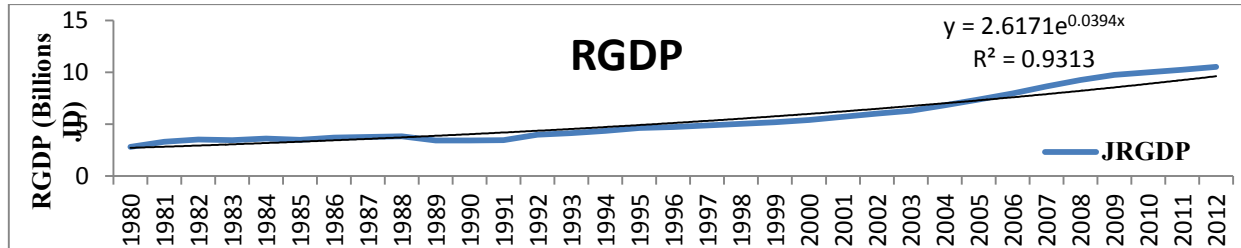


Figure 1: Real Gross Domestic Product in Jordan for the 1980-2012 period.

Source: The World Bank, Jordanian Development Indicators Databases (2013), available on line at: <http://data.worldbank.org/country/jordan>.

CPI measures the change in the price level of a market basket of consumer goods and services received by households. The CPI is the most widely followed measure of inflation which is used as a proxy of inflation rate for the country (Bernanke, 1996). Some analysts have claimed recently that the consumer price index overstates the actual rate of increase of the cost of living.

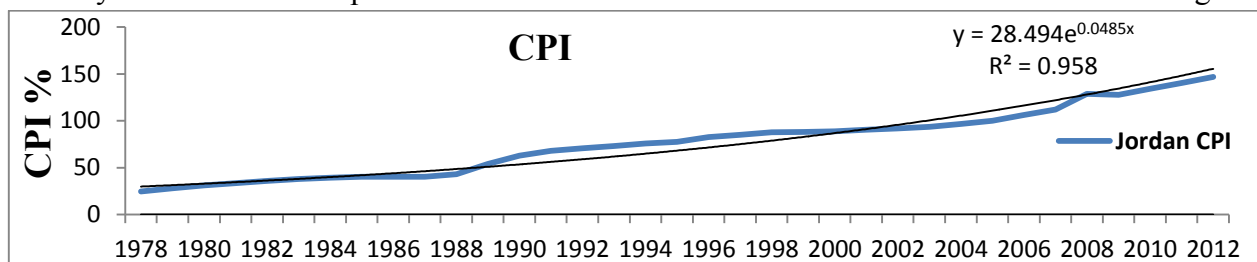


Figure 2: Consumer Price Index in Jordan for the 1978-2012 period.

Source: The World Bank, Jordanian Development Indicators Databases (2013), available on line at: <http://data.worldbank.org/country/jordan>;

The following figure shows the annual growth rate of Jordanian Interest payment on the external debt, long term by US dollars which reached 2.12 % for the 1978-2012 period.

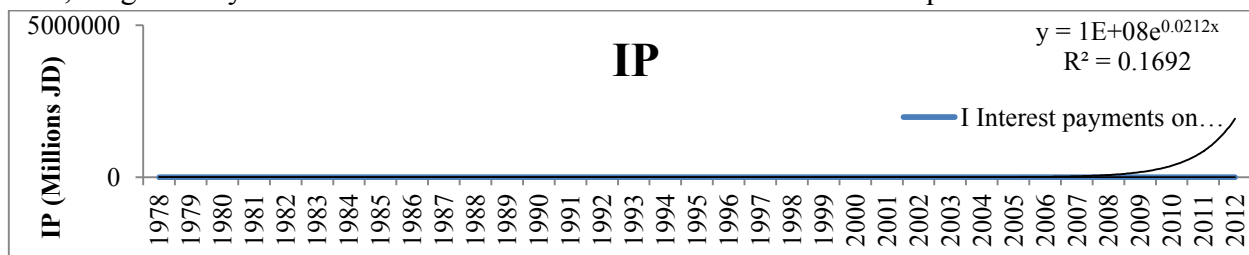


Figure 3: Interest Payment on External Debt, Long Term (US \$) in Jordan for the 1978-2012 period.

Source: The World Bank, Jordanian Development Indicators Databases (2013), available on line at: <http://data.worldbank.org/country/jordan>.

Figure 3 shows that the first peak was in 1995 which recorded US \$ 338275000 and slightly started to decline afterwards to reach US \$ 226320000 in 2012.

Figure 4 shows the annual growth rate of unemployment in Jordan for the period of 1987-2012. The rate of unemployment crept down from 12.9 percent in 2011 to stand at 12.2 percent in 2012. However, this percentage was still high.

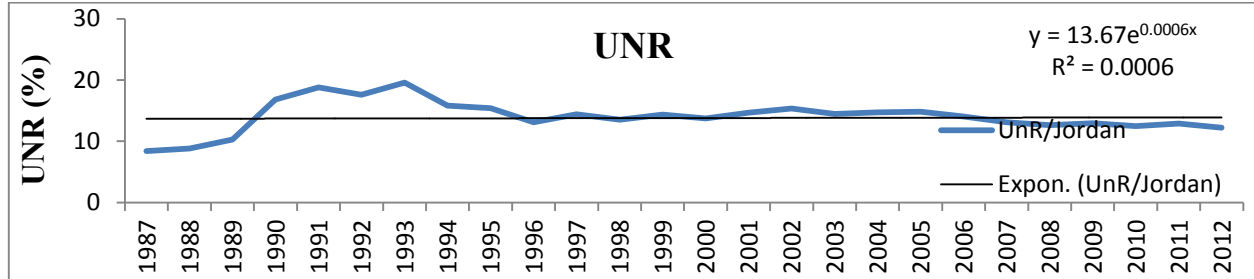


Figure 4: Unemployment Rate annual growth rates in Jordan for the 1987-2012 period

Source: The World Bank, Jordanian Development Indicators Databases (2013), available on line at: <http://data.worldbank.org/country/jordan>.

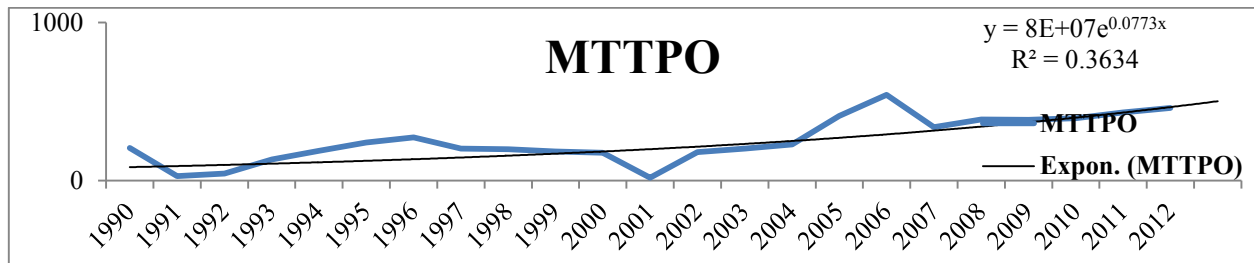


Figure 5: Murabaha to the Purchase- Order in Jordan for the 1990-2012 period

Source: Jordan Islamic Bank for Finance and Investment, Annual Reports, 1990-2012

Figure 5 shows that MOTTTO had reached a yearly growth rate of 7.73% for the 1990- 2012 period. The increasing rate was notable before GFC and during the period of Arab Spring. Despite, the Islamic banks had influenced by the GFC and political events, but it was not affected as like conventional banks and stock markets that may related to its nature assets (Kaleem, 2000).

3. Literature review

The relationships between banking and economic set has been examined since 1912 when Shumpeter tried to find the importance of the banking system on the level and growth rate of national income. Nonetheless, more discussions are needed with regard to the issue from different perspectives.

Financial instruments such as credit provided by banking sector and the liabilities of the system in the economy are correlated with GDP, savings, and openness trade (Leitão, 2012). Similarly, Josephine (2009) and Plamen and Khamis (2009) argued that bank credit could help in the provision of funds to generate productive investment.

In general, many studies have been conducted in the past on the relationship between bank credit and economic growth. For instance, Agrawal (2001) found that both high rate of growth of income per capita and the rapidly declining age dependency ratio have contributed to the high rate of savings in the seven Asian countries namely, South Korea, Taiwan, Singapore, Malaysia, Thailand, Indonesia and India (Haron & Wan Azmi, 2006). Further, Deidda and

Fattouh (2002) concluded that there is a positive correlation between bank-based financial development and growth of the economy in countries with higher income, and as indicated by Lakstutiene (2008), when the income of the country grows, market-based financial structures will increase.

Gavin and Hausmann (1998) and the report from IMF (1993) highlight that adverse shocks in trading activity have a significant impact on the banking systems of Argentina, Chile, Colombia and Uruguay. Albeit that, studies that investigate the relationship between Islamic banking and macroeconomic variables are still very rare (Furqani & Mulyany, 2009; Manap *et al.*, 2012).

4. Data sources and methodology

The current study used annual time-series data for the 1978 – 2012 period. Data was collected from different sources collected from the World Bank (<http://www.worldbank.org>); (RGDP Real gross domestic product) was collected from department of Jordanian statistics (<http://www.dos.gov.jo/dos>); International Monetary Fund; (<http://www.imf.org>). The present paper analyses the equilibrium relationships among MPO, CPI, IP and UR by using Autoregressive Distributed Lag (ARDL) model. For the unit root test the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Kwiatkowski–Phillips–Schmidt–Shin (KPSS) are performed using, while the Co-integration test is implemented using the Bounds F-Statistics test. The ARDL approach can be framed as in Equation. (1), (2), (3) and (4):

$$\Delta JIB_t = \beta_1 + \delta_{11}LJIB_{t-1} + \delta_{12}LCPI_{t-1} + \delta_{13}LIP_{t-1} + \delta_{14}LUR_{t-1} + \sum_{t=s}^h v_{11} \Delta LJIB_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{12} \Delta LCPI_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{13} \Delta LIP_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{14} \Delta LUR_{t-s} - \tau_1 ecm_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$\Delta LCPI_t = \beta_2 + \delta_{21}LCPI_{t-1} + \delta_{22}LJIB + \delta_{23}LIP_{t-1} + \delta_{24}LUR_{t-1} + \sum_{t=s}^h v_{21} \Delta LCPI_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{22} \Delta LJIB_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{23} \Delta LIP_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{24} \Delta LUR_{t-s} - \tau_2 ecm_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

$$\Delta LIP_t = \beta_3 + \delta_{31}LIP_{t-1} + \delta_{32}LJIB_{t-1} + \delta_{33}LCPI_{t-1} + \delta_{34}LUR_{t-1} + \sum_{t=s}^h v_{31} \Delta LIP_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{32} \Delta LJIB_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{33} \Delta LCPI_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{34} \Delta LUR_{t-s} - \tau_3 ecm_{t-1} + \varepsilon_{3t} \quad (3)$$

$$\Delta LUR_t = \beta_4 + \delta_{41}LUR_{t-1} + \delta_{42}LJIB_{t-1} + \delta_{43}LCPI_{t-1} + \delta_{44}LIP_{t-1} + \sum_{t=s}^h v_{41} \Delta LUR_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{42} \Delta LJIB_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{43} \Delta LCPI_{t-s} + \sum_{t=s}^h v_{44} \Delta LIP_{t-s} - \tau_4 ecm_{t-1} + \varepsilon_{4t} \quad (4)$$

Here β_i ($i= 1 \dots 4$) donates the intercept terms. v_i ($i= 1 \dots 4$) represents the short-run coefficient. τ_i ($i= 1, \dots, 4$) denotes the coefficient of error correction terms, i.e., $(ecm_{t-1}) \varepsilon_{it}$ ($i= 1, \dots, 4$)

stand for the error terms. h Indicates the lag length selected using t which represents the lag order. δ_i ($i= 1, \dots, 4$) denotes the long-run coefficient.

5. Results Analysis

5.1 Stationarity test

Table 1 shows the unit root tests results for ADF and KPSS which indicate that all series are found to be non-stationary at levels and stationary at their first differences for the ADF. While, for KPSS all are not stationary at first differences except IP found that is stationary at $I(1)$. According to these, result of bounds F-statistics would be applied to test the co-integration.

Table 1. Stationary Tests

Integration	Variables	ADF test statistics	KPSS test statistics	ADF asymptotic critical values		
				1%	5%	10%
$I(1)$	Δ LMPTO	6.30***	0.04	4.33	3.58	
	Δ LCPI	4.74***	0.09	3.22		
	Δ LIP	7.63***	0.48***			
	Δ LUR	3.30*	0.09			
				KPSS asymptotic critical values		
				1%	5%	10%
				0.21	0.14	0.11

Notes: (1) ***, **, * denote statistical significance at the 1%, 5%, 10% levels, respectively. (2) Δ = first difference. (3) The ADF and the KPSS tests were conducted using the E-views econometric software package version 7.1.

5.2 Co-integration test

The bounds testing for co-integration among the variables with intercept are illustrated in table 2. The F - statistic findings of the models MPTO, CPI, IP and UR are 6.92, 43.41, 5.89 and 10.05 respectively. Therefore, the H_0 is strongly rejected, which states that there is no long-term co-integration relationship among the variables and accept the alternative H_1 which states that there is long-term co-integration relationship among the variables at $I(1)$.

Table 2. Co-integration Test Results

Model	Bound F-statistics critical values with Intercept						Decision
	1% significance level		5% significance level		10% significance level		
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	
	4.09	5.53	2.94	4.08	2.46	3.46	
	OLS Bound F-statistics values:						
Model	Calculated F-statistics					Decision	
LMPTO	6.92***					Co-Integrated	
LCPI	43.41**					Co-Integrated	
LIP	5.89***					Co-Integrated	
LUR	10.05***					Co-Integrated	

Notes: (1) The bound F-statistic critical values were obtained from Narayan (2005) statistical tables. (2) ***, **, * represent significance at the 1%, 5% and 10% levels, respectively. (3)

The output of OLS Bound F-statistics values were extracted from the Micro-fit econometric software package version 4.1.

Table 3. Equilibrium Relationships Analysis for the LMPTO_t Model

33 observation used for estimating long-run relationships in the LMPTO_t Model

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	3.36	1.51	0.22	0.82	In-significance
LCPI _{t-1}	32830	78479	0.41	0.00	1%
LIP _{t-1}	-1.03	0.47	-2.17	0.03	5%
LUR _{t-1}	1.16	1.18	0.98	0.33	In-significance

33 observations for estimating short-run relationships and ecm_{t-1} in the $\Delta LMPTO_t$ Model. The selection of ARDL (1, 0, 1, 0) approach is based on SBC.

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	1.70	7.65	0.22	0.82	In-significance
$\Delta LCPI_t$	16618	54476	3.05	0.05	5%
ΔLIP_t	-0.00	0.26	-0.30	0.97	In-significance
ΔLUR_t	58934	59141	0.99	0.32	In-significance
Ecm_{t-1}	-0.50	0.15	-3.36	0.00	1%

Diagnostic test: χ^2 Autocorrelation = 10.02[0.00]; χ^2 Heteroscedasticity = 0.16[0.68]; χ^2 Normality = 5.21[0.07]; $R^2 = 0.52$; $\bar{R}^2 = 0.47$; F-statistic = 0.00; p-value = 0.00

Notes: (1) Figure in parentheses represents the p-values of F-statistics. (2) Figure in brackets denotes the p-values of the chi-square (χ^2). (3) AIC presents Akaike information criterion that calculates the lag length and order. (4) The output was sourced from the Micro-fit econometric software package version 4.1.

Table 3 shows that LCPI_t and LUR_t are positively associated with the LMPTO_t model in long-run and short-run at 1%, in-significance and 5% and in-significance respectively. While, for LIP_t there is negative associated with LMPTO_t model in long-run and short-run at 5% and in-significance level, respectively.

Table 4. Equilibrium Relationships Analysis for the LCPI_t Model

33 observation used for estimating long-run relationships in the LCPI_t Model

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	96.95	100	0.96	0.34	In-significance
LMPTO _{t-1}	0.72	0.37	1.93	0.06	10%
LIP _{t-1}	0.45	0.36	1.25	0.22	In-significance

LUR _{t-1}	-12.42	10.23	-1.21	0.23	In-significance
--------------------	--------	-------	-------	------	-----------------

33 observations for estimating short-run relationships and ecm_{t-1} in the $\Delta LCPI_t$ Model.
The selection of ARDL (1, 2, 0, 0) approach is based on SBC.

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	3.30	3.20	1.03	0.31	In-significance
$\Delta LMPTO_t$	0.11	0.74	1.58	0.12	In-significance
$\Delta LMPTO_{t-1}$	-0.20	0.74	-2.68	0.01	1%
ΔLIP_t	0.15	0.89	1.73	0.09	10%
ΔLUR_t	-0.42	0.24	-1.72	0.09	10%
Ecm_{t-1}	-0.03	0.02	-1.47	0.15	In-significance

Diagnostic test: χ^2 Autocorrelation = 18.14[0.00]; χ^2 Heteroscedasticity = 0.94[0.99]; χ^2 Normality = 1.91[0.38]; $R^2= 0.55$; $\bar{R}^2= 0.50$; F-statistic = 12.71; p-value= 0.00

Notes: (1) Figure in parentheses represents the p-values of F-statistics. (2) Figure in brackets denotes the p-values of the chi-square (χ^2). (3) AIC presents Akaike information criterion that calculates the lag length and order. (4) The output was sourced from the Micro-fit econometric software package version 4.1.

Table 4 demonstrates that $LMPTO_t$ and LIP_t are positively associated with the $LCPI_t$ model in long-run and short-run at 10% and in-significance level and at 1% and 10%, respectively. While, for LUR_t there is negative associated with $LCPI_t$ model in long-run and short-run at in-significance level and 10%, respectively.

Table 5. Equilibrium Relationships Analysis for the LIP_t Model

33 observation used for estimating long-run relationships in the LIP_t Model

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	-4.19	1.38	-0.30	0.76	In-significance
$LMPTO_{t-1}$	0.51	0.55	0.92	0.36	In-significance
$LCPI_{t-1}$	-17493	19494	-0.89	0.37	In-significance
LUR_{t-1}	2.15	94764	2.27	0.32	In-significance

33 observations for estimating short-run relationships and ecm_{t-1} in the ΔLIP_t Model.
The selection of ARDL (1, 0, 0, 0) approach is based on SBC.

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	-1.48	5.46	-0.27	0.78	In-significance
$\Delta LMPTO_t$	0.06	0.11	0.54	0.58	In-significance
$\Delta LCPI_t$	-186922	435813	-0.42	0.67	In-significance
ΔLUR_t	7025638	4093320	1.71	0.09	10%
Ecm_{t-1}	-0.37	0.15	-2.38	0.02	5%

Diagnostic test: χ^2 Autocorrelation = 6.83[0.00]; χ^2 Heteroscedasticity = 2.46[0.11]; χ^2 Normality = 5.05[0.08]; $R^2= 0.52$; $\bar{R}^2= 0.47$; F-statistic = 11.45; p-value= 0.00

Notes: (1) Figure in parentheses represents the p-values of F-statistics. (2) Figure in brackets denotes the p-values of the chi-square (χ^2). (3) AIC presents Akaike information criterion that calculates the lag length and order. (4) The output was sourced from the Micro-fit econometric software package version 4.1.

Table 5 also shows that that $LMPTO_t$ and LUR_t are positively associated with the LIP_t model in long- run and short- run at in-significance level for both. While, for $LCPI_t$ there is negative associated with LIP_t model in long- run and short- run at in-significance level.

Table 6. Equilibrium Relationships Analysis for the LUR_t Model

33 observation used for estimating long-run relationships in the LUR_t Model

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	18.42	6.97	2.64	0.01	1%
$LMPTO_{t-1}$	0.36	0.12	0.29	0.77	In-significance
$LCPI_{t-1}$	-0.05	0.05	-1.10	0.27	In-significance
LIP_{t-1}	-0.28	0.22	-0.12	0.89	In-significance

33 observations for estimating short-run relationships and ecm_{t-1} in the ΔLUR_t Model.

The selection of ARDL (1, 0, 0, 0) approach is based on SBC.

Variables	Coefficients	Standard errors	T-ratios	P-values	Significance Levels
Intercept term	4.60	1.42	3.23	0.00	1%
$\Delta LMPTO_{t-1}$	0.90	0.30	0.29	0.77	In-significance
$\Delta LCPI_{t-1}$	-0.01	0.01	-1.25	0.22	In-significance
ΔLIP_{t-1}	-0.71	0.52	-0.13	0.89	In-significance
Ecm_{t-1}	-0.25	0.13	-1.91	0.06	10%

Diagnostic test: χ^2 Autocorrelation = 11.05[0.00]; χ^2 Heteroscedasticity = 0.00[0.95]; χ^2 Normality = 2.86[0.23]; $R^2= 0.46$; $\bar{R}^2= 0.41$; F-statistic = 8.95; p-value= 0.00

Notes: (1) Figure in parentheses represents the p-values of F-statistics. (2) Figure in brackets denotes the p-values of the chi-square (χ^2). (3) AIC presents Akaike information criterion that calculates the lag length and order. (4) The output was sourced from the Micro-fit econometric software package version 4.1.

However, table 6 implies that only $LMPTO_t$ is positively associated with the LUR_t model in the long- run and short- run at in-significance level. While, for $LCPI_t$ and LIP_t there are negative associated with LUR model in the long- run and short- run at in-significance level for both.

6. Conclusion

The current paper an empirical analysis for the long-run and short-run relationships between JIB and macroeconomic variables represented by (CPI, IP and UR) in Jordan for the [1978-2012] period. It employs ADF and KPSS tests to detect stationary levels of variables, while the ARDL approach was used for testing the co-integration and estimating the long run and short

run relationships. The ADF results show that all variables are stationary at $I(1)$. While KPSS results show that just IP is stationary at $I(1)$ but the rest are not. The results of bound F-statistics also show that all variables are co-integrated. The empirical results show that MPTO is positively associated with CPI and UR in long-run and short-run. While is negatively associated with IP in long-run and short-run.

References

- Abdul-Khaliq, S. (2014). Comparison study of Murabaha and Istisnaa in Islamic banking in Jordan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(9), 603-612.
- Agrawal, P. (2001). The relation between savings and growth co-integration and causality: Evidence from Asia. *Applied Economics*, 33, 499-513.
- Al-Raimony, A, D., & El-Nader, H,M. (2012). The Sources of Stock Market Volatility in Jordan. *International Journal of Economics and Finance*, 4(11), 108-121.
- Al-Sharkas, A. (2004). The Dynamic Relationship between Macroeconomic Factors and the Jordanian Stock Market. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 1(1), 97-114.
- ASE, 1978-2012. Amman Stock Exchange, Annual reports for 1978-2012, Amman, Jordan.
- Deidda, L., & Fattouh, B. (2002). Non linearity between finance and growth. *Economics Letters*, 74, 339-345.
- Department of Statistics- Jordan (2012). Available online at: <http://www.dos.gov.jo/dos> (Accessed 25 October 2014).
- Furqani, H. & Mulyany, R. (2009). Islamic Banking and Economic Growth: Empirical Evidence from Malaysia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30(2), 59-74.
- Gavin, M., R. Hausmann. The Roots of Banking Crises: The Macroeconomic Context in Banking Crises in Latin America. *Working paper 318, Washington DC: Inter-American Development Bank*, 1998.
- Harun, S., & Azmi, W., N., W. (2006). Determinants of Islamic and Conventional Deposits in The Malaysia Banking System. *Seminar School of Business, La Trobe University*.
- Josephine, N. O. (2009). Analysis of Bank Credit on the Nigerian Economic Growth (1992-2008). *Jos Journal of Economics*, 4(1), 43-58.
- Lakstutiene, A. (2008). Correlation of the Indicators of the Financial System and Gross Domestic Product in European Union Countries. *Engineering Economics*, (3), 7-18.
- Leitão, N. C. (2012). Bank credit and economic growth, MPRA Munich Personal RePEc Archive. Available online at: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/42664/>MPRA Paper No. 42664.
- Manap, T., A., A.; Abduh, M., & Omar, M. A. (2012). Islamic Banking-Growth Nexus: Evidence from Toda-Yamamoto and Bootstrap Granger Causality Test. *Journal of Islamic Finance*, 1 (1), 059 – 066.

- Plamen, I., & Khamis M. (2009). Credit Growth in Sub-Saharan Africa—Sources, Risks, and Policy Responses. *International Monetary Fund Working Paper*, WP/09/180.
- Saleh, A.S.&Zeitun.R. (2006). Islamic Banking Performance in the Middle East: A Case Study of Jordan. *Faculty of Commerce-Economics Working Papers*: 157. Available online at: http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1158&context=commwkpapers&seiredir=1&referer=http%3A%2F%2Fscholar.google.com%2Fscholar%3Fespv%3D210%26es_sm%3D93%26um%3D1%26ie%3DUTF-
- Schumpeter, J. (1912). *Theorie der Wirtschaftlichen, Entwicklung* [The Theory of Economic Development], *Leipzig: Dunker and Humblot*, 1912; translated by Redevers Opie (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1934).
- World Bank (2012). International Bank for Reconstruction and Development and International Finance Corporation. Available online at: <http://www-wds.worldbank.org> (Accessed 28 October 2014).

العلاقة بين البطالة والنمو الاقتصادي: دراسة تحليلية على الاقتصاد المصري

فوزية محمد الهادي¹⁰ ناصر المهدي ابومنجل¹¹

د.فؤادة بنت جوهاري¹²

الملخص:

والتي تنص على وجود علاقة «Okun's Law» في إطار الاقتصاد الكلي هناك علاقة مهمة تعرف بقانون أوكون على الرغم من وجود العديد من الدراسات حول قانون أوكون. عكسية بين معدل البطالة ومعدلات الناتج المحلي الإجمالي في الدول المتقدمة، إلا أن هناك نقص في الأبحاث التي تناولت هذه الفرضية في سياق البلدان العربية. لذلك اخترنا في هذه الفترة - 2013Q2 الدراسة مصر كحالة دراسية لإجراء فحص تجريبي لهذه العلاقة، وذلك بالإعتماد على بيانات تغطي الفترة , بإستخدام تقنيات تحليل السلاسل الزمنية من خلال اختبار التكامل المشترك لجوهانسون لتحليل العلاقة بين 2006Q1 - المتغيرات في المدى الطويل، واختبار السببية لجرانجر. وقد أظهرت نتائج الدراسة وجود علاقة سببية في اتجاه واحد من معدلات البطالة إلى النمو الاقتصادي، في حين أظهر اختبار جوهانسن للتكامل المشترك انعدم وجود علاقة توازنية طويلة بين معدلات البطالة والنمو الاقتصادي في مصر.

الكلمات المفتاحية: قانون أوكون، البطالة، اختبار ديكي فولر، التكامل المشترك لجوهانسون، اختبار السببية

لجرانجر، مصر.

المقدمة

تمثل البطالة لغزاً محيراً أمام الاقتصاديين والسياسيين على حد السواء وذلك لتعدد جوانبها وأرباطها بمتغيرات ومحددات عديدة. بحيث أصبحت هذه المشكلة من أخطر التحديات التي تهدد اقتصاديات أي بلد، فهي تمثل إهداراً للموارد البشرية والتي تعتبر أحد أهم روافد العملية التنموية الاقتصادية، إضافة إلى أنها تؤدي إلى تعميق الفقر وزيادة سوء الظروف المعيشية. ومن ناحية أخرى، يعتبر النمو الإقتصادي أحد أبرز المتغيرات الإقتصادية التي يفترض أن تؤدي الزيادة فيه إلى انخفاض معدلات البطالة داخل الإقتصاد القومي، حيث يُتيح النمو الإقتصادي المرتفع مجالاً أوسع للنهوض بمستويات التشغيل، ومن ثم تخفيض معدلات البطالة، وهي حقيقة ليست خفية على الإقتصاديين، فالنمو في المخرجات "الناتج" يتطلب استخدام المزيد من المدخلات "عناصر الأنتاج" بمعنى تحقيق معدلات (. 2009 نو أعلى يتطلب إستخدام أحجام أكبر من العمالة (الشورنجي،

الهدف الرئيس ؛ من هذه الورقة هو تقديم تحليل تجريبي لطبيعة واتجاه العلاقة بين معدلات البطالة ومعدلات النمو الإقتصادي في جمهورية مصر العربية ، وقد أختيرت مصر كحالة دراسية لفحص هذه العلاقة ، لكونها قلب العالم العربي، وواسطة

¹⁰ (USIM) fou77mohamad@yahoo.com - كلية الأقتصاد والمعاملات، جامعة العلوم الإسلامية الماليزية

¹¹ (USIM) na74ser@yahoo.com - كلية القيادة والأدارة، جامعة العلوم الإسلامية الماليزية

¹² (USIM) fuadah.johari@yahoo.com - كلية الأقتصاد والمعاملات، جامعة العلوم الإسلامية الماليزية

أكثر الدول من حيث تعداد السكان على مستوى الدول العربية والشرق الأوسط ؛ حيث بلغ العالم الإسلامي، كما أنها تُعد من زيادة العمل يتسم السكان فإن سوق نمو في معدل مليون نسمة¹³ ، وبسبب هذا الارتفاع 82 تعدادها السكاني ما يقارب من العمل سنويا. سوق في جديد وافد ألف 700 نحو إدماج في يتمثل كبيراً تحدياً يخلق قوية، مما سنوية

منهجية البحث ؛ تعتمد هذه الدراسة على البيانات السنوية لمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، ومعدل البطالة للفترة من لتحديد اتجاهات (UECM) ، واختبار السببية لجرائح، ومنهجية التكامل المشترك، ونموذج تصحيح الخطأ (2013Q2-2006Q) العلاقة بين البطالة والنمو الاقتصادي في المدى القصير والطويل في مصر، وقد تم إجراء هذه الإختبارات بعد أخذ اللوغاريتم لبيانات المتغيرين.

يتم تنظيم هذه الورقة في أربع أقسام، يحلل القسم الأول النمو الاقتصادي والبطالة في مصر خلال العقدين الأخيرين، ويلخص القسم الثاني بعض الدراسات السابقة عن الموضوع، في حين يوضح القسم الثالث المنهجية التجريبية والنتائج، والقسم الأخير الخاتمة.

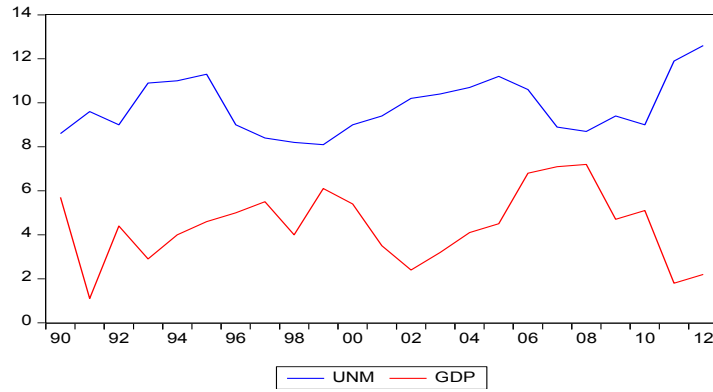
أولاً : تحليل النمو الاقتصادي والبطالة في مصر خلال العقدين الأخيرين :

يعتمد الإقتصاد المصري بالدرجة الأولى على إيرادات السياحة والبتروول وعائدات قناة السويس وتحويلات المصريين بالخارج، إضافة إلى الإستثمارات الأجنبية، لذا فإن أحداث نمو اقتصادي يرتبط بالظروف التي تطرأ على هذه العناصر، وعلى الطلب العالمي (2009 % من الناتج المحلي الإجمالي لمصر يتمثل في التبادل التجاري (محفوظ، 75 حيث أن

شهدت تذبذبات حادة في النمو الاقتصادي الحقيقي، يمكن 1990-2011 ومن خلال الشكل أدناه، نلاحظ أن الفترة تفسيرها بسبب التغيرات السياسية والإقتصادية سواء على الصعيد المحلي أو العالمي والتي لعبت دوراً أساسياً في التأثير على استقرار وقعت مصر أتفاقية عرفت بمسمى " برنامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي " 1991 ونمو الإقتصاد المصري. ففي مايو (والبنك الدولي للأنشاء والتعمير لتخفيف من حدة الأختلالات الهيكلية التي IMF) مع كل من صندوق النقد الدولي (ERSP) يعانيتها الإقتصاد المصري. ويمكن القول هنا أن برنامج الإصلاح الهيكلي أستطاع أن يحقق نتائج إيجابية على أداء الإقتصاد المصري يقابلها إنخفاض في معدلات 1999% عام 6.1 إلى 1991 % عام 1.1 والذي أنعكس على تحقيق معدلات نمو إقتصادية من 1999% في عام 8.1 إلى 1995% عام 11.3 البطالة من أعلى مستوى

(2012-1990) معدلات البطالة والنمو الاقتصادي 1 الشكل)

¹³ http://www.sesrtcic.org/oic-member-countries-infigures.php?c_code=17



المصدر: من أعداد الباحثة بناء على بيانات البنك الدولي

الأ أنه ومع نهاية التسعينات، تعرض الاقتصاد المصري لمجموعة من الصدمات الخارجية تمثلت أهمها في تراجع إيرادات قناة (، أدت إلى تراجع ملحوظ في معدلات النمو 2005 السويس وتحويلات العاملين بالخارج وأخبار الأسعار العالمية للنفط (محروس، (، سرعان ما ترجمة إلى زيادة في معدلات البطالة، مع العلم أن سوق العمل في مصر 2001-2005 الاقتصادي خلال الفترة ((، غير أن معدلات النمو التي 2010 ألف وافد جديد، بسبب ارتفاع معدل النمو السكاني (كلو، 700 يشهد زيادة سنوية قدرها (، حيث بلغ معدل 2008% في عام 8.7 إلى 2005% في عام 11.2 شهدتها السنوات التالية ساعدت على خفض البطالة من (وهو أعلى مستوى نمو تحقق خلال فترة الدراسة. 2008% في عام 7.2 النمو في الناتج المحلي

وفي ظل اقتصاد ناشئ منفتح سرعان ما تأثر الإقتصاد المصري سلباً بفعل الأزمة الاقتصادية العالمية وهو ما أدى إلى تدهور (حاد في معظم مؤشرات الأداء الإقتصادي، وفي مقدمتها تقلص عائدات الصادرات وأنخفاض التحويلات والتراجع الشديد والمفاجئ (وزارة الاستثمار، 2009% عام 9.6 إلى 2008% عام 15.1 في نصيب الاستثمارات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي من (ولكن بالرغم من كل ذلك 2009% عام 4.7)، والتي أدت في مجملها إلى أنخفاض معدل نمو الناتج المحلي السنوي إلى 2012 (، بعد أن اطلقت الحكومة المصرية حزمة مالية بقيمة 2010 % عام 5.1 استطاع الإقتصاد المصري تحقيق نمو اقتصادي بلغ (أما 2010 % مليار جنيه مصري بهدف تحفيز الطلب الكلي والتخفيف من أثر الأزمة على القطاعات المتضررة (كلو، 15.5 (فقد كان مليئاً بالأحداث بالنسبة لمصر والتي أدت في مجملها إلى تغيير النظام السياسي وتراجع الكثير من مؤشرات 2011 عام الأداء الاقتصادي بعد الثورة متأثراً بشكل أساسي بمجموعة من المعوقات السياسية في المقام الأول، وحالة عدم الاستقرار في المقام (12.4% قابله ارتفعت في معدلات البطالة إلى 1.8 الثاني، وفي مقدمة هذه المؤشرات معدل النمو الاقتصادي الذي أنخفاض إلى (وبوجه 2012 (وزارة الاستثمار، 2010 % في الربع الأول من 9.1)، بعد أن كان 2012 (محمد، 2011 في الربع الرابع من (العديد من التغييرات السياسية والاجتماعية والاقتصادية، على 1990-2011 عام يمكن القول أن مصر شهدت خلال الفترة (الصعيدين المحلي والدولي والتي كان لها تأثير كبير على استقرار الإقتصاد القومي، كما أدت إلى تدهور شديد في الأوضاع الاقتصادية، (وفي مقدمتها تراجع معدلات النمو الاقتصادي المتذبذب أصلاً، والتي ساهمت في تباطو نمو التشغيل وارتفاع معدلات البطالة.

السابقة للدراسات المرجعي ثانياً: الاستعراض

(لأختبار العلاقة الترابطية بين الناتج ومعدل 1962 أتبع العديد من البُحاث والإقتصاديين العلاقة المهمة التي قدمها أوكون ((Harris & Stiansny, 2002), (Sogner & Stiansny, 2002), (Lee, 2000), (Revenga & Beutalia, 1995) البطالة، منهم (Silverstone, 2001), (Zagler, 2003), (Yerdelen, 2011), (Ivan & Oleg

تؤكد كل هذه الدراسات صحة العلاقة الترابطية بين الناتج ومعدل البطالة، وأن أختلفت معنويتها وتناجها من دولة إلى حسب طبيعة النمو الإقتصادي المتحقق في كل دولة. أخرى، وعلى مر السنين

وبوجه عام يمكن القول أن معظم الدراسات وخاصة في الدول المتقدمة تؤكد صحة هذه العلاقة، في حين أظهرت مجموعة من الدراسات الأخرى أنعدام أو ضعف هذه العلاقة في الدول النامية بوجه عام، وعلى الصعيد العربي بوجه خاص نذكر منها:

قام بدراسة تطبيقية لتحليل العلاقة بين معدل النمو الاقتصادي والتوظيف في المنشآت الخاصة (Al-ghannam, 2003) السعودية، وباستخدام اختبار التكامل المشترك ونموذج تصحيح الخطأ ومنهجية السببية لجرانجر، توصل إلى وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين معدل التوظيف والنمو الاقتصادي، ووجود علاقة سببية في اتجاه واحد من معدل النمو الاقتصادي إلى التوظيف وليس العكس.

1996-2011) بحثاً أمكانية وجود هذه العلاقة في الأراضي الفلسطينية للفترة الممتدة ما بين 2012 أيضاً (العيد وبهدى، باستخدام نموذج الانحدار البسيط وبيانات سنوية. أظهرت نتائجها التجريبية وجود علاقة عكسية ضعيفة بين النمو في الناتج المحلي الإجمالي وبين معدل البطالة، حيث أن الزيادة بمقدار وحدة واحدة في الناتج المحلي الإجمالي ستؤدي إلى انخفاض معدل النمو السنوي % في غزة. 0.31 في الضفة الغربية، 2.05% في الأراضي الفلسطينية ككل، وإلى 0.25 للبطالة بمقدار

وباستخدام مصفوفة الارتباط (1970-2009) قام بها على الإقتصاد الجزائري خلال الفترة 2011 وفي دراسة لـ(يوسفات، وأختبار السببية ومنهجية التكامل المتزامن، ونموذج تصحيح الخطأ، كشفت عن وجود علاقة سببية طفيفة وعكسية من معدلات البطالة إلى النمو الاقتصادي، وعدم وجود علاقة توازنية طويلة أو قصيرة الأجل بين معدلات البطالة والنمو الاقتصادي، أما اختبار السببية فقد دلت نتائجها على وجود علاقة سببية في اتجاه واحد من البطالة إلى النمو.

(بمحاولة تقدير معامل أوكون في المدى القصير والمدى الطويل في العراق، 2010 في حين قامت كلاً من (جودة وعيسى، وقد أوضحت نتائج التحليل أن معدل البطالة غير حساس للتغيرات الحاصلة في الناتج المحلي الإجمالي، كما أن معامل الارتباط يستبعد الاقتصادية مما السياسات مع متلائمة غير العراق في سياسة التوظيف ان ضعيف بين المتغيرين، ويرجع السبب في ذلك الى القانون للعراق. هذا ملائمة

(عند دراستهما لهذه العلاقة في الإقتصاد الأردني وبعض الدول العربية، Mohammed, 2012 & Al-Habees أيضاً)
وجدا أن هناك اتجاهات إيجابية عالية لمعدلات النمو وتراجع نسبي في معدل البطالة، غير أن ذلك لا يؤكد وجود علاقة قوية بين النمو والبطالة.

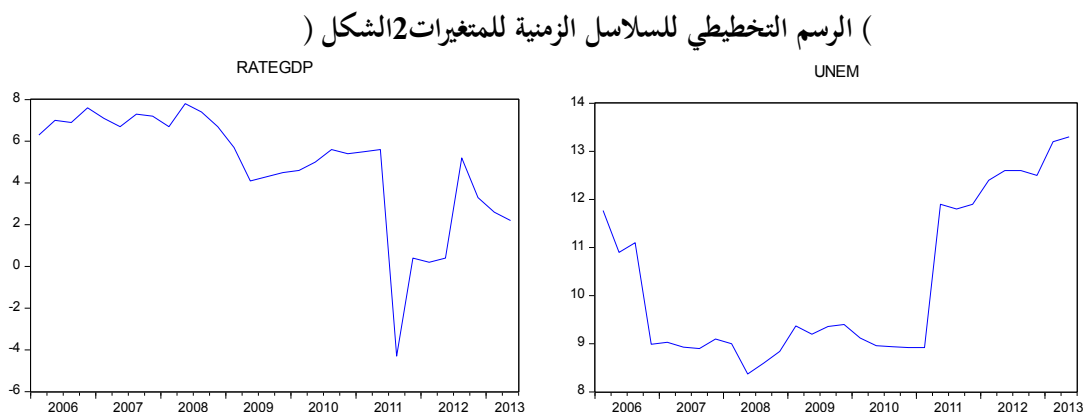
(، وذلك باستخدام تقنيات (1970-2008) قام بدراسة هذه العلاقة على الإقتصاد الأردني للفترة (Kreishan, 2011)
(، وتوصل إلى نتيجة CRDW تحليل السلاسل الزمنية من خلال اختبار تقنية التكامل المشترك باستعمال منهج دربن واتسن)
مفادها ان قانون اوكون ليس صالح للأردن، وأن انعدام النمو لا يفسر مشكلة البطالة في الأردن.

لم يكن كافياً بالمقارنة مع (MENA) أشارت إلى أن النمو الاقتصادي في دول (Keller & Nabil, 2002) وفي دراسة لـ
القوة العاملة في المنطقة وأن النمو المرتفع لا يضمن نتائج جيدة لسوق العمل.

ثالثاً: المنهجية التجريبية والنتائج

الهدف من هذه الدراسة هو اختبار وجود علاقة بين معدل البطالة والنمو الاقتصادي من خلال توظيف منهج التكامل - 2006 المشترك لجوهانسن، واختبار السببية لجرانجر، وذلك بالإعتماد على بيانات ربع سنوية لمصر تغطي الفترة ما بين الربع الاول

الجهاز المركزي . وقد تم تجميع هذه البيانات من مصادر مختلفة هي: الهيئة العامة للإستثمار والمناطق الحرة، 2013 حتى الربع الثاني (، وأعداد مختلفة من تقارير متابعة خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية الصادرة عن وزارة التنمية 2005 للتعبة العامة والأحشاء) MBS.الاقتصادية المصرية, وأخيراً من



إلى أن يصل إلى أقل 2006 على الجانب الأيمن من الشكل؛ تظهر سلسلة معدل البطالة، والتي تأخذ اتجاه تنازلي مع بداية ، لتأخذ أجه 2011 % حتى الربع الأول 8.9 و 8.6 % ، ثم بعد ذلك ينقلب ما بين 2008 معدل له عند الربع الثاني تصاعدي.

أما على الجانب الأيسر من الشكل؛ يمكننا النظر إلى سلوك النمو الإقتصادي للمدة محل الدراسة، والتي شهدت أزميتين يناير وما تبعها من أختلال 25 % ، والثانية عقب ثورة 4.1 % و 6.7 والتي أنقلب فيها ما بين 2008 اقتصاديتين، الأولي في عام 2011 % عند الربع الثالث 4.3 في مؤشرات الإقتصاد الكلي ليصل إلى أقل نقطة -

بعد هذا العرض لسلاسل الزمنية للمتغيرات نتقل إلى خطوات الأختبار والتي نبدؤها :

(The Unit Root test) أختبار جذر الوحدة -1

المرحلة الأولى؛ هي تحليل السلاسل الزمنية من أجل الحصول على نتائج موثوق بها لا تخضع للأختبار الزائف، لتحديد ما إذا (Integrated order)، ولتحديد رتبة التكامل (non stationary) أو غير مستقرة (stationary) كانت هذه السلاسل مستقرة . وهناك عدة أختبارات من (Unit Roots test)، وذلك بإستخدام أختبار جذر الوحدة (Kreishan, 2011) (ADF) في أهمها وأكثرها شيوعا في الدراسات الحديثة، والتي يمكن الإعتماد عليها في أختبار جذر الوحدة من عدمه هو أختبار ديكي فولر (ADF). ويعتمد أختبار (Dickey- Fuller 1986, 1981, 1979), الموسع (augmented Dickey-Fuller) (ADF) في (2012:دراسة أستقرارية سلسلة متغير ما على النماذج التالية (نبيل وزهير،

$$\Delta C_t = \gamma C_{t-1} + \sum_{j=1}^p \varphi_{j+1} \Delta C_{t-1} + \mu_t \dots \dots \dots 1$$

$$\Delta C_t = \gamma C_{t-1} + \sum_{j=1}^p \varphi_{j+1} \Delta C_{t-1} + C + \mu_t \dots \dots 2$$

$$\Delta C_t = \gamma C_{t-1} + \sum_{j=1}^p \varphi_{j+1} \Delta C_{t-1} + C + b_t + \mu_t \dots \dots 3$$

ويتم اختبار الفرضيتين التاليتين :

$$H_0: \gamma < 0 = \text{يحتوي جذر الوحدة } C \text{ عدم سكون المتغير}$$

$$H_a: \gamma = 0 \text{ في مستواه} = \text{متكامل من الدرجة صفر } C \text{ سكون المتغير}$$

على السلاسل الزمنية الخاصة بمتغيرات هذه الدراسة، وعند مقارنة قيمة إحصائية ديكي- فولر ADF وبتطبيق اختبار لكل من السلسلتين الزمنيتين للبطالة ومعدل النمو الاقتصادي عند (Mackinnon (1996 المقطرة مع القيمة الحرجة لـ جذر بوجود القائلة H_0 فرضية قبول تم بحيث 5% معنوية مستوى الجدولية عند t المحسوبة أقل من t تبين أن level المستوى عند الجدولية τ القيمة من أكبر المحسوبة إحصائية ديكي- فولر السلاسل، اما نتائج الفروق الأولى فتشير إلى أن قيمة بهذه الوحدة (2014, (%5))، (1 عند مستوى I integrated الأولى) الرتبة متغيرات الدراسة متكاملة من لتكون 5% معنوية مستوى Meidani & Zabihi: يوضح هذه النتائج).

(نتائج اختبارات ديكي فولر الموسع الجدول رقم)

level عند المستوى				variable المتغيرات
القيم الحرجة %5	لاشيئ none	القيم الحرجة %5	ثابت constant	
-1.953	- 1.376	-2.968	-2.332	The rate of economic growth %
-1.953	o.268	-2.968	0.684-	Unemployment rate %
الفرق الأول first difference				variable المتغيرات
القيم الحرجة %5	لاشيئ none	القيم الحرجة %5	ثابت constant	
-1.953	- 7.482*	-2.972	-7.395*	The rate of economic growth %
-1.953	- 5.610*	-2.972	-5.575*	Unemployment rate %
%5 , 1* القيم معنوية عند				
تم استبعاد نموذج الاتجاه الزمني من التقدير لعدم ظهور ما يدل عليه. #				

EvIEWS 07 المصدر: من أعداد الباحثة بناء على مخرجات

(co-integration) بعد أثبات أن السلسلتين مستقرتين ومن نفس الرتبة, ننتقل إلى اختبار التكامل المشترك أو المتزامن (Granger tests) لتتحقق من وجود علاقة في المدى الطويل بين النمو الاقتصادي والبطالة, ومن ثم اختبار السببية لجرانجر (test).

(2) co-integration test التكامل المشترك

, ننتقل إلى اختبار التكامل المشترك لجوهانسن, والذي يعتبر (I) بعد معرفة أن كلاً المتغيران متكاملان من الدرجة الأولى (أفضل حتى في حالة وجود متغيرين فقط, لأنه يسمح بالآثر المتبادل بين المتغيرات موضع الدراسة, ويفترض أنها غير موجودة في ذات الخطوتين, كما أنه يتناسب وحجم العينات الصغيرة, ولتحديد عدد متجهات Engle-Granger منهجية (أنجل-جرانجر, اختبارين أحصائيين, الأول: اختبار (Johansen, 1988, 1999; Johansen & Juselius, 1990) التكامل المشترك يقترح الذي يختبر فرضية عدم القائلة بأن عدد متجهات التكامل المشترك الفريدة يقل عن أو يساوي λ trace test- الأثر) (, ويتم حسابه وفقاً للصيغة التالية: $q=1$) مقابل الفرض البديل (q العدد)

$$\lambda_{trace}(r) = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1})$$

(, وتشير فرضية عدم أن عدد $p-r$) (eigenvectors) تمثل أقل المتجهات الكامنة $(\lambda_{r+1}, \dots, \lambda_n)$ حيث (, والإختبار الثاني هو اختبار القيمة الذاتية القصوى (2007) (العبدلي, I متجهات التكامل المشترك يساوي أو يقل عن (maximal eigenvalue) متجه للتكامل المشترك ضد الفرض البديل بوجود r), ويقوم باختبار فرضية عدم بأن هناك (et al, 2010 Hussain : (متجه للتكامل المشترك, وتحسب أحصائيه وفقاً للمعادلة التالية $(r+1)$)

$$\lambda_{max}(r, r+1) = -T \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1})$$

(, لأن نتائج اختبارات lags intervals ولكن قبل إجراء اختبار التكامل المشترك علينا أولاً تحديد فترات الأبطاء (VAR (Vector Autoregression) التكامل المشترك تكون حساسة جداً لاختيار طول التأخر, ونتيجة لذلك يتم تطبيق نموذج (والجدول التالي يوضح Kabaklarli et al, 2011 للبيانات من أجل إيجاد فترات الأبطاء المناسبة (Autoregression) ذلك.

(VAR) (VAR Lag Order Selection Criteria) اختيار عدد فترات الأبطاء في نموذج. 3 الجدول

HQ	SC	AIC	FPE	LR	LogL	Lag
8.275685	8.341752	8.246594	13.07760	NA	-113.4523	0
6.783432	6.981632	6.696160	2.778906	45.90372	-87.74624	1
6.382399	6.71273	6.236946*	1.766381	17.1333	-77.31725	2
*	4*		*	4*		

, وعليه سيتم Lags 2 اتفقت على اختيار فترتان HQ-LR-FPD-AIC-SC من الجدول اعلاه, يتضح أن خمسة معايير اختيار فترتين لتقدير التكامل المشترك لجوهانسن.

maximal واختبار القيمة العظمى (Trace test)) يشيران إلى نتائج منهجية جوهانسن باختبار الأثر (5) و(4) الجدولان) على معدل النمو في الناتج المحلي ومعدل البطالة لمصر. حيث يشير كلا الجدولان إلى إمكانية قبول الفرضية (eigenvalue test) %، لأن قيم الأثر أصغر من القيم الحرجة، وطبقا لهذه النتيجة 5 بعدم وجود التكامل المتزامن عند مستوى معنوية (t=0) العدمية فإنه لا توجد علاقة توازن طويل الأجل بين المتغيرين, هذه النتيجة تؤكد غياب هذه العلاقة في مصر شأنها شأن معظم الدول النامية الأخرى.

(Trace Eigenvalue Statistic) اختبار التكامل لجوهانسن 14الجدول)

فرضيات عدد المتجهات	معنوية القيم المميزة (جذور أيغن) π للمصفوفة Eigenvalue	أحصائية Trace statistic	القيم الحرجة عند 0.5 مستوى معنوية critical Value	نسبة الاحتمال prob:
Hypothesized المتكاملة No.of CE(S)	0.278	9.059	12.321	0.166
العدم None	0.009	0.237	4.129	0.685
على At most الأغلب 1				

Eviews 07 الجدول من اعداد الباحثة بناء على مخرجات

(Maximum Eigenvalue Statistic) اختبار التكامل لجوهانسن (5)الجدول)

فرضيات عدد المتجهات	معنوية القيم المميزة (جذور أيغن) π للمصفوفة Eigenvalue	Max-Eigen statistic	القيم الحرجة عند 0.5 مستوى معنوية critical Value	نسبة الاحتمال prob:
Hypothesized المتكاملة No.of	0.279	8.822	11.225	0.128
العدم None	0.009	0.237	4.129	0.684
1 على الأغلب At most				

Eviews 07 الجدول من اعداد الباحثة بناء على مخرجات

(Granger Causality test) اختبار السببية لـ جرانجر 3-

أن تحديد السببية بين المتغيرات الاقتصادية يسمح بتحديد نوع العلاقة بين هذه المتغيرات في المدى القصير, وهو ما يتيح لنا (الذي يعتمد بشكل كبير على Y) إذا ما كان توقع (Y) يتسبب في (X) الفهم الجيد للظواهر الاقتصادية. ويمكن القول أن المتغير () ومن أجل التعرف 2010 (شبيبي وبطاهر, Y الذي يعتمد فقط على ماضي Y) هو أفضل من توقع Y,X ماضي المتغيرين () . ومن أجل التعرف 2010 (شبيبي وبطاهر, Y الذي يعتمد فقط على ماضي Y) هو أفضل من توقع Y,X ماضي المتغيرين () .

(2010): يتم وفقا للمعادلة التالية (حجازي, Y) إلى (X) اختبار السببية من)

$$Y = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} Y_{t-1} + \sum_{i=1}^n \alpha_{2i} X_{t-1} + \varepsilon_t$$

(يتم باستخدام المعادلة التالية: X) إلى (Y في حين اختبار اتجاه السببية من)

$$X = \alpha_0 + \sum_{i=1}^h \alpha_{1i} X_{t-1} + \sum_{i=1}^k \alpha_{2i} Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

ويتم اختبار وجود العلاقة السببية من عدمها باستخدام أحصائية فيشر المقدرة، ومقارنتها بإحصائية فيشر الحرجة عند مستوى (يشير إلى أن في حالة التغيير في معدل 6معنوية معينة، حيث تكون الفرضية تحت الاختبار هي عدم وجود علاقة. الجدول) % ، وهذا يعني أن التغيير 5 معنوية عند F فأنا نسجل الاحتمال المقابل لإحصائية فيشر GDP البطالة يسبب التغيير في معدل لا يسبب التغيير في معدل GDP في معدل البطالة يسبب تغيير في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، أما في حالة التغيير في معدل لا يسبب التغيير GDP %، أي أن التغيير في معدل 5 غير معنوية عند F البطالة، فأنا نسجل أن الاحتمال المقابل لإحصائية فيشر GDP في معدل البطالة، وهذا يعني أنه هناك علاقة سببية في اتجاه واحد، أي أن التغيير في معدل البطالة يؤثر في التغيير في معدل فقط في المدى القصير.

(يوضح نتائج اختبار السببية لجرائج بين الناتج المحلي الأجمالي ومعدل البطالة. الجدول 6)

المحسوبة F إحصائية فيشر	فرضية العدم
15.184*	البطالة لا تسبب في النمو الاقتصادي
0.953	النمو الاقتصادي لا يتسبب في البطالة

5 * معنوي عند %

الخاتمة

تؤكد النتائج التجريبية لهذه الورقة على إنعدام وجود علاقة بين النمو الاقتصادي والبطالة في الاقتصاد المصري، بالرغم من تحقيق معدلات نمو إيجابي في بعض الفترات إلا أنها لم تتمكن من تخفيض نسب البطالة بشكل كبير، ولعل السبب الرئيسي يرجع إلى هيكلية الاقتصاد المصري الذي يعتمد بشكل كبير على إيرادات السياحة والبتروول وعائدات قناة السويس، إضافة إلى الإستثمارات الأجنبية، والتي تعتمد على كثافة رأس المال بدلا من كثافة عنصر العمل مما أدى إلى انخفاض مساهمتها في تخفيض نسب البطالة. وعليه يمكن القول أن الاعتقاد السائد بتلقائية انخفاض نسبة البطالة بفعل النمو المحقق هو أمر غير مثبت في الاقتصاد المصري، وأخيرا تتماشى هذه النتيجة مع دراسات أخرى في البلدان العربية.

المراجع

- ("محددات الطلب على واردات المملكة العربية السعودية في إطار التكامل المشترك وتصحيح الخطأ " 2007العبدلي، عابد)
(20-65) ص ص (2007) (32مجلة مركز صالح كامل للأقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر العدد)
("مسح لأهم الدراسات الخاصة بنماذج الأقتصاد الكلي المطبقة على الأقتصاد المصري 2005محروس، لمياء سعيد وآخرون)
(2005)، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، قطاع التحليل الأقتصادي يوليو 1971-2004 خلال الفترة)

http://www.idsc.gov.eg/Upload/Documents/49/Macro-economic_survey%20.pdf

(2012-) "تطور مؤشرات أداء الأقتصاد المصري"، فبراير 2012وزارة الأستثمار)

<http://www.investment.gov.eg/ar/EconomicIndicators/Documents/MacroeconomicIndicators2010-A.pdf>

- ("تأثير الأزمة الاقتصادية على التجارة والاستثمار الخارجي والتشغيل في مصر", الغرفة التجارية الأمريكية 2012كلو, آرنى)
2010 بمصر, فبراير
http://www.ilo.org/public/english/region/afpro/cairo/downloads/trade_arabic.pdf
("الملتقى الدولي حول: إستراتيجية 2009-1970) " البطالة والنمو الاقتصادي في الجزائر الفترة من 2011 يوسفات, على)
جامعة المسيلة, الجزائر. 2011 نوفمبر 16-15 الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة يومي :
السلطانية للفترة الأراضى في البطالة معدلات على النمو أثر) " قياس 2012 العيد, جلال الشيخ, بهدي عيسى)
23-34 ص ص (2012) (11) العدد - الباحث " مجلة 2011-1996
(" فاعلية السياسة المالية بالجزائر: مقارنة تحليلية وقياسية " مجلة التنمية و السياسات 2010 شبيبي عبد الرحيم , و بطاهر سمير)
(38-59) ص ص 2010 لاقتصاديه, المجلد الثاني عشر- العدد الأول- يناير)
قانون العراق باستخدام في البطالة الاقتصادي النمو بين) " العلاقة 2010 جودة, ندوة هلال, وعيسى رجاء عبدالله)
(87- ص ص (2010) (3) العدد 12 والاقتصاديه, المجلد الإداريه للعلوم القادسيه " مجلة Toda-Yamamoto واختبار Okun
63 .
- إفريقيا شمال اقتصاديات المصري " مجلة الاقتصاد في العمالة على الاقتصادي النمو) " أثر 2009) الشوربجي, مجدي
(141-170, الجزائر ص ص (2009)) 6 العدد
(" اختبار نموذج السير العشوائي لحركة أسعار الأسهم في إطار كفاءة الأسواق المالية 2012 نبيل هني محمد, وزهير غراية)
في البورصات العربية الناشئة - دراسة حالة بورصة المغرب والكويت " أبحاث اقتصادية وإدارية - جامعة محمد خيضر بسكرة -
(87-49) ص ص (2012) (11) كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسير, العدد
(" خصائص التقلبات الاقتصادية في مصر " , مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية-العدد الأول, 2010 حجازي, عزة)
(9-35) ص ص 2010 يناير,)
(" الأزمة المالية العالمية وتأثيرها على الاقتصاد المصري " , وزارة التجارة والصناعة, قطاع 2009 محفوظ, علاء الدين مرجان)
2009. سياسة تنمية صادرات المشروعات الصغيرة والمتوسطة - أبريل
<http://www.mfti.gov.eg/SME/pdf/researchs/3.pdf>
("تقرير متابعة أداء الاقتصاد المصري" شركاء التنمية للبحوث والاستشارات والتدريب, تقرير 2012 محمد, ممدوح عبد المولى)
2012 متابعة الأداء الشهري, مارس .
مساء: 1:55, الساعة 2013/12/4 معدل البطالة من إجمالي القوى العاملة أستخراج من الموقع التالي بتاريخ
<http://data.albankaldawli.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?page=4>
مساء, من 1:50, الساعة 2013/12/4 معدل النمو السنوي لإجمالي الناتج المحلي بأسعار السوق المحلي أستخراج بتاريخ
الموقع: <http://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=4>
(, الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء, جمهورية مصر العربية, أستخراج من الموقع: 2005 الكتاب الأحصائي السنوي)
http://www.capmas.gov.eg/pdf/book_years/2005.pdf
, أستخراج من الموقع: 2013), الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة يوليو 2013 تطور مؤشرات أداء الاقتصاد المصري)
http://www.gafi.gov.eg/content/AR/macro/Macro_Arabic_June_2013.pdf
(2013), الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة, أكتوبر 2013 تطور مؤشرات أداء الاقتصاد المصري)

أعداد مختلفة من تقارير متابعة التنمية الاقتصادية والاجتماعية, وزارة التنمية الاقتصادية, جمهورية مصر العربية, من الموقع:

<http://www.mop.gov.eg/MOP/followUpRep.aspx?ModID=2>

, من الموقع: (2013/10/25), أستخرج بتاريخ MBS النشرة الشهرية للأحصاءات على الإنترنت)

<http://unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx>

- Al-Ghannam, H. A. (2003). The relation between economic growth and employment in Saudi private firms. *Saudi Economic Association, economic studies, volume(5, 9)*. King Saud University.
- Al-Habees, Mahmoud A, & Mohammed Abu Rumman. "The relationship between unemployment and economic growth in Jordan and some Arab countries." *World Applied Sciences Journal* 18.5 (2012): 673-680.
- Harris, R., & Silverstone, B. (2001). Testing for asymmetry in Okun's law: A cross-country comparison. *Economics Bulletin*, 5(2), 1-13.
- Hussain, T. Siddiqi, M. W & Iqbal, A. (2010). A Coherent Relationship between Economic Growth and Unemployment: An Empirical Evidence from Pakistan. *International Journal of Human and Social Sciences* 5:5.
- Ivan Kitov & Oleg Kitov (undated). Employment, unemployment and real economic growth. Retrieved from <http://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1109/1109.4399.pdf>
- Kabaklarli, Esra. Perihan, Hazel Er. & Buluş, Abdül Kadir. (2011). Economic Determinants of Turkish youth Unemployment Problem: Co-integration Analysis. *International Conference on Applied Economics – ICOAE*.
- Keller, J. & Nabil, M.K. (2002). The Macroeconomics of Labor Market Outcomes in MENA over the 1990s: How Growth has failed to keep Pace with a Burgeoning Labor Market. Working Study, the Egyptian Center for Economic Studies .
- Kreishan, Fuad M. (2011). Economic Growth and Unemployment: An Empirical Analysis. *Journal of Social Sciences* 7 (2): 228-231
- Lee, J. (2000). The Robustness of Okun's law: Evidence from OECD countries. Spring 2000 *J. Macroeconomics*. Vol. 22, No. 2, 331~356
- Meidani, A. A. N., & Zabihi, M. (2014). The dynamic effect of unemployment rate on per capita real gdp in iran. *International journal of Economics and Finance*, 3(5), p170.
- Revenge, A. L., & Bentolia, S. (1995). What Affects the Employment Rate Intensity of Growth? *Bancodo Espana, Working Paper*, 9517. Extracted from: <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/95/Fich/dt9517e.pdf>
- Sogner, L. & Stiassny, A. (2002). An analysis on the structural stability of okun's law--A cross- Study country. *Applied Economics*, 14, 1775±1787
- Yerdelen, Ferda. (2011). The long and short run effects between unemployment and economic growth in Europe. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12, 1, 99-113.
- Zagler, M. (2003). A vector error correction model of economic growth and unemployment in major European countries and an analysis of Okun's law. *Applied Econometrics and International Development*. AEEADE. Vol. 3 -3

**THE IMPLEMENTATION OF SHARIAH COMPLIANT PRACTICES AMONG
SELECTED MEDICAL TOURISM OPERATORS IN MALAYSIA**

Nur Hidayah Kadir
Zurina Kefeli @ Zulkefl
Nursilah Ahmad
Abdul Manan Ismail
Zainal Abidin Mohamed

ABSTRACT

Medical tourism is a trend in the tourism market. However, not many companies providing medical tourism services follow by shariah compliant. As an Islamic country, Malaysia has potential to offer shariah medical tourism as another attraction to medical tourists. In line with this development, the paper will adopts two case studies into assessing of practice of Shariah compliant among government and private medical tourism operators in Malaysia which is a government hospital have been identified as “Hospital Mesra Ibadah”. The selected from government hospital is HUSM Kubang Kerian, Kelantan and from private hospital; Al-Islam Specialist Hospital, Kampung Baru, Kuala Lumpur. An overview of shariah medical tourism practice such as the treatments, facilities, services and the management of the hospital will also present.

Keywords: Halal tourism industry, Medical tourism, Halal medical tourism.

1. INTRODUCTION

Medical tourism is an emerging niche market that is projected to have a great potential in the tourism industry as the demand for medical tourism has been flourishing all over the world. These days, there are more and more countries offering and promoting their medical products and services to people outside their countries. Overall, medical has become the main concern of the modern society in many developed countries and the trend has been on the rise in the Asian region. (Norhanim Abdul Razak, 2007).

Medical tourists refer to tourists who come to Malaysia for the purpose of medical treatment. This situation is encouraged by various factors; among them is the lower cost of treatment, while services are of comparable quality to that in developed countries. Usually tourists from developing countries seek treatment in developed countries. For example, uninsured or partially insured patients in developing countries seek alternative treatment overseas. This is due to the comparable services overseas available at a much lower cost in addition to the opportunity for tourism (Leng, 2010).

Neil Lunt (2011) states that medical tourism can be understood as a subset of the wider notion of patient mobility which itself may be sub-divided as follows:

Temporary visitors abroad: These include those individuals holidaying abroad who use health services as a result of an accident or a sudden illness. For example, health services for tourists are funded variously through the European Health Insurance Card (for EU citizens) for occasional or emergency treatment within the EU, private insurance and out-of-pocket expenses. These would not be considered as medical tourists, more just unfortunate tourists.

Long-term residents: The growing exchanges of working-age citizens within Europe. Such residents may receive health services funded variously by the country of residence, the country of origin, private insurance, or through private contributions. Again, these individuals would not be considered as medical tourists.

Common borders: Countries that share common borders may collaborate in providing cross-national public funding for health care services from providers in other countries (Rosenmöller et al., 2006).

Outsourced patients: Are those patients opting to be sent abroad by health agencies using cross-national purchasing agreements. Typically, such agreements are driven by long waiting lists and a lack of available specialists and specialist equipment in the home country. These patients often travel relatively short distances and contracted services (both public and private) are more likely to be subject to robust safety audits and quality assurance (Lowson et al., 2002, Burge et al., 2004, Glinos et al., 2006, Muscat et al., 2006). These individuals could be described as collective medical tourists, although they are being stated or agency-sponsored rather than acting as individual consumers in the traditional sense.

Moreover, the trend has become high in demand of medical tourism in Asia especially in Malaysia. Table 1 shows Malaysia's impressive recovery from the economic downturn in 2008-2009 with total revenue from the industry rebounding to RM511mil (US\$168mil) in 2011. Over the last 10 years, the country's medical tourism market has grown more than 14 times. Additionally, it has an advantage of Islamic credentials and protocols to attract medical travelers from the Middle East.

Table 1: Medical Tourism Receipts/Revenue In Malaysia, 2000-2011

YEAR	VALUE (RM MILLION)	GROWTH (%)
2000	33	48.4
2001	44	35.7
2002	36	-18.7
2003	59	63.6
2004	105	78.2
2005	151	43.8
2006	204	35.0
2007	254	24.6
2008	299	17.8
2009	288	-3.7
2010	378	31.5
2011	511	34.9

Source: Chee, 2010

Meanwhile, halal tourism is a new concept in the tourism industry. Thus, there a need to develop more halal tourism products and services to cater to this dynamic and emerging market (J. C. Henderson, 2011). Halal tourism is a market segment that is fast growing not only in Muslim countries but globally. Non-Muslim countries like Australia, Taiwan, Korea, Japan, countries in Europe, are specifically catered for the Islamic tourism segment. There are close to 1.7 billion Muslims worldwide who are becoming more affluent and regularly traveling with their families and friends (H. Z. Farahani and J. C. Henderson, 2010).

The concept of halal, meaning permissible in Arabic, is not just being applied to food, but it includes any Shari'ah compliant products ranging from bank dealings to cosmetics, vaccines and in this case, tourism (J. C. Henderson, 2011). This means offering tour packages and destinations that are particularly designed to cater for Muslim considerations and address Muslim needs. Muslim tourists have long chosen Malaysia, its beaches and its malls as a holiday destination thanks to cultural affinity. Now the Southeast Asian country, where

Muslims make up about 60 per cent of the population, wants to parlay its visitor dividend into a bid to overtake its neighbors for the world's medical tourism crown (halaalquest, 2014).

In Malaysia, many medical tourism operators provide services and facilities for the conventional management. Unfortunately, less of the company does not apply shariah compliant in their management. The aim of this study is in assessing of practice of Shariah compliance among government and private medical tourism operators in Malaysia. The study will focus on shariah compliant practice with respect to shariah compliant, such as the treatments, facilities, services and the management of the hospital.

2. LITERATURE REVIEW

2.1 Introduction

This aim of this chapter is to provide relevant literature in the field of medical tourism. This review will begin with the concept of medical tourism in general, the factor of medical tourism. The review will further discuss the potential of medical tourism industry in Malaysia, especially in Islamic tourism industry and the current developments of shariah compliant in management of operators embarked by this industry.

2.2 The Concept of Medical Tourism

It is important to begin by defining what is meant of "medical tourism". Some familiar terms stated for medical tourism are, 'health tourism', 'medical travel' and 'wellness tourism'. Henderson (2004) defined that medical tourism can be explained as a specific type of travel which covers health screening, hospitalization and surgical operations in contrast to non-essential cosmetic surgery and the pampering and alternative therapies. According to him, medical tourism is the types of medical treatment, especially for medical tourists.

Mitra (2005) investigated medical tourism is the lucrative markets in the tourism industry. It is a big business looking from the perspective of monetary and number of visitor arrivals. Many countries around, the globe are competing to get foreigners to come for medical treatments in their countries nowadays. She found that medical tourism has given considerable importance

in Europe, South Africa, India, Singapore, Malaysia and Thailand. In addition, she said that the concept of medical tourism is actually not new. In the past, countries in the west were regarded as the best in providing health care services, however, the situation has changed slightly, as today more countries in the developing nations are able to provide an outstanding service in terms of healthcare, technology, and comfort during recuperation with an affordable price and the concept of medical tourism is actually an ancient concept and it can be traced back as early as 3000 BC. She quoted that those with eye problems travelled to Tell Brak in Syria, where healing deities were believed to perform miracles. As stated by her, the concept has its roots in ancient practices but has been popularized and leveraged for revenue generation only in the last part of the 20th century.

Relating to the medical aspects, Hunter-Jones (2005) states that during times of illness people turn to different sources for comfort and rehabilitation like the medical community and alternative therapies. According to him, vacations can be one of the sources of comfort for people with illness.

The concept of medical tourism becomes more clear when Neil Lunt (2011) pointed out medical tourism can define as when consumers select to travel across international borders with the intention of receiving some form of medical treatment includes dental care, cosmetic surgery, elective surgery and fertility treatment. This definition encompasses medical tourism is a journey to the medical tourist comes to another country to get the treatment.

In this research study, we defined medical tourism “ a scenario of illness peoples travels away from home country to seek the treatment for their own health care purpose.”

2.3 Contributing Factors In Becoming A Chosen Medical Tourism

Travel motivations play a fundamental role in the Medical Tourism choice. Hallab (2003) introduced the concept of push and pull factors for explaining travel motivation. He stated that the concept of push factors refers to internal forces that motivate or create a desire to satisfy a need to travel. For instance push factors include of motivation for socialization, escape, rest and relaxation, physical activity and self-esteem development. Pull factors consist of destination attributes or the supply of tourism related activities as well as travelers' perceptions

of the destination. The examples here include cultural and natural resources, accommodations and attractions available, novelty, curiosity, and excitement.

In reference to medical tourism, Kim, Putjuk, Basuki, and Kols (2003) and Connell (2006) claimed that the rising number of senior citizens who have time, money, and motivation to maintain good health is one of the main drivers of the health tourism market. However, the market requires the provision of destinations that offer active, healthy, and social amenities (Pollock & Williams, 2000).

The Cost, Destination and The Treatment Packages

The main pull factor that drives health tourists to seek treatment in less-developed countries is the low cost (Connell, 2006; Gray & Poland, 2008; Hall, 2011; Herrick, 2007; Horowitz & Rosensweig, 2007; Ormond, 2011; UNESCAP, 2007). Connell (2006) added that tourists are also taking advantage of affordable air travel and favorable exchange rates. There is a growing popularity in cosmetic surgery which could be carried out more cheaply in developing countries (UNESCAP, 2007). For example, in Malaysia, cosmetic surgery is popular among long-haul medical tourists such as Americans, Europeans, and Australasians (Discovermedicaltourism.com, 2008; Oon, 2006).

In addition, medical tourism is further facilitated by the availability of comprehensive information on the Internet (UNESCAP, 2007). According to Yap (2007), people travel for four types of health care: essential, affordable, quality, and premium health care. Essential healthcare relates to the care which is not available in the home country. Affordable healthcare is the seeking of cheaper health care, while quality health care is the need for higher standard health care. Finally, premium health care is the luxury health care that adds prestige. Americans travel overseas for the affordable health care (Devon, 2007).

Other than that, Mr. Bhavin (2008) pointed out that medical tourism is the a process of attracting foreign patients to overseas countries which can offer hospital/medical services at fees considerably less than patient's home country and states that usually many countries combining

an element of post operative tourism (recovery) for the patient. The element of the affordable fees and better services can influence many foreigner comes to get the treatment. He also mentions about the benefit of medical tourism, which may be sub-divided as follows; the government, the hospital operators, the doctors, the entrepreneurs and the patients. All the items really important to develop medical tourism industry. In his research, primary data based on qualitative data follows an inductive approach which certain private hospital, health tourism agencies, medical tourism hospitals, medical associations and hotels was selected. From the interviews the concept medical tourism can define as “profitable industry” when many foreigners come to Malaysia to get the treatment and services.

Table 2 shows that the comparative costs of medical procedures by country of the United States,

Procedure	US(US\$)	India(US\$)	Thailand(US\$)	Singapore(US\$)
Heart bypass	130,000	10,000	11,000	18,500
Heart valve replacement	160,000	9,000	10,000	12,500
Angioplasty	57,000	11,000	13,000	13,000
Hip replacement	43,000	9,000	12,000	12,000
Hysterectomy	20,000	3,000	4,5000	6,000
Knee replacement	40,000	8,500	10,000	13,000
Spinal fusion	62,000	5,500	7,000	9,000

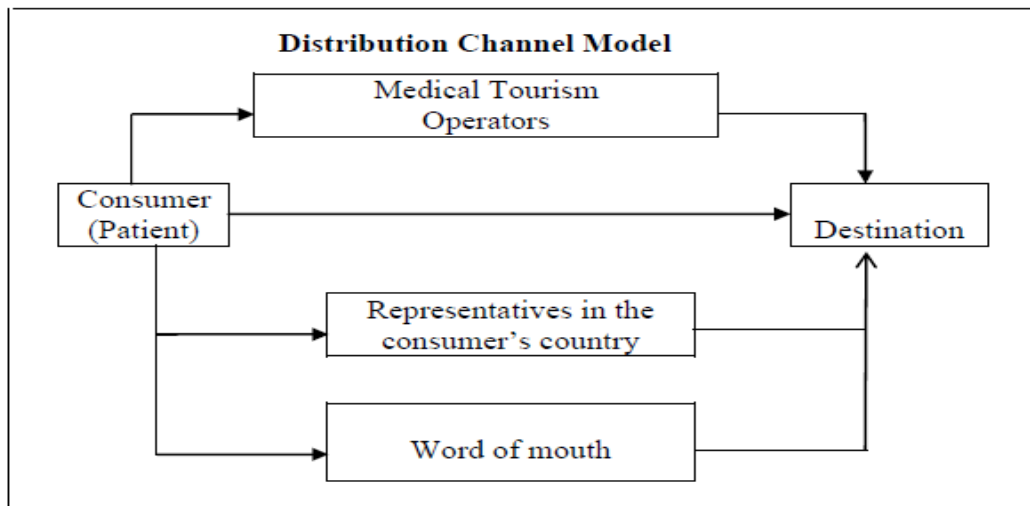
Source: York, Diane (2008). Medical tourism: The trend toward outsourcing medical procedures to foreign countries, *Journal of Continuing Education in the Health Professions*, vol. 28, no. 2, pp. 99-102

Table 2: Comparative Costs Of Medical Procedures

India, Thailand and Singapore. The high costs of medical procedures are in the United States. Currently, an estimated 1.32 million health tourists come to Asia from all over the world, including the US and Europe, although the bulk of the travel is still within the Asian region (Vequist, Valdez and Morrison, 2009). The ease of air travel and the advent of low cost carriers in the transportation industry had also augment tourism in this region. Among the Asian countries, Thailand, India and Singapore have had a good head start in this burgeoning industry. More than one million tourists have received some form of medical care in Thailand, ranging from executive health tests to cardiac packages, cancer therapy, eye surgery, liposuction and cosmetic options. The country has been quoted as having reaped US\$1. 6 billion from health tourism in 2003 (Connell, 2006).

Other than that, the destination of the medical tourist to seek their treatment by Distribution Channel Models. According to Caballero and Mugomba (2006) developed a model to categorize three identified channel distribution models that link the consumers to the destination in medical tourism; namely operators, representative within targeted consumer markets (also referred as intermediaries) and word of mouth (medical tourists in the home market of the agency) (refer figure 2.7).

Figure 1: Distribution Channel Models



As
a

Source: Caballero and Mugomba

summary, a pull factor is more related to the low cost of the treatment, affordable air travel and favorable exchange rates that are contributing factors in becoming a chosen by medical tourists. The next section examines medical tourism in Malaysia.

2.4 Medical Tourism in Malaysia

The sector of health or medical tourism is newly emerging fast expanding phenomenon where by patients seek treatment overseas, even though the same treatment is available in their home countries. Medical tourism means individuals go to another country for tourism as well as medical treatment. The services usually encompass elective procedures as well as complex procedures and specialists such as cardiac, dental, and cosmetic surgeries (Mohana, 2010). Health tourists refer to tourists who come to Malaysia for the purpose of medical treatment.

This situation is encouraged by various factors; among them is the lower cost of treatment, while services are of comparable quality to that in developed countries. Usually tourists from developing countries seek treatment in developing countries. For example, uninsured or partially insured patients in developing countries seek alternative treatment overseas. This is due to the comparable services overseas available at a much lower cost in addition to the opportunity for tourism (Leng, 2010). Medical tourism in Malaysia is divided into two categories, health tourism and health program. A patient may choose to undergo treatment in any internationally known hospital and stay in Malaysia until they recover or they may tour Malaysia, visit hospitals and survey the infrastructure provided and their suitability before deciding to undergo treatment.

According to the Association of Private Hospitals in Malaysia, the national income for the year 2006 from the medical tourism industry is RM 203.66 million (USD 59 million). The rate of tourists who come to Malaysia to seek medical services has increased by 25.3% from the year 1998 to 2008. The government has identified this industry as greatly contributing to national income and is intensifying efforts to advance Malaysia as a regional center of medical tourism. In line with this, the government has set up The National Committee for the Promotion of Medical Tourism in Malaysia for promotion purposes. The other members of this Committee are Malaysian Industrial Development Authority, the Malaysian Association of Tour and Travel Agencies, Malaysian Airlines System, the Primary Care Doctors' Organization of Malaysia and other tertiary hospitals. Malaysia is also expanding as one of the popular places for medical tourism in the world.

Over the years, the number of foreign tourists in Malaysia is increasing. Malaysia does not only have the medical expertise and skills at par with developed countries but also has the advantage of lower cost such that foreigners seek medical attention in this country. However, what attracts most visitors seeking medical treatment in Malaysia is how the rest and healing period can be spent here. Patients have the opportunity to sight-see and enjoy tourist activities during healing time. Visits to the beach can be arranged, moreover, many medical centers here are situated near beaches or famous tourist resorts. Currently there are countries which offer this service to foreign patients, such as India, Brunei, Cuba, Colombia, Hong Kong, Hungary, Jordan,

Lithuania, Philippines, Singapore, Thailand, Saudi Arabia, Germany, Spain, Tunisia and New Zealand. Among the medical treatments offered in this sector are heart surgery, organ transplant and plastic surgery (Tourism Malaysia, 2010; W. Hussain et al., 2012).

In propelling Malaysia towards high-income status towards the year 2020, the Malaysian government has identified medical tourism as one of the new growth areas in the service sector (10th MP, 2010). Even though medical tourism in Malaysia is relatively new compared to Thailand and Singapore, it has the potential to be a dynamic source of foreign exchange earnings. At the same time, Malaysia is already making its mark as a choice destination for Muslim and non-Muslim foreign tourists coming for health treatment because of availability, affordability and competitiveness of sophisticated healthcare services and system (Chee, 2007).

Medical tourism traditionally involved tourists cum patients from developed countries travelling to normally less developed countries to get treatment while on vacation. Nevertheless, the trend has changed. Both developed (e.g. Singapore) and developing countries (e.g. India and Thailand) now compete with a variety of medical packages and special arrangements for foreign patients. In 2007, the global medical tourism market stood at US\$261.5bil, with Asia being responsible for about 13% of it.

Currently, the government is playing a very significant role to stimulate the growth and the development of the medical tourism industry. Through the introduction of the Economic Transformation Program (ETP) as a catalyst in the Tenth Malaysia Plan, this medical tourism segment is seen to be capable of being more competitive and resilient. Given the potential of this segment as an earner of foreign income and creating a huge opportunity for employment, the government has outlined more incentives to boost the healthcare travel industry and private hospitals to be more foreign driven (NEM, 2010). Given the good basic prerequisite of health care industry infrastructure, capability and an abundance of natural and unspoiled environment, no doubt that this industry has advantages to bring in more foreign exchange income to the country.

Since Malaysia has been actively promoting its healthcare services to potential Muslim medical travelers from neighboring and regional countries such as Myanmar, Vietnam, Indonesia,

Singapore, Brunei and China and from the Middle East such as the United Arab Emirates, Bahrain, Saudi Arabia, (APHM, www.hospitals-malaysia.org), a shariah compliant medical tourism provider can be seen as a pulling factor for tourists from Muslim countries. Thus, this study focuses on the concept of Shariah Compliant practices suitable for medical tourism providers in Malaysia and identify a shariah compliant medical with aspects such as: shariah compliant in treatment, service and facilities, human resource shariah development and halal guaranteed menu for patients.

The Ministry of Health Malaysia in 2010, was introduced “Hospital Mesra Ibadah” for the several government hospitals; HUSM Kubang Kerian, Kelantan, Hospital Pulau Pinang, Hospital Pakar Sultanah Fatimah Muar Johor, Hospital Selayang Selangor, Hospital Langkawi. For private hospitals also introduce the same concept of “ Hospital Mesra Ibadah” such as Hospital Pakar Perubatan Al-Islam Kampung Baru, Kuala Lumpur. Hospital Mesra Ibadah (HMI) is a concept used in hospital management to achieve the values of excellence and pride to employees to the well-being of its customers through the adoption and appreciation of worship during and after treatment. Hospital Mesra Ibadah aims to create awareness through education of patients and families to always get closer to God. The management is committed high to creating awareness and actions to facilitate patient worship. As a hospital that upholds Islamic values, management provides religious officials to assist and provide guidance to patients. They will visit the patient in daily routine to help patients worship and provide training and guidance to employees of Al-Islam that helped to patients. In addition to basic facilities perform the ritual as Qiblah, veil, prayer mats, water spray and dust Taymum also available. The patients will be assisted and guided by an Ustaz for male patients and an Ustazah for female patients to perform worship when in pain consistent with the of Hospital Mesra Ibadah (Al-Islam Specialist Hospital, 2013).

As an Islamic country, Malaysia has an advantage and reason to offer shariah compliance medical care and procedures as another attraction to prospective Muslim or even non Muslim medical travelers. According to Malaysia Tourism Report (Tourism Malaysia, 2007 and 2009), the breakdown of medical tourism by country of origin is lead by Indonesia, which accounts 72% and 69% respectively which most of them were Muslim. In spite of that, special interest tourists from the Middle East who came to this country, especially for health treatments have

shown a positive growth (a 1.9 % change in the rate of growth) in the same year. Moreover, various steps has been actively taken by the government to promote Malaysia as a chosen medical tourism destination among the potential Muslim medical travelers, especially from neighboring regional countries such as Myanmar, Vietnam, Indonesia, Singapore, Brunei, China and the Middle East countries such as the United Arab Emirates, Bahrain, Saudi Arabia, (APHM, www.hospitals-malaysia.org). The record shows that Malaysia is credible to provide not only shariah compliance medical care and medical procedures, but excellent health care services as well and this is evident by the increase number of non Muslim medical traveler arrivals to this country from year to year.

The above facts explain why Malaysia should create and offer its own shariah compliance medical tourism products and services to compliment a huge Islam-friendly market. Participation of Bumiputera/Muslim healthcare providers is important to generate confidence among medical travelers. At the same time, Islamic principles are recommended to be applied strictly at all management levels as well as to prove the seriousness of being a shariah compliant medical tourism destination.

2.5 Shariah Compliant in Medical Treatment:

The importance of health has been acknowledged in Islam. In Surah Al-'A`rāf: 94-95

وَمَا أَرْسَلْنَا فِي قَرْيَةٍ مِّن نَّبِيٍّ إِلَّا أَخَذْنَا أَهْلَهَا بِالْبَأْسَاءِ
وَالضَّرَّاءِ لَعَلَّهُمْ يَضَّرَّعُونَ ﴿٩٤﴾

And We sent to no city a prophet [who was denied] except that We seized its people in poverty and hardship that they might humble themselves [to Allah].

ثُمَّ بَدَّلْنَا مَكَانَ السَّيِّئَةِ الْحَسَنَةَ حَتَّىٰ عَفَوا وَقَالُوا قَدْ مَسَّ
ءَابَاءَنَا الضَّرَّاءُ وَالسَّرَّاءُ فَأَخَذْنَاهُمْ بَغْتَةً وَهُمْ لَا يَشْعُرُونَ ﴿٩٥﴾

Then We exchanged in place of the bad [condition], good, until they increased [and prospered] and said, "Our fathers [also] were touched by hardship and ease." So We seized them suddenly while they did not perceive.

Also mention in Surah Al-'An`ām: 42

وَلَقَدْ أَرْسَلْنَا إِلَىٰ أُمَمٍ مِّن قَبْلِكَ فَأَخَذْنَاهُم بِالْبَأْسَاءِ وَالضَّرَّاءِ لَعَلَّهُمْ
يَضُرُّعُونَ ﴿٤٢﴾

And We have already sent [messengers] to nations before you, [O Muhammad]; then We seized them with poverty and hardship that perhaps they might humble themselves [to Us].

In Islam, medicine is the knowledge of the states of the human body in health and decline in health (diseases); its purpose is to preserve health and adopting suitable measures for restoring health whenever lost. (Nurdeng Deuraseh, 2009).

2.5.1 Medicine in Islam

Nurdeng Deuraseh (2009) also said that according Ibn Sina definition of medicine, the restoration of lost health is the second aim of Islamic medicine. It pertains primarily to the task of therapeutic medicine. Yusuf Al-Hahh Ahmad, (2010) said, there are a number of opinions as to what Islamic medicine is. Is it medical knowledge that is completely subject to the will of Allah, or is it the art of treatment adopted and followed by Muslims when the Muslims were at the peak of their development? On the basis of Islamic teachings in the Quran and Sunnah, the following six basic characteristics of Islamic medicine were suggested:

- a) Adhering to Islamic teaching and etiquette
- b) Adhering to logic in practicing medicine
- c) Holistic approach, paying equal attention to the body, mind and soul, for individuals as well as societies
- d) Universal approach, taking into account all resources and aiming to benefit people

- e) Scientific approach, based on logical conclusions drawn from sound observations, accurate statistics and trustworthy experience
- f) Excellence, achieving what other kinds of treatment have failed to achieve.

When treating patients, physicians are advised, if possible, to avoid prescribing compounded drugs that weaken the body. Many Muslim scholars hold on to this practice due to the possibility that compound drugs might contain ingredients forbidden to Muslims. Medically speaking, the compound medicines are likely to have more side effects (Nurdeng Deuraseh, 2009).

2.5.2 Ethics Followed by Doctors in Islam:

It was narrated that Al-Rubayyi' Bint Mu'awwith, may Allah be pleased with her, said, "We were with the Prophet, peace and blessings of Allah be upon him, bringing water, treating the wounded and bringing the sling back to Madinah." (Narrated by Al-Bukhari) Ibn Hajar, may Allah have Mercy, upon him said, "This Hadith indicates that is permissible for a non-Mahram (marriageable) woman to treat men in cases of necessity. He said in the chapter on Men Treating Women and Women Treating Men: With regard to the ruling on this issue, it is permissible to treat non-Mahrams in cases of necessity, but should be properly guarded with the regard to looking, touching and so on." This indicates that women may treat men; so, by analogy men may treat women. For every military campaign the Prophet, peace and blessings of Allah be upon him, would draw lots among his wives and the one who was chosen would go out with him. The female Companions would volunteer to nurse the wounded, and the Prophet, peace and blessings of Allah be upon him, would give them the choice of being in the company of her own womenfolk or that of the Mother Believers who had been chosen to go out with him.

Rufaidah Al-Ansariyah was famous for treating the wounded at the time of the Prophet, peace and blessings of Allah be upon him. (Asad Al-Ghayah Fi Ma'rifat Al-Sahabah). The prophet peace and blessings of Allah be upon him, set up a tent in his mosque, which was like a field hospital for treating the wounded from the Battle of Al-Khandaq. Dr. An-Naseemi explained this point follows, "The basic principle is that it is not permissible for a man to examine or treat a non-Mahram woman or vice versa, because that requires looking and touching. The exception from that is cases of necessity, such as if there is no female doctor whose skills the patient trusts,

or there is no female doctor working in that specialty, or because the Muslim men are needed for Jihad. (Yusuf Al-Hahh Ahmad, 2010)

This is part of the Islamic etiquette which is addressed to all Muslims; the doctor is singled out because of this his direct contact with his patients. In addition to the fact that the doctor is doing his job, he should also observe this etiquette because it is among the rights that one Muslim has over another, thus he will be doing his job in the most perfect manner. Visiting the sick, is the way of the Prophet, peace and blessings of Allah be upon him, and it is religious etiquette because the Prophet, peace and blessings of Allah be upon him, enjoined it and spoke of its virtue and reward (Yusuf Al-Hahh Ahmad, 2010).

2.6 Conclusion

Based on the literature review, medical tourism can be defined as “ a scenario of people travels away from home country to seek services for the purpose of changing their own health care purpose”. Currently, many medical operators provide the conventional tourism services only several medical tourism operators provide the shariah compliant practice in their services and management. In the literature review, among the factors that effect the demand for medical tourists are destinations and the treatment packages. However, very few studies at shariah compliance practices as a factor that influenced the demand for medical tourism industry. Thus, this study conducted to analysis the potential of shariah compliant practice among selected operators to become one of the national income in the tourism industry. The next section examines the methodology.

3. METHODOLOGY

This study adopts the case study method in assessing the Shariah compliant content among medical tourism providers. Two hospitals have been selected for the analysis i.e HUSM Kubang Kerian, Kelantan (government hospitals), and Al-Islam Specialist Hospital, Kampung Baru, Kuala Lumpur (private hospital). The private hospital embeds Shariah Principle in the area of service, facilities, and treatment. Meanwhile, from government, they are categorized as “Hospital Mesra Ibadah”.

To achieve the study objective, unstructured interviews with the management of the hospitals have been conducted. The interview was conducted a face to face interview. Among the questions asked in the interviews as the data analysis is primarily based on qualitative data, this study follows an inductive approach to meet the research objective. The feedback from the interviews are reported in the following section.

4. FINDINGS

Al-Islam Specialist Hospital, Kampung Baru, Kuala Lumpur

On 9th May 2014, an interview had been conducted by, with Director of Al-Islam Specialist Hospital at meeting room Al-Islam Specialist Hospital, Kampung Baru, Kuala Lumpur; Dr. Ishak Mas'ud. He also as Director of Islamic Consortium Hospital Malaysia. The length of the interview varied between 20 and 60 minutes. We had prepared unconstructed questions in assessing the practice of Shariah compliant in Al-Islam Specialist Hospital. The feedback from the interview categorized into three aspects which are human resource management, treatments, facilities and services.

For an introduction of the hospital, Dr. Ishak Mas'ud said that;

“Al-Islam Specialist Hospital and formerly known as the' Kampung Baru Medical Centre (KBMC) was developed as a one-point program preacher “Bil-Hal Angkatan Belia Islam Malaysia” (ABIM) through the Bureau of Health ABIM. Planning starts from the beginning of 1992. Recognizing that there is a need for a medical hospital that takes into account aspects of comprehensive treatment, including physical, psychological, mental and spiritual.”

“In conjunction 10 Years (2006), Al-Islam Specialist Hospital has been promoting the concept of "Hospital Mesra Ibadah"(HMI). In line with the mission of Al-Islam Specialist Hospital, where they help Muslim patients in daily worship. The hospital is trying to provide the best professional service and excellent and constantly improving our service to patients.”

Based on the introduction, Al-Islam Specialist Hospital had an implementation of HMI and it is a huge challenge because it requires understanding, conviction and subsequent commitment really accurate for all levels. HMI aims to create awareness through education of the patient and family to always be closer to the Almighty God. The management must provide a high commitment in creating awareness and actively to facilitate the patients served. Example of his words as below;

i) The human resource management

“As a hospital that uphold the values of Islam, the management provides religious officials to guide and provide guidance to patients. They will visit the patient on a daily basis to help patients perform worship and provide training and guidance to staff Al-Islam that helped the patients.”

“In this hospital, we have the guidelines for Muslim healthcare givers (the staff) followed by The Purpose of Shariah (Maqasid Al-Shariah) and the staff, especially doctors had made decisions based on Islamic Principle.”

*“We also have 7 best daily practices which are; 1. Intention to work because of Allah
2. Begin every work with *بسم الله الرحمن الرحيم* 3. Frequently recite *سبحان الله* 4. Thank Allah with *الحمد لله* 5. Frequently recites *الله اكبر* 6. Always try to perform congregational prayer.
7. Always pray to Allah accept all the works. This practice will be performed for the staff during work at the hospital.”*

“Besides that, we had to train new staff for more details about HMI. The attire of the staff also must followed by shariah. We have activities such as “usrah” followed by department and a specialist doctor for being a “naqib”. Every Saturday, we have “Tazkirah” to all the staff. It will be covered by knowledge “Fardhu Ain” and “Farhdu Kifayah”. Followed by periodic timetable, we also have some extra classes such Fiqh Class, Arabic Class and Tadarus Al-Quran Class.”

ii) The treatments

“The main treatment of Al-Islam Specialist Hospital is a medical consulting services such as Gastroenterology (Expert intestine), Rheumatology (Arthritis Specialists), dermatology (skin specialist), O & G (Gynecologists) including infertility, General Surgery (Laparoscopy /Plastic / Urology), Orthopedics (bone), ENT (ear, nose & throat specialist), ophthalmologist (eye specialist) and Paediatrics (pediatrician).

In this hospital, the treatment of the patients can request for male or female doctors before taking the treatment. But if we do not have any doctors to do the treatment, they must accept whoever available to treat them. The doctors, especially a Muslim will inform the patients about the treatment and give advices according to the shariah.”

“Many patients from another country such as Turkey, Somalia, Brunei, Indonesia have undergone our treatments. Some of them said that the treatments in this hospital are good and that they are really satisfied. Some of them come to Malaysia just because want to get the treatment and go to interesting places after done the treatment. They mostly are Muslim. They choose this hospital because the management, the treatment are really followed by shariah.”

iii) Facilities and Services

“Following the concept of HMI, in term of facilities and service , Al-Islam Specialist Hospital provides “Solat Kit” which every ward has including of tayamum dusk, spray bottle, and a handbook on how to pray on the bed. The direction of the qiblat is also provided. The patients can easily use the kit and can pray even though they are on the bed. The staff will help the patient to perform solat. Besides that, each patient can know the time of “Solat” by listening to “Azan” in the ward. The hospital provides “solat reminder” to all the patients to remind them about “solat”. This reminder will help the staff to remind the patients.”

“The patients can get many information about the concept of HMI by reading the brochure and can meet the staff under Religious Affairs Unit to get the information. Al-Islam Specialist Hospital also has “surau” to all staff and patients. Every level of the ward has a “surau” so it is easier for the patients/relatives to perform solat.”

To end the interview, Dr Ishak Mas’ud mention about the strategic planning for the medical tourism in HUSM Kubang Kerian. Examples of her words are as below:

“For implementing the concept of HMI, we have planned to send our staff to United States of America to get some knowledge about more spiritual care services to the patients Muslim at Stanford Hospital, USA. Besides that, we also like to involve medical tourism industry for promoting our concept of HMI and have plans to collaborate with JAKIM, Ministry of Health (KKM) and try to involve in Malaysia Health Tourism Care (MHTC). This collaboration is important to achieve the objective of HMI besides to develop economy, especially in medical tourism industry.”

For the conclusion, Al-Islam Specialist Hospital was really comprehensive to achieve the concept of HMI especially in the management, the treatment and the facilities. This concept will be clarified issues and problems related to patient’s ibadah. Other than that, it will be enhanced skills of health provider in handling and addressing problems of patients related to ibadah and can get more knowledge about medical fiqh.

HUSM Kubang Kerian, Kelantan.

On 7th September 2014, an interview has been conducted by, with Assistant Manager of Religious Affairs Unit at HUSM Kubang Kerian; Ustazah Norshazalwana Mohd. Zain. The length of the interview varied between 20 and 60 minutes. We had prepared unconstructed questions in assessing the practice of Shariah compliant in HUSM Kubang Kerian. The feedback from the interview categorized into three aspects which are human resource management, treatments, facilities and services.

For an introduction of the hospital, Ustazah Norshazalwana said that;

“It is one of the leading teaching hospitals in Malaysia and a public hospital catering to the needs of the general public. It comprises of the general outpatient clinics, the specialist clinics, surgical and inpatient facilities.”

“We had implemented “Hospital Mesra Ibadah” (HMI) in 2008. A concept of HMI is values of Islam, especially in the management team to achieve in every act of worship in their works. Besides management, HMI in this hospital also concerned about Islamic values and practices among employees and patients. The hospital is geared towards providing the best facilities to help patients /relative, especially in “solat” and staff that can perform their ibadah as well.”

Based on the introduction, HUSM Kubang Kerian had a clear concept to implement HMI in the hospital. It will be focusing on the on the well-being of *ibadah* to the patients and also the management through the HMI concept.

The descriptions of the management, especially in the human resource department, the treatments, facilities and services have shown that they are working hard to be a hospital that is “ibadah friendly”. Examples of her words are as below:

i) The human resource management

“For the management team, we have fully committed to integrate the program in the running of HMI concept. Firstly, we have made the culture of giving “Salam” to all the patients and also among of the staffs. The culture is very important to all staffs that can give the positive energy before they work start. Besides that, the staffs scheduled doa recitation every morning. The program “Continues Spiritual Education” (CSE) also helps the staff to get the knowledge about Islam. For instance, every month Religious Affairs Unit organizes talk program for two hours. The talk will cover topics such as how to perform ibadah for patients and some “Fardhu Ain” and “Fardhu Kifayah” lessons.”

“It is also important to implement the HMI concept in the human resource department. For example, we are concerned about the attire of the staff, especially the females. They should wear hijab and loose uniform to cover their aurat. The uniform color is also standardized which means the color is not too bright. This department is also concerned about the training to trainers (TOT) program for the staff. The TOT program will train staff how to improve their skill when they face the patients and share their knowledge. The programs follow a monthly schedule.”

ii) The treatments

“HUSM Kubang Kerian provides many treatments. It comprises of the general outpatient clinics, the specialist clinics, surgical and inpatient facilities. The advantage of the treatment in this hospital is that the patients can request for male or female doctors before taking the treatment. But if we do not have any doctors to do the treatment, they must accept whoever available to treat them. The doctors, especially a Muslim will inform the patients about the treatment and give advices according to the shariah.”

“Many patients from other states in Malaysia have undergone our treatments. Some of them said that the treatments in HUSM Kubang Kerian are good and that they are really satisfied. Meanwhile, foreigners from Thailand also come to the hospital to get the treatments. Many of them go to the general outpatient clinics for the treatments.”

iii) Facilities and Services

“Following the concept of HMI, in term of facilities and services ,HUSM Kubang Kerian provides “Solat Kit” which every ward has including of tayamum dusk, spray bottle, and a handbook on how to pray on the bed. The direction of the qiblat is also provided. The patients can easily use the kit and can pray even though they are on the bed. The staff will help the patient to perform solat. Besides that, each patient can know the time of “Solat” by listening to “Azan” in the ward. So far, there is no complaint from the patient about that.”

“The patients can get many information about the concept of HMI by reading the brochure and can meet the staff under Religious Affairs Unit to get the information.”

“HUSM Kubang Kerian also has “surau” to all staff and patients. Every level of the ward has a “surau” so it is easier for the patients/relatives to perform solat. All the staffs can pray together and listen to “Tazkirahsalter solat.”

To end the interview, Ustazah Norshazalwana mention about the strategic planning for the medical tourism in HUSM Kubang Kerian. Examples of her words are as below:

“For implementing the concept of HMI, we have a team that prepares future planning for our hospital. This plan can give more advantage to the hospital and patients especially. We also would like to involve medical tourism industry for promoting our concept of HMI to more people. The collaboration with JAKIM, Ministry of Health (KKM) and Ministry of Tourism is planned to achieve the objective of the industry.”

For the conclusion, HUSM Kubang Kerian has a clear vision and concept of the mission of HMI. The Religious Affairs Unit was established to plan/execute and monitor/review all the program to achieve the objective set for HMI. They also practice of HMI has been implemented in three aspects which are; management, treatments, and facilities and services.

5. Summary of Findings & Conclusion

In line with medical tourism development, this paper adopts two case studies in assessing of the practice of Shariah compliant among government and private medical tourism operators in Malaysia. The selected hospital from government hospital is HUSM Kubang Kerian, Kelantan and from private hospital; Al-Islam Specialist Hospital, Kampung Baru, Kuala Lumpur. An overview of shariah medical tourism practice such as the treatments, facilities, services and the management of the hospital.

As a summary of the interviews, Al-Islam Specialist Hospital have implement distribution channel models by Caballero and Mugomba (2006). The medical operators are important to

provide the best treatment, facilities and services to attract more foreigner come to the hospital. Al-Islam Specialist Hospital provides an Islamic environment in their hospital that medical tourist will be chosen Al-Islam Specialist Hospital to get the treatment. As related to literature review, 7 researchers have stated that, the main pull factor that drives health tourists to seek treatment in less-developed countries is the low cost. Because of that, many foreigners come to their hospital for undergone the treatment because of the lower cost rather than to another country. As an Islamic country, Malaysia has an advantage and reason to offer shariah compliance medical care and procedures as another attraction to prospective Muslim or even non Muslim medical travelers. (Tourism Malaysia, 2007 and 2009).

They (medical tourist) are really satisfied with the Shariah Compliant treatment and service and mostly they will promote to their family or friends to come again to the hospital. Differently to HUSM Kubang Kerian, the patients who came to the hospital mostly from local patients. Less from another country come to get the treatment. But the facilities and services in the hospital had implemented “Hospital Mesra Ibadah” concept that can attract many local patients come to the hospital. From two of the hospitals, they had the same strategic planning which wants to collaborate with collaboration with JAKIM, Ministry of Health (KKM) and Ministry of Tourism is planned to achieve the objective of the medical tourism industry.

References:

10th MP Report. 2010.

< http://www.epu.gov.my/html/themes/epu/html/RMKE10/rmke10_english.html>

Al-Islam Specialist Hospital, Official Homepage. <<http://www.al-islamhospital.com.my/>>

APHM (Association of Private Hospitals Malaysia). < www.hospitals-malaysia.org>

Burge, P., Devlin, N., Appleby, J., Rohr, C. & Grant, J. 2004. “Do Patients Always Prefer Quicker Treatment?: A Discrete Choice Analysis of Patients' Stated Preferences in the London Patient Choice Project. *Applied Health Economics and Health Policy*” 3, 183-194.

Caballero-Danell and Mugomba. 2007. As cited in Heung et al. 2010. “A Conceptual Model of Medical Tourism: Implications for Future Research”. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 27:236–251, 2010. Copyright © Taylor & Francis Group, LLC.

Chee, H.L. 2007. “Medical tourism in Malaysia: International movement of healthcare consumers And the Commodification of Health care” (Working Paper Series No. 83). Singapore: Asia Research Institute

Connell, J. 2006. “Medical tourism: Sea, sun, sand and surgery” *Tourism Management*, 27, 1093–1100. doi:10.1016/j.tourman.2005.11.005

Devon, H. 2007. “Mexico is attracting US medical tourists. *Health Care News*”
Retrieved from,
<http://www.heartland.org/policybot/results/22143/Mexico_Is_Attracting_US_Medical_Tourists.html>

- Glinos, I. A., R. B. & Boffin, N. 2006. "Cross-border contracted care in Belgian hospitals"
In: Rosenmöller, M., Baeten, R. & McKee, M. (Eds.) Patient mobility in the European Union: learning from experience. Denmark: European Observatory on Health Systems and Policies.
- Gray, H.H., & Poland, S.C. 2008. "Medical tourism: Crossing borders to access health care"
Kennedy
Institute of Ethics Journal, 18, 193–201. Retrieved from
<<http://bioethics.georgetown.edu/publications/scopenotes/sn47.pdf>>
- Halaalquest. 2014. <<http://halaalquest.com/2014/08/06/malaysia-the-halal-and-medical-tourism-combo/>>
- Hallab, Z. A. A., Yoon Y., Uysal, M. 2003: "An Identification of Market Segments Based on Healthy-Living Attitude, Journal of Hospitality and Leisure Marketing" vol. 10, no. 3/4, pp. 185-198
- Hall, C.M. 2011. "Health and medical tourism: Kill or cure for global public health? Tourist Review" 66, 4–15. Doi:10.1108/16605371111127198
- Henderson, J.C. 2004. "Paradigm shifts: national tourism organizations and education And Healthcare Tourism: the case of Singapore. Tourism and Hospitality Research" 5(2). Pp.170-179.
- Herrick, D.M. 2007. "Medical tourism: Global competition in health care" (NCPA Policy Rep. No.34). Retrieved from www.ncpa.org/pub/st/st304
- Horowitz, M.D., & Rosensweig, J. 2007. "Medical tourism-health care in the global Economy" The Physician Executive, 53, 24–30. Retrieved from http://web.mac.com/michael_horowitz/www.medicalinsightsinternational.com/Publications_Physician_Executive.html

- Hunter-Jones, P. 2005. "Cancer and tourism. *Annals of Tourism Research*" 32 (1), pp. 70-92
- H. Z. Farahani and J. C. Henderson. 2010. "Islamic tourism and managing
Tourism development in Islamic societies: the cases of Iran and Saudi
Arabia," *International Journal of Tourism Research*, vol. 12, pp. 79-89
- J. C. Henderson, "Sharia-compliant hotel," *Tourism and Hospitality
Research*. 2010. Vol. 10, no. 3, pp. 246-254
- Kim, Y.M., Putjuk, F., Basuki, E., & Kols, A. 2003. "Increasing patient participation in
reproductive
health consultations: An evaluation of 'smart patient' coaching in Indonesia"
Patient Education and Counseling, 50, 113–122. doi:10.1016/S0738-3991(02)00193-3
- Mitra, S. 2005. "Medical tourism and healthcare services industry: a look at Singapore, frost
& sullivan" Retrieved October 30, 2005, from
<http://www/fros.com/prod/servlet/market-insight-top.pag?docid=362775>
- Leng, Chee Heng. 2010. "Medical Tourism and the State in Malaysia and Singapore.
Global Social Policy" 10 (3), 336-357
- Neil Lunt, Richard Smith, Mark Exworthy, Stephen T. Green, Daniel Horsfall and Russell
Mannion. 2011. "Medical Tourism: Treatments, Markets, and Health System
Implications: A scoping review" from [http://www.oecd.org/els/health-
systems/48723982.pdf](http://www.oecd.org/els/health-systems/48723982.pdf)
- Rosenmöller, M., McKee, M. & Baeten, R. (Eds.) 2006. "*Patient mobility in the European
Union: learning from experience*" Denmark. European Observatory on Health
Systems and Policies
- Lowson, K., West, P., Chaplin, S. & O'Reilly, J. 2002. "Evaluation of Patients Travelling
Overseas: Final Report" York: York Health Economics Consortium

- Mohana, Priya. 2010. "Industri Pelancongan Kesihatan di Malaysia",
<http://www.konsumerkini.net.my/v1/images/stories/images/image_24092010_medical.jpg>
- Mr. Bhavin J. Shah. 2008. "Imperial College London An Insight into Malaysia's Medical Tourism Industry" Tanaka Business School
- Muscat, N., Grech, K., Cachia, J. M. & Xureb, D. 2006. Sharing Capacities - Malta and the United Kingdom. In: Rosenmüller, M., McKee, M. & Baeten, R. (Eds.) "Patient mobility in the European Union: learning from experience. Denmark: European Observatory on Health Systems and Policies"
- Norhanim Abdul Razak. 2007. "Health Tourism Development: Spa, Wellness and Medical Treatment", 301-314
- Nurdeng Deuraseh. 2009. "Preservation of Health in Islamic Law. International Islamic University of Malaysia"
- Ormond, M. 2011. "Medical tourism, medical exile: Responding to the cross-border pursuit of healthcare in Malaysia" In C. Minca & T. Oakes (Eds.), Real tourism: Representation, practice and the 'material' in contemporary travel (pp. 143–161). London: Routledge
- Pollock, A. & Williams, P. 2000. "Health Tourism Trends: Closing the Gap between Health Care and Tourism". Pp. 165-73 in W.C. Gartner and D.W. Lime (Eds.) Trends in Outdoor Recreation, Leisure and Tourism. Wallingford: CABI Publishing
- Tourism Malaysia, 2010.
<http://www.tourism.gov.my/my/activities/default.asp?activity_id=23>
- Tourism Malaysia Annual Report. 2007-2009.
http://corporate.tourism.gov.my/trade.asp?page=marketing_training&subpage=annual_repor>

Tourism Malaysia, 2010.

[<http://www.tourism.gov.my/my/activities/default.asp?activity_id=23>](http://www.tourism.gov.my/my/activities/default.asp?activity_id=23)

UNESCAP. 2007. "Patients without borders: An overview of the medical travel industry in Asia, its challenges and opportunities" Paper presented at the UNESCAP EGM, Bangkok.

Yap, J. 2007. Singapore: "Medical travel and consumer driven health care" Retrieved from http://www.aarpinternational.org/resourcelibrary/resourcelibrary_show.htm?doc_id=545751

York, D. 2008. "Medical tourism: The trend toward outsourcing medical procedures to foreign countries. Journal of Continuing Education in the Health Professions". vol. 28, no. 9, pp. 99-102

Yusuf Al-Hahh Ahmad. 2010. "The Islamic Guideline On Medicine", (2): 12-13

**KEBERKESANAN MEDIUM PROMOSI SKIM AR-RAHNU DI KEDAI AR-RAHNU,
BANK RAKYAT: KAJIAN KES DI BANDAR SRI PERMAISURI, CHERAS**

MAGENDERAN A/L MUNIANDY

HAIRUNNIZAM WAHID

SANEP AHMAD

Pusat Pengajian Ekonomi, Fakulti Ekonomi & Pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia.

Email : magenKLIA@yahoo.com

ABSTRAK

Kewujudan Skim Ar-Rahnu di Malaysia memberi persaingan kepada Kedai Pajak Gadai konvensional. Namun, kewujudan skim ini tidak disedari oleh semua rakyat seperti Kedai Pajak Gadai Konvensional yang mendapat sambutan segenap lapisan masyarakat tanpa mengira kaum. Oleh itu, pihak yang mengendalikan skim ini perlu memikirkan satu cara efisien supaya masyarakat majmuk di Malaysia dapat menerima skim ini. Pihak kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat telah mendedahkan pelbagai maklumat tentang skim ini kepada masyarakat melalui pelbagai medium promosi, sebaliknya masyarakat menganggap medium promosi yang telah dilaksanakan adalah tidak sesuai dan berkesan terhadap mereka. Kesannya pemikiran masyarakat akan sentiasa dibelenggu oleh keraguan terhadap skim ini. Kertas ini bertujuan untuk melihat tahap keberkesanan dan kesesuaian medium promosi terhadap skim Ar-Rahnu, Bank Rakyat cawangan Bandar Sri Permaisuri. Kajian ini mendapati persepsi negatif akan terus berlaku sekiranya jurang ketersampaian maklumat skim Ar-Rahnu antara Kedai Skim AR-Rahnu Bank Rakyat dan masyarakat adalah besar. Kajian ini juga menyarankan tahap keberkesanan dan kesesuaian medium promosi yang dilaksanakan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat perlu dilihat daripada perspektif masyarakat agar segala medium promosi yang telah dilaksanakan boleh mencapai objektif dan sasaran yang tepat serta berpadan dengan kos promosi yang dibelanjakan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat setiap tahun.

Kata Kunci: medium promosi al-rahnu, keberkesanan medium promosi

ABSTRACT

The existence of Ar-Rahnu scheme gives competition to Conventional Pawn Shop. However not many people know about this scheme including non Muslim. Those who are handling scheme should plan the efficient way to promote to people of various races regarding this scheme. Ar-rahnu Bank Rakyat Pawnshop implemented many ways to promote the Ar-Rahnu scheme to people but promotion was not that efficient. People feel hesitates to use the Ar-Rahnu scheme where by it is new to pawnshop market. This paper is to analyze the suitable medium of promotion that can be used for Ar-Rahnu scheme by Ar-Rahnu Bank Rakyat Pawnshop of Bandar Sri Permaisuri Cheras. Even though there are promotion done by the Ar-Rahnu Bank Rakyat Pawnshop to attract customers but still the negative perceptions will always exist in getting the information about al-rahnu scheme because of huge gap happens between Bank Rakyat Pawnshop and public. This paper too giving solution to upgrade the medium of promotion so that it will be more effective to the public and at the same time will achieve the targeted objective.

Keywords: promotional mediums of Ar-Rahnu scheme, effectiveness of promotional mediums

PENDAHULUAN

Antara objektif utama yang digariskan oleh sesuatu perniagaan adalah menghasilkan satu produk yang diminta oleh pengguna serta menjualnya di pasaran tertentu bagi mendapatkan keuntungan. Sesuatu perniagaan juga perlu menghasilkan suatu produk yang berkualiti samada barangan atau perkhidmatan agar apa dihasilkan tersebut dapat mengekalkan persaingan atau sekurang-kurangnya mengekalkan penguasaan saiz pasaran dalam perniagaan. Malah keuntungan yang diperolehi perlu digunakan untuk menampung kos pengurusan dan kos pengoperasian syarikat. Namun, bukan mudah untuk membuat sebarang keputusan dalam perniagaan dan ia sesuatu yang agak sukar bagi pihak pengurusan kerana mengalami kesukaran untuk menjangka keadaan pasaran dengan tepat. Pada waktu yang sama sesuatu organisasi turut

menghadapi permasalahan dalam mengenal pasti permintaan pelanggan. Sebagai jalan penyelesaian, sesuatu organisasi perlu terlibat dalam aktiviti-aktiviti yang dapat mempengaruhi pengguna menggunakan barang atau sesuatu perkhidmatan. Begitu juga dengan situasi Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat yang diperkenalkan pada 27 Oktober 1993. Fasa pertama sebanyak enam buah Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat ditubuhkan di Muar, Seremban, Butterworth, Bandar Tun Razak, Mergong dan Kuala Terengganu. Fasa kedua dilancarkan pada 22 Januari 1994 dengan pembukaan cawangan –cawangan baru di Jitra, Baling, Machang, Temerloh dan Taiping. Dalam fasa ketiga iaitu pada 26 Februari 1994, Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat diperkenalkan di cawangan-cawangan seperti Kulim, Klang, Sitiawan, Bagan Serai dan Melaka. Sejak skim Ar-Rahnu Bank rakyat diperkenalkan, skim ini telah mendapat sambutan yang amat mengalakkan daripada masyarakat. Namun, begitu masih terdapat satu masalah yang masih tidak dapat diselesaikan iaitu sambutan masyarakat yang diberikan tidak dapat mengatasi skim Pajak Gadai Konvensional. Ini adalah kerana masyarakat masih berminat terhadap perkhidmatan yang diberikan oleh Pajak Gadai konvensional sehinggakan ada segelintir pengguna yang masih tidak menyedari kewujudan skim pajak gadai Islam amnya dan Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat khususnya. Ini berkemungkinan disebabkan oleh kurangnya promosi skim pajak gadai Islam kepada masyarakat. Justeru itu, kajian ini mengkaji sejauhmana kekuatan sesuatu medium promosi terutamanya yang dilakukan oleh pihak Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat dalam usaha mempromosikan skim tersebut. Kajian ini juga mencadangkan beberapa langkah agar kedai ini terus kekal bersaing dalam pasaran pajak gadai memandangi ia merupakan satu organisasi yang masih baru dalam pasaran tersebut.

KAJIAN LEPAS

Terdapat beberapa kajian yang telah di buat mengenai kepentingan promosi dalam mempengaruhi penjualan sesuatu produk dan perkembangan skim Ar-Rahnu. Antaranya ialah Alter (2002) dalam kajiannya mendapati informasi membawa maksud data yang mengandungi maklumat-maklumat tertentu dan penyebaran informasi tentang skim Ar-Rahnu kepada pelanggan memainkan faktor yang penting kepada perkembangan skim Ar-Rahnu. Institusi – institusi yang mengendalikan skim ini perlu melakukan promosi yang lebih efektif agar dapat menyaingi produk-produk perbankan yang lain. Setakat ini tiada kajian yang mengkaji tahap pengetahuan pelanggan kesan daripada medium promosi terhadap skim Ar-Rahnu untuk

mengetahui sejauh mana masyarakat mengetahui akan kewujudan skim ini. Namun ada kajian dibuat untuk mengenalpasti implikasi informasi kepada perbankan internet (Polatoglu & Ekin 2001). Pengetahuan dan teknologi memainkan peranan yang penting dalam perbankan secara online. Tahap pengetahuan yang rendah menyebabkan pelanggan kurang menggunakan perbankan internet. Begitu juga dengan skim Ar-Rahnu, pelanggan perlu dibekalkan dengan sumber maklumat tentang skim Ar-Rahnu supaya masyarakat sedar akan kewujudan skim ini dan secara sekaligus membantu perkembangannya.

Promosi adalah satu proses membolehkan syarikat memujuk dan meyakinkan pelanggan membeli sesuatu produk (Schrader, 2000). Medium promosi membolehkan seseorang itu mengenali kedai pajak gadai dengan lebih dekat. Pajak gadai perlu mempunyai rangkaian medium promosi yang kukuh terutamanya terlibat dalam pengiklanan online dan penggunaan aplikasi program komputer dalam usaha mengoptimumkan operasi pajak gadai. Kepentingan promosi disokong melalui kajian yang dibuat oleh Dekimpe dan Hanssens (1999) untuk mengetahui hubungan pengiklanan dengan pasaran saham. Hasil kajian mendapati terdapat hubungan antara pengiklanan dengan saham. Ini menunjukkan bahawa promosi diperlukan untuk mengembangkan apa jua perniagaan.

Kebanyakan kajian yang dijalankan berkenaan skim Ar-Rahnu tidak menyentuh kecekapan medium promosi dalam mempengaruhi pelanggan menggunakan skim Ar-Rahnu. Kebanyakan kajian tertumpu kepada faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan penggunaan terhadap skim Ar-Rahnu. Antaranya ialah Mohd Fazli Mohd Sam dan rakan-rakannya (2010) telah membincangkan tahap kesedaran masyarakat tentang skim Ar-Rahnu di sekitar Johor, Melaka dan Negeri Sembilan. Hasil daripada kajian menunjukkan pengawai khidmat pelanggan perlu mempunyai tahap pengetahuan yang tinggi dan memainkan peranan dalam mempromosikan informasi tentang skim Ar-Rahnu. Pelanggan khidmat pelanggan yang diupah oleh Agro Bank perlu membina tahap kesedaran di kalangan masyarakat terhadap produk Ar-Rahnu. Dalam pada itu, kedai Ar-Rahnu perlu memberi perkhidmatan yang terbaik, mesra pelanggan dan memfokuskan servis yang cemerlang kepada pelanggan yang berpendapatan rendah dan sederhana.

Mohd Rafi Yaacob bersama rakan-rakan beliau (2012) telah menjalankan kajian terhadap ciri-ciri skim Ar-Rahnu seperti faktor syariah, kadar simpanan yang rendah, kos cagaran yang rendah, kadar pinjaman berdasarkan nilai cagaran, kepercayaan pelanggan, kekangan birokrasi dan lokasi premis dalam mempengaruhi pelanggan menggunakan skim ini. Hasil daripada kajian mendapati penulis menyarankan pengendali skim Ar-Rahnu perlu mengambil langkah drastik dalam memenuhi kehendak pengguna dan pelabur serta ciri-ciri skim Ar-Rahnu perlu mematuhi standard syariah dan pengurusan yang baik supaya terus berkembang dalam pasaran pajak gadai.

Hanudin Amin dan rakan-rakannya (2007) membincangkan faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi penduduk Labuan menggunakan perkhidmatan pajak gadai Islam. Beliau bersama rakan-rakannya telah membentuk Model Penerimaan Kedai Ar-Rahnu (ASRAM) yang berpandukan kepada Lima pemboleh ubah iaitu faktor perundangan Syariah, sistem harga, nilai aset cagaran, kemudahan khidmat pelanggan dan faktor lokaliti. Tiga faktor iaitu faktor Syariah, nilai aset cagaran dan khidmat pelanggan mempengaruhi permintaan perkhidmatan skim Ar-Rahnu, manakala faktor sistem harga dan faktor lokaliti adalah tidak signifikan dalam mempengaruhi pelanggan. Melalui model ini dapat diketahui bahawa pandangan syariah memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi tahap penerimaan Ar-Rahnu di Labuan. Seterusnya, diikuti oleh aset yang disandarkan dan akhir sekali fungsi khidmat pelanggan.

S.A Bashir Ahmad dan rakan-rakannya (2012) melalui kajian di Ar-Rahnu Maidam Terengganu cuba mengkaji faktor yang mempengaruhi pelanggan menggunakan kedai Ar-Rahnu. Kajian difokuskan kepada 3 keberangkalan iaitu caj simpanan, khidmat pelanggan dan kedudukan lokasi sesuatu kedai Ar-Rahnu. Hasil daripada analisis data yang telah dikumpulkan didapati bahawa ketiga-tiga faktor ini saling berkait rapat antara satu sama lain dalam usaha menarik pelanggan menggunakan kedai Ar-Rahnu berbanding kedai pajak gadai konvensional. Namun faktor khidmat pelanggan memainkan peranan yang dominan dalam mempengaruhi tahap penerimaan pelanggan. Faktor khidmat pelanggan meliputi pengurusan sesuatu kedai Ar-Rahnu itu dengan baik dan caj simpanan berkonsepkan ujarah yang rendah nilai menarik perhatian pelanggan.

Amirul Afif Muhamat dan rakan-rakannya (2011) turut membuat kajian tentang gelagat pelanggan bukan Islam dalam pemilihan pajak gadai Islam. Tiga kebarangkalian telah dibuat di mana kebarangkalian pertama merujuk kepada pengoperasian sistem Ar-Rahnu dan perbezaannya dengan kedai pajak gadai konvensional biasa. Kebarangkalian kedua difokuskan kepada kos pinjaman dan kebarangkalian ketiga merujuk kepada keselamatan aset yang dicagarkan oleh pengguna. Keputusan kajian menunjukkan bahawa masyarakat bukan Islam lebih memikirkan soal keselamatan aset yang dicagarkan. Ini diikuti oleh konsep pengoperasian dan akhir sekali kos pinjaman. Penulis ada memberi cadangan supaya khidmat pelanggan perlu ditingkatkan dalam usaha menarik masyarakat bukan Islam menggunakan pajak gadai Islam.

Selamah Maamor (2008) telah mengkaji kecekapan skim Ar-Rahnu yang dikendali oleh Bank Rakyat, Permodalan Kelantan Berhad (PKB), Muasasah Gadaian Islam Terengganu (MGIT) and Koperasi Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YAPEIM). Hasil mendapati PKB pula mengalami kos pengoperasian yang tinggi berbanding tiga agensi yang lain. dan MGIT terpaksa menanggung kos pembayaran gaji yang tinggi. Satu kesimpulan dapat dibuat daripada analisis yang dibuat bahawa YAPIEM menunjukkan nilai kecekapan yang tinggi . Seterusnya diikuti oleh MGIT dan PKB yang mempunyai kos pengoperasian yang kedua dan ketiga terbaik.

METODOLOGI

PENSAMPELAN

Kajian ini dijalankan di Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat, Bandar Sri Permaisuri, Cheras. Sampel kajian terdiri daripada 100 orang responden yang merupakan pelanggan skim pajak gadai Islam Ar-Rahnu menggunakan teknik persampelan rawak mudah digunakan dalam mengedarkan borang soal selidik kepada responden.

Jadual 1: Demografi Responden

Item		Kekerapan	Peratusan
Jantina	Lelaki	59	59
	Perempuan	41	41
Umur	18-25 tahun	13	13
	26-35 tahun	43	43
	36-45 tahun	21	21
	46-55 tahun	10	10
	56 tahun ke atas	5	5
Bangsa	Melayu	55	55
	Cina	15	15
	India	24	24
	Lain-lain bangsa	6	6
Status perkahwinan	Bujang	41	41
	Berkahwin	55	55
	Duda/janda	4	4
Tahap Pendidikan	SRP/PMR ke bawah	12	12
	SPM	35	35
	STPM/STAM	9	9
	Sijil	8	8
	Diploma	27	27
	Sarjana Muda	7	7
	Sarjana	1	1
	Phd	1	1
Lain-lain		0	0
	kerajaan	32	32
	Badan berkanun	0	0
	swasta	51	51
	Bekerja sendiri	15	15
	Pesara	1	1
Pelajar		1	1
		1	1

	Suri rumah	0	0
	Lain-lain	0	0
Pendapatan Isirumah	RM500-RM1000	2	2
	RM1001-RM1500	10	10
	RM1501-RM2000	27	27
	RM2001–RM2500	8	8
	RM2501 dan ke atas	53	53
Pengalaman menggunakan perkhidmatan Skim Al-Rahnu	1-2 tahun	71	71
	3-4 tahun	21	21
	5-6 tahun	6	6
	7-8 tahun	1	1
	9 tahun dan ke atas	1	1

Sumber: Borang soalselidik.

Berdasarkan Jadual 1, secara keseluruhan responden yang terlibat adalah seramai 100 orang pelanggan iaitu 59 orang pelanggan lelaki (59%) dan 41 orang pelanggan perempuan (41%). Didapati majoriti pelanggan skim Ar-Rahnu berbangsa Melayu iaitu seramai 55 orang (55%) . Ini diikuti bangsa India seramai 24 orang (24%), pelanggan berbangsa Cina ialah 24 orang (24%). Lain-lain bangsa adalah seramai 6 orang (6%). Kebanyakan responden adalah dalam lingkungan umur 26-35 tahun iaitu seramai 43 orang (43%) . Kategori umur kedua terbesar adalah yang berumur di antara 36-45 tahun iaitu seramai 21 orang (21%). Seterusnya responden yang berumur di antara 18-25 tahun seramai 13 orang (13%). Kategori umur di antara 46-55 tahun adalah seramai 10 orang (10%) dan hanya 5 (5%) orang responden yang berumur 56 tahun ke atas.

Dari aspek pendidikan pula, kebanyakan responden seramai 35 (35%) orang mempunyai kelulusan SPM , 27 (27%) orang responden berpendidikan Diploma, 12 (12%) orang responden hanya mempunyai kelulusan PMR, 9 (9%) orang responden berkeputusan STPM, 8 (8%) orang responden mempunyai sijil, 1 (1%) orang responden merupakan bekas pelajar

Sarjana dan akhir sekali 1 (1%) responden mempunyai kelulusan di peringkat Phd. Didapati seramai 32 (32%) orang responden merupakan kakitangan kerajaan manakala 51 (51%) orang responden ialah kakitangan swasta. Kebanyakannya berjawatan kerani dan ke bawah. Sementara itu, responden yang bekerja sendiri adalah seramai 15 (15%) orang. Mereka terdiri daripada kontraktor, peniaga, mekanik, tukang rumah dan sebagainya. Mereka menggadai dengan tujuan untuk mendapatkan modal perniagaan. Mereka merupakan peniaga-peniaga kecil dan ada juga pemilik-pemilik kedai emas. Terdapat juga responden yang tidak bekerja iaitu seramai 2 (2%) orang yang merupakan pesara dan pelajar. Kebanyakan responden berpendapatan di antara RM2501 dan ke atas iaitu seramai 53(53%) orang . Seramai 27 (27%) orang responden berpendapatan di antara RM1501-RM2000 manakala 10 (10%) orang responden mempunyai pendapatan di antara RM1001-RM1500. Terdapat juga responden yang berpendapatan RM2001–RM2500 iaitu seramai 8 (8%) orang. Dalam pada itu, seramai 2 (2%) orang responden mempunyai pendapatan RM500-RM1000.

Kebanyakan responden hanya mempunyai pengalaman menggunakan Skim Ar-Rahnu Bank Rakyat selama 1- 2 tahun sahaja iaitu seramai 71orang (71%) . Kategori kumpulan kedua terbesar berpengalaman antara 3-4 tahun iaitu seramai 21 (21%) orang . Seterusnya responden yang berpengalaman di antara 5-6 tahun dalam menggunakan skim Ar-Rahnu terdiri daripada 6 (6%) orang. Kategori pengalaman di antara 7-8 tahun hanya seramai 1 (1%) orang. Akhir sekali cuma terdapat 1 (1%) orang responden yang mempunyai pengalaman 9 tahun dan ke atas.

HASIL KAJIAN

Jadual 2 menunjukkan kekerapan jenis promosi yang telah dilakukan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat kepada responden berdasarkan nilai skor tertinggi. Berdasarkan jadual 1, kajian mendapati responden sangat terdedah dengan iklan medium elektronik. Justeru, iklan medium elektronik merupakan salah satu kaedah promosi yang terbaik iaitu min 3.81, manakala medium yang sangat tidak kerap terdedah ialah rakan setempat mencatat min yang terendah iaitu 2.57.

Jadual 2: Medium kaedah promosi yang kerap terdedah

Medium	Kekerapan ¹						Min ¹	Pemeringkata n ²
Iklan Media Cetak	1	18	32	29	20	3.49	3	
Iklan Medium	3	14	35	32	15	3.81	1	
Elektronik	6	17	37	28	12	3.23	5	
Program TV/ Radio	15	27	24	27	7	2.84	8	
Pameran	19	24	26	9	22	2.91	6	
Ceramah	3	18	35	25	19	3.39	4	
Bahan Bercetak	8	16	18	27	31	3.57	2	
Laman	12	37	18	15	18	2.9	7	
Web/Facebook	16	32	29	15	8	2.67	9	
Pegawai Skim								
Rakan Setempat								

Nota: ¹ berasaskan skala 1: sangat tidak kerap hingga 5 : sangat kerap dilaksanakan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat

² 1 = nilai skor tertinggi

Jadual 3 pula menunjukkan medium kaedah promosi kedai Ar-Rahnu yang paling berkesan pada pandangan responden. Berdasarkan Jadual 3 menunjukkan iklan media cetak seperti surat khabar dan majalah mencatatkan nilai min yang tertinggi iaitu 4.06 diikuti diikuti iklan media elektronik 4.03, program tv dan radio 3.81. Namun promosi melalui rakan setempat merupakan medium promosi yang agak rendah dengan nilai min 3.05.

Jadual 3: Medium kaedah promosi yang paling berkesan menurut responden

Medium	Kekerapan ¹						Min ¹	Pemeringkatan ²
Iklan Media Cetak	2	3	24	29	42	4.06	1	
Iklan Medium	0	0	28	41	31	4.03	2	
Elektronik	1	6	34	29	30	3.81	4	
Program TV/ Radio	8	12	37	33	10	3.25	7	

Pameran	9	15	42	22	12	3.13	8
Ceramah	2	8	33	33	24	3.69	5
Bahan Bercetak	7	3	20	22	48	4.01	3
Laman Web/Facebook	7	14	32	25	17	3.26	6
Pegawai Skim	8	21	42	16	13	3.05	9
Rakan Setempat							

Nota: ¹ berasaskan skala 1: sangat tidak kerap hingga 5 : sangat kerap dilaksanakan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat

² 1 = nilai skor tertinggi

Berdasarkan Jadual 4 menunjukkan jurang perbezaan medium promosi yang berkesan dengan medium promosi yang terdedah, didapati iklan media elektronik memberi nilai GAP terendah iaitu 0.22. Begitu juga dengan ceramah mempunyai berkongsi nilai GAP yang sama iaitu 0.22. Bahan bercetak seperti risalah/ brosur/ papan tanda dan billboard menduduki tempat kedua iaitu nilai GAP = 0.3 daripada aspek kesuaiannya dan berkesannya medium yang dilaksanakan oleh kedai Ar-Rahnu dan diikuti oleh laman web dan facebook kedai Ar-Rahnu (0.69). Berdasarkan Jadual 4, ia menunjukkan tahap kecenderungan kaum yang menggunakan jenis – jenis pajak gadai kesan daripada medium promosi di Bandar Sri Permaisuri, Cheras.

Jadual 4 : Perbezaan antara medium kaedah promosi yang berkesan dengan medium kaedah promosi yang terdedah.

Medium Promosi	Terdedah¹	Berkesan¹	Nilai Gap³	Pemeringkatan²
Iklan Media Cetak	3.49	4.06	0.57	6
Iklan Medium Elektronik	3.81	4.03	0.22	1
Program TV/ Radio	3.23	3.81	0.58	7
Pameran	2.84	3.25	0.41	5
	2.91	3.13	0.22	1

Ceramah	3.39	3.69	0.3	2
Bahan Bercetak	3.57	4.01	0.44	5
Laman	2.9	3.26	0.36	3
Web/Facebook	2.67	3.05	0.38	4
Pegawai Skim				
Rakan Setempat				

Nota: ¹ berasaskan skala 1: sangat tidak kerap hingga 5 : sangat kerap dilaksanakan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat ² 1 = nilai skor tertinggi

³ Nilai purata berkesan – nilai purata terdedah. Semakin kecil nilai menghampiri 0, strategi promosi adalah baik dan sebaliknya.

Berdasarkan Jadual 5, jika dilihat dalam aspek Pajak Gadai Bank Rakyat, kaum Melayu merupakan pelanggan yang besar berbanding kaum yang lain dengan min 4.09. Ini diikuti kaum Cina dengan min 3.27, kaum India 4.33 dan lain-lain kaum ialah 3.67. Jika dilihat pada Pajak Gadai Jaya Utama, pelanggan Melayu kurang menggunakan perkhidmatan kedai ini dengan nilai min 2.76. Ini kerana ia merupakan pajak gadai konvensional yang mengenakan kadar bunga yang tinggi. Begitu juga dengan Pajak Gadai Konvensional yang lain. Pelanggan Cina turut kurang menggunakan Pajak Gadai Jaya Utama. Ini dapat dilihat pada min 3.20 kurang sedikit daripada min kecenderungan pelanggan terhadap Pajak Gadai Bank Rakyat. Namun tahap kecenderungan kaum Cina menggunakan perkhidmatan Pajak Gadai Thong Heng pada min 3.27 sama dengan min kecenderungan terhadap Pajak Gadai Bank Rakyat. Pelanggan Cina kurang meminati Kedai Emas Won song dan Pajak Gadai Ah Soon. Kedua-dua kedai mempunyai nilai min 3.13 dan 2.93. Tahap kecenderungan kaum India untuk menggunakan Skim Ar-Rahnu Bank Rakyat adalah tinggi berbanding pajak gadai konvensional yang lain. Ini dapat dilihat pada nilai min 4.33. Tahap kecenderungan pelanggan India jatuh apabila dilihat pada pajak gadai konvensional seperti Pajak Gadai Jaya Utama (3.29), Pajak Gadai Thong Heng (2.50), Kedai Emas Won Song (2.75) dan Pajak Gadai Ah Soon (2.42). Pelanggan dalam kategori lain-lain bangsa seperti kaum Sikh, Bajau, Iban dan orang asli dan sebagainya mempunyai tahap kecenderungan yang tinggi pada Skim Ar-Rahnu Bank Rakyat dengan nilai min 3.67. Manakala tahap kecenderungan mereka jatuh apabila beralih kepada

pajak gadai konvensional iaitu Pajak Gadai Jaya Utama dengan min 2.50, Pajak Gadai Thong Heng (3.17), Kedai Emas Won Song (2.67) dan Pajak Gadai Ah Soon (2.67). Kesimpulan yang dapat dibuat melalui analisis ini ialah tahap kecenderungan antara kaum berbeza apabila dilihat pada skim Ar- Rahnu Kedai Bank Rakyat walaupun kebanyak kaum mengemari skim Ar-Rahnu. Ini menunjukkan medium promosi memainkan peranan penting untuk meningkatkan kecenderungan kaum-kaum ini menggunakan skim Ar-Rahnu secara berterusan.

Jadual 5: Tahap Kecenderungan Kaum yang Menggunakan Pajak Gadai Berbeza.

Bangsa		Pajak Gadai Bank Rakyat	Pajak Gadai Jaya Utama	Pajak Gadai Thong Heng	Kedai Emas Won Song	Pajak Gadai Ah Soon
Melayu	Min	4.09	2.76	2.29	2.45	2.49
	N	55	55	55	55	55
	S.D	0.99	1.07	1.01	0.88	1.18
Cina	Min	3.27	3.20	3.27	3.13	2.93
	N	15	15	15	15	15
	S.D	1.53	1.26	1.16	0.99	1.39
India	Min	4.33	3.29	2.50	2.75	2.42
	N	24	24	24	24	24
	S.D	0.76	1.12	1.06	0.89	1.21
Lain-	Min	3.67	2.50	3.17	2.67	2.67
Lain	N	6	6	6	6	6
Kaum	S.D	1.21	0.84	1.17	1.03	1.03

CADANGAN DAN IMPLIKASI DASAR

Konsep promosi ini adalah satu perkhidmatan pelanggan dan keuntungan bersama di mana amalan ini membawa kepada campurtangan dalam ekonomi oleh satu tangan yang tidak dilihat untuk memuaskan keperluan berjuta pelanggan yang banyak dan sering berubah-ubah pendirian dan keinginan. Oleh itu, bahagian ini akan membincangkan saranan atau langkah-langkah yang

difikirkan untuk membantu dalam mengatasi masalah masyarakat yang tidak terdedah dengan maklumat skim Ar-Rahnu dan seterusnya membantu Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat dalam memberi tumpuan kepada kaedah promosi tersebut:

(a) Peranan Kerajaan

Kerajaan perlu menerang dengan lebih jelas kepada masyarakat bahawa skim ini diuruskan oleh agensi kerajaan dan keselamatan barang yang dicagarkan adalah selamat. Dalam pada itu kerajaan perlu menggubal satu akta yang baru merujuk Skim Ar-rahnu agar perjalanan skim berjalan dengan lancar. Akta yang sedia ada iaitu Akta Pemegang Pajak Gadai 1972 menyentuh tentang pengoperasi pajak gadai konvensional sahaja dan tidak menyentuh Skim Ar-Rahnu. Masyarakat tidak mempunyai sumber rujukan yang betul untuk mendapat maklumat tentang skim ar-rahnu dan berasa was-was. Penggubalan akta baru yang menyentuh skim Ar-rahnu dapat meningkatkan keyakinan masyarakat tentang skim ini.

(b) Mewujudkan penyelarasan pentadbiran promosi Ar-Rahnu

Penyelarasan pentadbiran bahagian promosi ar-rahnu mesti diwujudkan. Ia perlu diurus oleh kakitangan yang berwibawa dan bertanggungjawab untuk melaksanakan kaedah pemasaran yang lebih rapi dan tersusun serta mampu mengatur perancangan yang jitu bagi menangani masalah tidak mengetahui kewujudan skim Ar-Rahnu. Hal demikian, masyarakat akan lebih terdedah dengan maklumat berkaitan skim Ar-Rahnu.

(c) Meningkatkan kaedah promosi skim Ar-rahnu yang efisien dan efektif

Perkembangan teknologi yang pesat seharusnya di manfaatkan kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat agar kaedah promosi skim Ar-Rahnu menjadi lebih efisien dan efektif. Walaupun terdapat banyak medium kaedah promosi dilakukan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat, namun sesuatu promosi itu bukannya murah dan menelan kos yang tinggi. Kerana itu, Pengurusan Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat perlu mengetahui medium kaedah promosi yang kerap terdedah dan memberi kesan kepada masyarakat sekeliling.

(d) Peranan pegawai kedai Ar-rahnu

Masa itu emas, lebih-lebih lagi golongan yang bekerja kerana kesuntukan masa untuk mengetahui fungsi dan kebaikan skim ar-rahnu ini. Oleh itu peranan pegawai skim pada masa ini amat penting dan mereka perlu mengambil inisiatif untuk turun padang supaya mendekati pelanggan yang menggunakan pajak gadai konvensional dan mempromosikan skim Ar-Rahnu tidak mengira kaum, agama, dan bangsa. Secara tidak langsung dapat juga menarik golongan ini mendekati ajaran Islam yang unik ini.

Terdapat beberapa implikasi penting yang dapat dilakukan. Antaranya masyarakat kurang terdedah dengan promosi yang dijalankan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat. Ini kerana promosi yang dijalankan oleh Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat adalah kurang berkesan. Pihak Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat perlu prihatin dan mengambil inisiatif untuk menyebarkan maklumat kepada masyarakat di bandar mahupun di luar bandar. Pihak tersebut sentiasa peka dengan masalah masyarakat sekeliling terutamanya golongan-golongan yang hanya menggunakan pajak gadai apabila kesempitan sahaja. Kaedah promosi skim Ar-Rahnu pada masa kini bukan sekadar disebarkan melalui media elektronik, laman web, dan sebagainya tetapi seharusnya Kedai Ar-Rahnu Bank Rakyat perlu memahami kaedah promosi yang terdedah dan berkesan kepada masyarakat melalui iklan medium elektronik, ceramah dan bahan bercetak.

KESIMPULAN

Penyampaian maklumat adalah penting dan kaedah penyampaian juga tidak kurang pentingnya. Ia bertujuan untuk meningkatkan keyakinan masyarakat Islam mahupun bukan Islam terhadap Skim Ar-Rahnu Bank Rakyat. Justeru, iklan medium elektronik, ceramah dan bahan bercetak perlu diberi penekanan sewajarnya untuk meningkatkan keberkesanan dalam proses penyampaian maklumat skim Ar-Rahnu supaya penyampaian maklumat berkenaan skim ini dapat dilakukan dengan lebih efisien lagi serta dapat disampaikan kepada seluruh rakyat Malaysia secara menyeluruh. Walau bagaimanapun kaedah selain itu seperti melalui bahan bercetak dan laman web juga perlu diteruskan agar ia dapat menguatkan lagi maklumat yang diterima oleh masyarakat Malaysia.

RUJUKAN

- Azizah Othman, Norashidah Hashim & Syahrina Abdullah.2012. Customer Satisfaction Levels of Service Quality Ar-Rahnu , Kelantan. *Prosiding Perniagaan Antarabangsa dan Kajian Ekonomi 2012*, Bandung.
- Amin, H. et al. (2007). An Ar-Rahnu Shop Acceptance Model (ARSAM). *Labuan e-Journal of Muamalat and Society* 1: 82 – 94.
- Alter, S. 2002. *Information System: The Foundation of E-business*. New Jersey: Prentice Hall.
- Amirul Afif Muhamat, Hardi Emrie Rosly & Mohamad Nizam Jaafar. 2011. The non-muslims response towards Ar-Rahnu (Islamic pawn broking) services: an empirical study on the Ar Rahnu clients of Klang Valley, Malaysia. Melaka: Universiti Teknikal Melaka.
- Bashir Ahmad, S.A., Norudin Mansor & Nurul Nadiah, A. 2012. Customer acceptance on Islamic pawn broking: a Malaysian case. Kuala Terengganu: Penerbit Universiti Teknologi MARA.
- Bank Rakyat (1994), Laporan Tahunan 1994. Kuala Lumpur: Bank Rakyat.
- Dekimpe, M.G., Hanssens, D.M., 1999. Sustained spending and persistent response: a new look at long-term marketing profitability. *Journal of Marketing Research* 36(4): 397–412.
- Hanudin Amin, Rosita Chong, Hazmi Dahlan, & Rostinah Supinah. 2007. An ar-rahnu shop acceptance model (ARSAM). Labuan: Penerbit Universiti Malaysia Sabah.
- Kadir Ahmad *et al.* (1994). “Ar Rahn Dapat Sambutan Menggalakkan” dalam *Majalah Rakyat*, bil. 1. Kuala Lumpur: Bank Rakyat, hh. 10-11.

- Muhammad Saiful Islami Mohd Taher, Siti Aisyah Yusof & Norridzwan Abidin. 2010. Prinsip *Al-Rahn* sebagai asas pelaksanaan skim pajak gadai Islam di Malaysia. *Voice of Academia* 5.
- Mohd Fazli Mohd Sam , Nor Hayati Tahir, Md. , Noor Khamisah Abdul Latif. 2010. *The Awareness and The Acceptance of Islamic Pawnshops*. Melaka: Penerbit Unversiti Teknikal Melaka.
- Mohd Majid Konting. (1994). *Kaedah Penyelidikan Pendidikan* . Kuala Lumpur: Penerbit Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Mohd Rafi Yaacob, and Ghazali Ahmad, and Mohamed Dahlan Ibrahim. 2012. *Islamic pawn broking (Ar Rahnu): critical success factor and application for co-operatives*. Proceeding of Cooperative Conference, Italy.
- Polatoglu, V.N. and Ekin, S. 2001. An empirical investigation of the Turkish consumers' acceptance of Internet banking services. *International Journal of Bank Marketing* 4 (19) :156-165.
- Santhi Appannan & Gaithry Doris. (2011). A study on Islamic pawn broking awareness and factors influencing the scheme in Sungai Petani,Kedah. *Proceedings of 2nd International Conference on Business and Economic*, hlm.1459-1494.
- Sidek Mohd Noah. (2002). *Reka Bentuk Penyelidikan: Falsafah, Teori Dan Praktis*. Serdang: Penerbit Universiti Putra Malaysia.
- Schrader, H. (2000). *Pawnshop Customers in Saint Petersburg: Data Analysis of a Survey in Spring 1999*. Germany: Penerbit University Bielefeld.
- Selamah Maamor. 2008. The Efficiency Score in Ar-Rahnu Institution. *Prosiding Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia Ke III : Jilid 1*.

Uma Sekaran (2000). *Research Methods For Business: A Skill-Building Approach*. USA: John Wiley & Sons, Inc.

**PENENTUAN KADAR KEUNTUNGAN MENURUT ISLAM DALAM JUALAN
BERTEMPOH**

MUHAMAD ZUHAILI SAIMAN P68651

ABSTRAK

Kadar keuntungan selalu menjadi pertikaian dalam urusan jual beli yang dilakukan. Apatah lagi, kadar yang bertambah tersebut ekoran jualan yang dilakukan adalah bertempoh kerana ia menyerupai jualan konvensional yang melibatkan riba. Justeru, kajian ini bertujuan mengkaji pandangan Islam terhadap kadar penentuan keuntungan dalam jualan bertempoh. Kajian ini juga bertujuan melihat perbezaan antara pertambahan yang berlaku dalam konteks kewangan Islam dan konvensional. Kajian yang dilakukan ini merupakan kajian Kualitatif yang menggunakan pendekatan kajian kepustakaan. Hasil kajian mendapati, Islam tidak menetapkan secara rigid bagi sesuatu had keuntungan. Islam membuka seluas-luasnya kadar keuntungan yang disasarkan selama mana urusan tersebut bersih dari sebarang unsur yang membatalkan kontrak. Selain itu, walau kadar pengiraan pertambahan dalam jualan bertempoh kerana mengikut kiraan *Base Lending Rate* (BLR) namun beza kewangan Islam ialah pertambahan yang berlaku tidak ke atas kontrak pinjaman dan ia dijelaskan diawal akad dimeterai. Hasil kajian ini akan memberikan suatu penjelasan dalam perbezaan antara kadar keuntungan yang bertambah dalam jualan bertempoh antara kewangan Islam dengan konvensional. Secara kesimpulannya, Islam telah menetapkan beberapa garis panduan agar keuntungan yang ingin diperolehi adalah terpelihara dari unsur riba dan sesuatu yang ditegah oleh syarak.

PENDAHULUAN

Soal penentuan harga merupakan perkara penting dalam perniagaan. Ia menentukan seseorang tersebut mencapai matlamatnya dalam perniagaan atau tidak iaitu keuntungan hasil penawaran barangan dalam memuaskan permintaan pelanggan. Harga yang tinggi kebiasaan adalah bagi

menampung kos dan apa jua caj tambahan yang ada dalam barangan tersebut dalam membolehkan peniaga tidak mengalami kerugian.

Di dalam Islam, keuntungan juga merupakan satu perkara yang tidak dihalang. Bahkan ia merupakan hak peniaga dalam transaksi yang dilakukan. Hanya apa yang ditekankan dalam Islam ialah menjauhi perkara-perkara yang dilarang dan ditegah dalam urusan niaga yang dilakukan.

Hal ini secara asas berpandukan kepada firman Allah SWT yang bermaksud :

“Wahai orang yang beriman! Janganlah kamu makan harta kamu di antara kamu dengan cara yang batil melainkan dengan mekanisme perniagaan yang kamu saling reda-meredai.” (al-Nisa : 29)

Justeru, mekanisma perniagaan merupakan satu alternatif yang diiktiraf oleh Islam dalam urusan kehidupan manusia yang bermasyarakat. Tambahan pula, asal kejadian manusia yang pelbagai juga merujuk kepada keperluan di antara satu sama lain termasuklah konteks pertukaran barangan keperluan antaranya dengan mekanisme perniagaan. Inilah antara hikmah saling kenal mengenali antara kepelbagaian bangsa dan puak agar memperoleh manfaat dalam kehidupan.

Firman Allah SWT yang bermaksud :

“Wahai manusia! Sesungguhnya Kami telah menciptakan kamu dari kalangan lelaki dan wanita. Dan Kami jadikan kamu berbangsa-bangsa dan berpuak-puak agar kamu saling mengenali.” (al-Hujurat : 13)

Namun apa yang besta dibezakan ialah keuntungan dalam Islam adalah berbeza dengan keuntungan yang diamalkan dalam sistem kewangan konvensional yang mengamalkan riba. Keuntungan yang diperolehi hasil riba juga merupakan tambahan bagi tujuan keuntungan. Kadar keuntungan tersebut adalah hasil daripada tempoh yang berlalu yang dinamakan sebagai

riba al-nasiah iaitu pertambahan ke atas barangan *ribawi* secara bertempoh atau pertambahan ke atas pinjaman bagi tempoh yang mendatang.

Walaupun ia dikira keuntungan dari sisi ahli ekonomi konvensional, namun ia adalah diharamkan di dalam Islam. Hal ini demikian kerana pertambahan yang berlaku dalam *riba* adalah menyalahi konsep perniagaan yang menetapkan keuntungan dan kerugian yang saling berkait. Bahkan ia juga menyalahi konsep kontrak pinjaman yang berbentuk pertolongan bukan pertukaran barangan untuk dicari keuntungan.

Dan inilah dakwaan masyarakat jahiliyah terdahulu apabila menyamakan *riba* dan jual beli atas dasar pertambahan yang membawa kepada keuntungan semata-mata. Lalu dakwaan ini disangkal oleh Allah SWT melalui firman-Nya yang bermaksud :

“Mereka berkata bahawa sesungguhnya jual beli itu umpama riba. Padahal Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (al-Baqarah : 275)

Bagi membezakan urusan jual beli terutama yang melibatkan kontrak bertempoh dengan *riba* maka beberapa kontrak dicipta seperti *bay' bithamin ajil*, *bay' al-murabahah* dan sebagainya. Kontrak-kontrak ini merupakan alternatif bagi menghindari pinjaman secara *riba* yang diamalkan oleh perbankan konvensional. Namun begitu, tempoh yang berlaku tetap berlaku pertambahan harga memandang masa atau tempoh mempunyai kadar nilai menurut ekonomi.

Berdasarkan perkara tersebut, wujudnya perkiraan bagi meringankan kemungkinan risiko kerugian yang mungkin ditanggung oleh pihak perbankan Islam dengan penentuan kadar keuntungan bergantung kepada kadar peratusan BLR (*Base Lending Rate*).

PENENTUAN HARGA DAN HAD KEUNTUNGAN DI DALAM ISLAM

Secara asas, Islam tidak menetapkan harga secara rigik iaitu pada angka yang tertentu. Kadar harga bagi sesuatu jualan barangan adalah terserah kepada penjual selagimana menjaga batasan unsur-unsur yang dibenarkan di dalam Islam. Kadar penentuan harga secara Islam adalah berbentuk kualitatif bukan kuantitatif. Shamsiah Mohamad (2002) menyatakan bahawa

terdapat 4 ciri bagi keuntungan menurut perspektif Islam ialah bebas daripada unsur riba, bersih daripada unsur *ghabn fahisy* yang berpunca daripada *taghriri*, bersih daripada unsur *gharar* dan tiada unsur *ihtikar*.

Resolusi fatwa no 46 (8/5) bagi Akademi Fiqh OIC yang bersidang di Kuwait pada 1-6 Jamadil Awwal 1409H / 10-15 Disember 1988 memutuskan bahawa tidak ada had keuntungan atas seseorang peniaga dalam sesuatu transaksi. Secara umumnya bergantung kepada peniaga, industri, konsep perniagaan dan barang jualan. Peniaga juga perlu menitik berat etika perniagaan Islam yang sewajarnya. Dalam perniagaan, Islam melarang perbuatan-perbuatan jahat seperti penipuan, pemalsuan, menyorokkan maklumat penting, monopoli yang memberi kesan buruk dalam masyarakat.

Selain itu, kerajaan juga tidak boleh terlibat dalam menetapkan harga sesuatu barang kecuali dalam keadaan tertentu (seperti untuk memecahkan monopoli, kartel perniagaan yang berpakat menaikkan harga). Dalam keadaan tersebut, kerajaan perlu masuk campur untuk menghapuskan perbuatan jahat tersebut.

Muhammad Bakr Isma^cil (1999) menerusi fatwanya menyebut bahawa berdasarkan ayat al-Quran dalam Surah al-Nisa pada ayat ke-29, maka tidak ada batasan tertentu dari syarak bagi keuntungan yang harus diambil dari produk yang dijual. Justeru, penentuan harga produk terserah sepenuhnya kepada penjual atau pengeluar. Namun begitu, para penjual atau pengeluar hendaklah mengambil kira keredaan pengguna terhadap harga yang ditetapkan. Tidak harus ia melakukan penipuan harga atau *ghabn fahish* (yakni beza harga yang keterlaluan dari harga sebenar di pasaran) yang menyebabkan pembeli hilang perasaan redanya terhadap jual-beli apabila mereka mengetahui nilai sebenar di pasaran.

^cAli Mahyuddin al-Qurrah Daghi berkata antara hikmah syarak tidak menetapkan secara rigik dalam bentuk angka kerana syariat Islam tersebut adalah memberikan keadilan. Maka keadilan tersebut tidak akan dapat dicapai dengan menghadkan keuntungan dalam sesuatu urusaniaga, namun syariat menyerahkan perkara tersebut berdasarkan uruf iaitu penerimaan umum bagi sesuatu tempat dan masa. Bahkan terdapat hadis yang menunjukkan bahawa Nabi Muhammad SAW memperakui akan keuntungan yang mencapai kadar 100% bahkan lebih

daripada itu. Yusuf al-Qaradawi menyatakan bahawa tidak ada satu nas yang menunjukkan batasan dalam memperoleh keuntungan bagi sesuatu barangan jualan. Bahkan mencari keuntungan melalui mekanisma perniagaan merupakan salah satu tindakan dalam menjaga harta daripada terus terhakis ekoran pembayaran zakat ke atas harta lebihan yang tersimpan.

Dari sahabat °Urwah al-Bariqi menceritakan bahawa :

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - أَعْطَاهُ دِينَارًا لِيَشْتَرِيَ بِهِ شَاةً، فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ، فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ، فَجَاءَ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ، فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكَاةِ فِي بَيْعِهِ، فَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ رَبِحَ فِيهِ

“Rasulullah SAW memberiku satu dinar agar aku membelikannya seekor kambing, kemudian aku membeli dua ekor kambing dengan satu dinar yang diberikan Rasulullah, kemudian aku jual kembali seekor kambing dengan harga satu dinar, apabila aku datang menemui Baginda dengan membawa seekor kambing dan satu dinar. Kemudian Rasulullah SAW mendoakan keberkatan kepada perniagaan Urwah, sehingga seandainya ia membeli debu, niscaya ia akan memperoleh laba darinya.” (Abu Dawud, kitab al-buyu’, bab al-mudarib yukhalif, no 3384 & 3385)

KEUNTUNGAN YANG DIHARAMKAN DI DALAM ISLAM

Jelas kepada kita Islam tidak menetapkan harga atau kadar keuntungan bagi sesuatu barangan. Tidak ada bentuk kuantitatif yang dinyatakan oleh nas-nas berkenaan dengan keuntungan. Mekanisma perniagaan yang diberikan oleh Islam adalah secara bebas dan saling redha meredhai di antara pembeli dan peniaga.

Secara kualitatifnya, Islam meletakkan garis panduan dan batasan bagi memastikan keuntungan yang diperolehi adalah secara halal. Sebarang mekanisma yang dilakukan bagi

memperoleh keuntungan yang haram adalah dilarang di dalam Islam. Yusuf al-Qaradawi dan °Ali Mahyuddin al-Qughah Daghi menyatakan secara umum, batasan yang diletakkan ialah :

1. Keuntungan bukan daripada sumber perniagaan yang haram.
2. Keuntungan bukan daripada penipuan harga dan barangan yang dijual ke atas pembeli.
3. Keuntungan bukan dengan mekanisma *ghabn fahish* (perbezaan nilai jualan dan sebenar adalah terlalu besar).
4. Keuntungan bukan hasil kenaikan harga dengan mekanisma *ihtikar* (menyimpan barangan jualan bagi menaikkan harga barangan semasa menjadi lebih tinggi).

Mohd Nizho bin Abdul Rahman dan Mohd Shukri bin Hanapi (2008) membentangkan berkenaan etika dalam perniagaan. Ia juga bertujuan bagi memastikan perniagaan yang dilakukan patuh syariah dan keuntungan yang dihasilkan adalah halal. Etika perniagaan dalam Islam ialah ikhlas, tidak terlibat dengan amalan riba, saling reda meredai, menjauhi semua unsur penipuan, memenuhi serta menunaikan akad, adil, amanah, istiqamah, menjauhi pembaziran, mengutamakan kebersihan rohani serta jasmani, saling bantu membantu, bersopan santun dan menepati masa. Husam al-din Musa 'Afanah (2005) menekankan bahawa rezeki yang melibatkan keuntungan yang halal mesti menjauhi riba dan segala unsur penipuan dalam urusniaga yang dilakukan. Jika tidak, keuntungan yang diperolehi adalah tidak diberkati bahkan haram.

Sistem kewangan Islam amat mementingkan keuntungan yang halal kerana ia melibatkan keberkatan dalam kehidupan muslim. Keberkatan ini berkait rapat dengan keimanan seseorang muslim dengan pembalasan di akhirat kelak. Ini disokong oleh pandangan Zaharuddin Yahya (1995) bagi seorang muslim apa jua pekerjaan yang dilakukan untuk mendapatkan rezeki yang halal maka ianya dianggap sebagai ibadah dan akan diberikan ganjaran pahala oleh Allah SWT. Setiap ibadah mestilah berteraskan keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang abadi. Keuntungan abadi ini dirujuk kepada usaha untuk mencari keredaan Allah bagi kesempurnaan kehidupan di dunia dan kebahagiaan yang kekal di akhirat.

Ros Hasri Ahmad, Siti Masnah Saringat, Noor Azrin Zainuddin dan Basaruddin Shah Basri (2008) menyatakan bahawa kebiasaannya bagi perniagaan yang diberkati Allah SWT, keuntungan yang diperolehi dapat digunakan sepenuhnya dan memberikan manfaat kepada individu berkenaan. Perniagaan yang diberkati juga jarang menanggung masalah untuk membayar kos atau perkara yang di luar jangkaan. Di samping itu, individu berkenaan rasa bahagia menggunakan barang atau perkhidmatan yang dibelinya hasil daripada keuntungan perniagaan yang diberikan keberkatan oleh Allah SWT.

NILAI MASA DAN KAITAN KEUNTUNGAN DALAM JUALAN BERTEMPOH

Dalam sektor ekonomi dan kewangan, nilai masa tersebut dijadikan ukuran bagi harga atau keuntungan yang mendatang. Bahkan pandangan majoriti ulama turut menyatakan perkara yang sama. Antaranya ialah :

1. Ulama Mazhab Hanafi berkata : *Harga berkemungkinan dinaikkan disebabkan penangguhan (bayarannya).*
2. Ulama Mazhab Maliki berkata : *Penangguhan disebabkan tempoh masa mempunyai kadar nilai di dalam harga.*
3. Ulama Mazhab Syafi'i berkata : *Lima jika dibayar tunai, bersamaan dengan enam jika dibayar secara tangguh.*
4. Ulama Mazhab Hanbali : *Tempoh boleh mengambil sebahagian daripada harga.*

Hal ini dikuatkan lagi dengan beralaskan hadis berkaitan keharusan kontrak *al-Salam* iaitu :

قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسْلِفُونَ بِالَّتَمَرِ السَّنَنَيْنِ وَالثَّلَاثِ فَقَالَ مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ

“Nabi SAW sampai ke Madinah dan peneduduk Madinah membeli (menempah) tangguh tamar yang hanya akan diserahkan dalam tempoh dua tahun dan tiga. Lalu Nabi SAW bersabda : Barangsiapa yang ingin membeli secara tangguh (serahan barang iaitu belian al-Salam) hendaklah ia dilakukan atas barang yang

diketahui, timbangan yang diketahui dan tempoh yang diketahui.” – (al-Bukhari, kitab *al-salam*, bab *al-salam fi wazn ma^lum*, no 2126)

Dalil yang di atas menunjukkan bahawa keharusan melakukan sesuatu jualan dalam keadaan bertempoh antaranya *bay al-Salam*. Maka tidak menjadi masalah sekiranya harga tunai adalah berbeza dengan harga tangguh. Apa yang penting ialah menyatakan nilai harga bagi perbezaan masa kini dan masa hadapan serta memilih kontrak yang diredai dengan jelas. Sekiranya tidak ditentukan maka ia adalah diharamkan kerana berlaku *gharar*.

Kelazimannya, harga tangguh mengikut konsep nilai masa wang adalah lebih tinggi berbanding harga tunai. Hal ini demikian kerana menunjukkan bahawa masa sekarang adalah lebih berharga daripada masa hadapan. Justeru itu, harga dalam jual beli secara bertangguh perlu dinaikkan bagi mewujudkan keadilan kepada pihak yang berkontrak terutamanya pihak penjual yang mengorbankan penggunaan wang pada kadar segera kerana pembayaran harga barang tidak dibuat secara tunai. (JAKIM, 2009)

Hal ini demikian kerana nilai wang yang kita miliki sekarang tidak akan sama dengan nilainya pada masa hadapan. Nilai masa hadapan wang tadi mungkin bertambah jika ia dilaburkan dan memperolehi keuntungan. Ia juga mungkin berkurangan atas sebab tekanan inflasi atau risiko lain seperti penghutang tidak membayar balik wang yang dipinjam. Maka jualan bertempoh seperti *bay al-taqsit* (jualan secara bayaran ansuran) dan *bay al-murabahah lil amir bi al-shira'* (jualan *murabahah* bagi pesanan pembeli) adalah diharuskan harga tangguh lebih tinggi berbanding harga tunai. Ini berdasarkan konsep nilai masa wang yang menekankan bahawa unsur kos melepas dan risiko terhadap tempoh pada masa hadapan. Inilah ketetapan yang diberikan oleh Akademi Fiqh Islam dalam persidangannya di Jeddah ketika membincangkan kontrak *bay^c al-taqsit* dengan menyebutkan : “*Harus tambah pada harga tangguh berbanding harga tunai.*” (Hasan Muhammad al-Rifaie, 2010)

MPS (Majlis Penasihat Syariah), Bank Negara Malaysia (2007) pada mesyuarat ke-71 bertarikh 26-27 Oktober 2007 telah memutuskan bahawa penerapan prinsip nilai masa dalam kewangan dalam pelaporan kewangan Islam dibenarkan khusus untuk kontrak pertukaran yang

melibatkan pembayaran secara bertanggung. Namun demikian, ia dilarang sama sekali dalam urusan niaga pinjaman (*qard*).

PENENTUAN KADAR KEUNTUNGAN DALAM JUALAN BERTEMPOH BERASASKAN KEADILAN

Berdasarkan pandangan ulama yang majoritinya mengakui akan masa mempunyai nilai seterusnya membenarkan pertambahan nilai pada harga bertanggung berbanding harga tunai dalam kontrak jualan tidak pada pinjaman, maka nilai atau kadar keuntungan dalam jualan bertanggung mestilah berasaskan kepada konsep keadilan. Konsep ini merupakan tunjang asas kepada ukuran saling redha meredhai bagi urusan niaga yang dilakukan sebagaimana yang dinaskan dalam Surah al-Nisa pada ayat ke-29. Keadilan ini bermaksud penjual mendapat haknya dalam meraih keuntungan manakala pembeli pula keinginannya dipenuhi. Maka timbal balas antara keduanya adalah setimpal dan bersesuaian antara satu sama lain.

Surtafman Kastin Hasan dan Sanep Ahmad (2005) perbezaan antara pengeluar Islam dan pengeluar konvensional adalah ketara apabila pengeluar konvensional adalah matlamat utama untuk memaksimumkan keuntungan semata-mata. Adapun pengeluar Islam, persoalan mengenai kestabilan, keadilan dan kepentingan sosial juga termasuk dalam pertimbangan bagi satu-satu keuntungan yang ingin diperolehi. Hal ini demikian kerana pengeluaran yang dilakukan sebagai dorongan untuk berkhidmat kepada masyarakat dengan mendapatkan keuntungan berpatutan yang dibenarkan.

Ia juga bersesuaian sebagaimana model bagi kadar upah buruh yang dicadangkan oleh Toutouchian, I. (1998). *The labour's income share in an Islamic framework: A appraisal. Iranian Economic Review* 3(3): 67-91. Model ini ini mencadangkan kadar upah buruh berteraskan kadar untung rugi (PLS) dalam *mudarabah* (pelaburan). Apa yang ingin diketengahkan oleh beliau ialah berasaskan keadilan dalam kontrak upah kerana ia juga termasuk dalam konteks pertukaran iaitu antara khidmat dan wang.

Maka berdasarkan PLS *mudarabah*, keinginan buruh dalam mendapatkan upah bagi menampung keperluan hidup akan ditimbang tara dengan khidmat yang diperlukan oleh

sesebuah firma. Sehubungan itu, piawaian kemahiran, kecekapan dan komitmen dalam kerja menjadi tawar menawar bagi rundingan upah dan akhirnya kepentingan umum yang dirasakan keadilan bersama akan dipersetujui. Firma mendapatkan khidmat yang menguntungkannya bahkan modal atau kos yang dikeluarkan adalah berbaloi dengan keuntungan yang diperolehi. Buruh pula berpuas hati dengan upah yang dimiliki bagi memenuhi keperluan dan perbelanjaan kehidupannya. Justeru, inilah yang dinamakan berteraskan keadilan dalam konteks kontrak yang melibatkan pertukaran antara dua pihak. Maka keuntungan yang lebih tinggi berdasarkan harga tangguh dalam jualan bertanggung dilihat kepada risiko yang dipikul oleh penjual atau bank tersebut.

Maka keuntungan pada harga tunai adalah sebagaimana berikut :

$$\text{HARGA TUNAI} = \text{KOS MELEPAS} + \text{KEUNTUNGAN}$$

Adapun bagi jualan bertanggung, keuntungan yang dimiliki adalah keuntungan asal ditambah dengan keuntungan yang diperolehi dalam risiko. Ia sebagaimana berikut :

$$\text{HARGA TANGGUH} = \text{KOS MELEPAS} + \text{KEUNTUNGAN} + \text{RISIKO} \\ \text{(BERTANGGUH)}$$

Maka inilah perbezaan antara harga tunai dan harga tangguh. Tambahan keuntungan pada harga tangguh adalah berasaskan risiko yang meletakkan konsep nilai masa wang yang memberikan keuntungan tambahan kepada bank dalam transaksi yang ditawarkan kepada pelanggan. Apa yang perlu dibincangkan ialah apakah risiko tersebut dan adalah tambahan keuntungan yang ditetapkan berasaskan keadilan bagi menjadikan transaksi dalam Islam adalah menjaga kebajikan selain membuka ruang mencari keuntungan?

Ini dilihat kepada beberapa perkara :

1. Keuntungan Yang Pasti :

Dalam menilai transaksi yang dilakukan sama ada jualan tunai atau jualan bertempoh, sudah pasti pengeluar atau penjual sudah melakukan kiraan keuntungan yang diperolehi. Ini berdasarkan harga yang ditawarkan adalah melebihi kos melepas yang peruntukkan dalam satu-satu produk. Kos melepas ini termasuklah modal, kos upah pekerja dan lain-lain. Dan lebihan yang ada merupakan keuntungan. Maka soal rugi bagi barangan yang terjual adalah tidak berlaku kerana harga yang ditawarkan sudah merangkumi keuntungan.

KEUNTUNGAN = HARGA YANG DITAWARKAN - KOS MELEPAS (MODAL + UPAH BURUH + KOS PERALATAN)

Maka dalam situasi ini, harga yang ditawarkan adalah melebihi kos melepas. Dan situasi ini berlaku pada kedua-dua transaksi sama ada jualan tunai mahupun jualan bertangguh.

2. Risiko Yang Dihadapi

Risiko yang berlaku dalam jualan bertangguh ialah tempoh yang berlalu yang diberikan oleh penjual kepada pembeli. Dalam jualan bertangguh ini penjual tidak mendapat menikmati jumlah keuntungan disebabkan bayaran yang dilakukan adalah sebahagian sahaja bukan keseluruhan. Maka penantian berdasarkan tempoh yang bertangguh tersebut merupakan risiko yang jelas bagi penjual.

RISIKO = TEMPOH BERTANGGUH = KEUNTUNGAN TERTUNDA = BAYARAN ANSURAN x TEMPOH

Soal kerugian tidak berlaku kerana sebagaimana dalam perkara yang pertama di atas menjelaskan bahawa mana-mana transaksi sudah mengira kadar keuntungan yang diperolehi. Bahkan penjual sudah mendapat keuntungan secara pasti apabila barangan yang dijual tersebut

dibeli. Sekiranya ia hanya menanti untuk jualan pada masa hadapan bagi menikmati harga tinggi secara tunai belum pasti berlaku pembelian ekoran harga yang tinggi secara tunai.

Disebabkan itu, nilai masa hadapan lebih rendah berbanding nilai masa sekarang kerana nilai masa hadapan belum pasti adakah keuntungan atau kerugian yang berlaku. Jangkaan ini menjadi nilai masa kini adalah lebih meyakinkan. Apa yang berlaku dalam jualan bertanggung ialah kelewatan penjual menikmati keuntungan penuh daripada tempoh yang bertanggung tersebut.

Namun begitu, kemungkinan yang berlaku ialah keuntungan tertunda tersebut menjadi faktor atau penyebab pengekangan kewangan ke atas penjual dalam melakukan pelaburan lain yang memerlukan modal yang lebih. Itupun sekiranya penjual tersebut melakukan pelaburan yang lain maka risiko yang dihadapi ialah kekangan kewangan ekoran keuntungan tertunda. Jika tidak maka risiko yang dihadapi ialah kelewatan dalam menikmati keuntungan penuh.

3. Pemaksimum Keuntungan VS Harga Keseimbangan

Walaupun Islam tidak menghad keuntungan dalam sesuatu urusan selagi mana ia tidak bercanggah dengan syariat Islam namun keuntungan dalam Islam adalah berbentuk keuntungan tanggungjawab iaitu di samping tidak mementingkan diri sendiri, ia juga tertakluk kepada norma Islam. (Surtahman Kastin Hasan dan Sanep Ahmad, 2005)

Keuntungan tanggungjawab inilah yang merujuk kepada harga keseimbangan iaitu harga pasar yang terbentuk kerana adanya keseimbangan antara penawaran dan permintaan. Harga ini merupakan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli. Pemaksimum keuntungan pula adalah usaha mendapatkan keuntungan lebih tinggi daripada harga keseimbangan. Faktor yang menyebabkan pemaksimum keuntungan ini ialah :

1. Meletakkan keuntungan semata-mata sebagai matlamat dalam perniagaan.
2. Wujudnya persaingan tidak sempurna dalam pasaran.

Dalam konteks jualan tertangguh yang ditawarkan oleh perbankan Islam, pemaksimum mungkin berlaku disebabkan dua faktor tersebut iaitu apabila pengurusan perbankan hanya bermatlamatkan meraih keuntungan semata-mata. Bahkan juga disebabkan persaingan yang tidak sempurna dengan perbankan konvensional apabila perbankan konvensional menggunakan konsep kadar pinjaman asas (BLR).

Persaingan yang berlaku adalah kurang sempurna kerana perbankan konvensional tetap meletakkan asas BLR yang tinggi ekoran unsur riba yang dipentingkan. Jika persaingan yang berlaku adalah sempurna iaitu kesemua produk yang wujud adalah patuh syariah dan meletakkan harga keseimbangan, sudah pasti pemaksimum keuntungan ke atas barangan menjadikan barangan tidak terjual ekoran pelanggan mampu mendapatkan harga yang lebih rendah. Maka melihat kepada produk yang ditawarkan adalah patuh syariah berbanding produk daripada perbankan konvensional maka penentuan kadar keuntungan yang dilakukan oleh perbankan Islam juga mengguna pakai konsep yang sama bagi meraih keuntungan yang tinggi juga bagi menampung risiko penangguhan yang berlaku.

Justeru, berlaku pemaksimum harga pada produk dan sudah pasti jangkaan yang dilakukan bahawa produk patuh syariah akan dicari oleh umat Islam khususnya walaupun konsep kiraan adalah sama sebagaimana perbankan konvensional. Cuma apa yang menjadikannya patuh syariah adalah pada permulaan persetujuan kontrak yang bebas daripada unsur riba, berbeza dengan perbankan konvensional.

Hasilnya, walaupun produk yang patuh syariah namun dilihat mempunyai unsur pemaksimum keuntungan tanpa mempedulikan kebajikan atau keuntungan tanggungjawab ke atas pelanggan. Maka matlamat saling reda meredhai adalah berat sebelah memandang pelanggan tidak pilihan lain dalam memilih produk patuh syariah namun dalam masa yang sama, harga yang ditawarkan adalah lebih kurang sama tinggi dengan produk yang ditawarkan oleh perbankan konvensional.

KESEIMBANGAN HARGA = PENAWARAN = PERMINTAAN

PEMAKSIMUM HARGA = PENAWARAN (HARGA PASARAN SEIMBANG x BLR) = PERMINTAAN

Melihat kepada perbezaan di atas, berlaku pertambahan ke atas penawaran yang menyebabkan harga pasaran seimbang dipengaruhi oleh faktor BLR. Menjadikan permintaan yang sepatutnya daripada pelanggan dicampuri dengan unsur yang lain. Sedangkan keseimbangan harga yang berlaku walau tinggi atau rendah kadarnya maka ia adalah adil kepada kedua-dua pihak kerana datangnya dari keinginan kedua-dua belah pihak.

Inilah yang mengukur kadar risiko dalam jualan bertanggung iaitu konsep BLR. Sedangkan yang kita ketahui lepas, apa jenis kontrak sama ada tunai atau bertanggung sudah pasti pengiraan awal bagi keuntungan sudah pun dikira selepas mana harga yang ditawarkan mampu menampung kos melepas.

RISIKO = NILAI MASA WANG = KEUNTUNGAN BERTEMPOH (KONSEP BLR)

PENUTUP

Keuntungan dalam perniagaan atau jualan adalah sesuatu yang dibukakan ruang seluaskanya oleh Islam kepada transaksi yang dilakukan atas asar redha meredhai selama mana tidak berlaku unsur yang diharamkan oleh syarak. Dalam kontrak jualan tunai, maka kebiasaannya keuntungan yang diperolehi adalah berdasarkan harga keseimbangan iaitu harga pasaran berdasarkan penawaran dan permintaan. Namun dalam jualan bertempoh, terdapat kenaikan harga pada harga tangguh berbanding harga tunai. Hal ini berdasarkan konsep nilai masa wang yang dibenarkan ke atas kontrak jualan tidak pada pinjaman.

Ridzwan Ahmad dan Azizi Che Seman (2009), tidak dinafikan nilai masa wang boleh diambil kira dalam menetapkan keuntungan tetapi ia hendaklah mengambil kira konsep keadilan kedua-dua pihak yang berakad khususnya melibatkan pencapaian *maslahah* dan penolakan *mafsadah* kedua pihak. Jika nilai masa diterima pakai dalam akad jual beli bertanggung apakah faktor utama yang membezakannya dengan akad *ribawi* yang lain. Adakah

disebabkan akad tersebut bersifat jual beli (*al-bay'c*) maka ia diharuskan tanpa melihat faktor-faktor lain. Persoalan yang sering diutarakan oleh pelbagai pihak yang prihatin dengan sistem kewangan Islam ialah apa beza di antara riba dengan faedah jika kedua-duanya juga menjadikan nilai masa sebagai perkiraan keuntungan.

Pendedahan yang dibuat oleh Presiden Majlis Am Bagi Bank dan Institusi kewangan Islam, Sheikh Saleh A Kamel, hasil pemantauan pihak beliau mendapati kira-kira 350 bank yang menawarkan perkhidmatan skim perbankan Islam di 75 negara di seluruh dunia menggunakan kaedah kerja (prosedur) yang tidak berlandaskan hukum syarak. Lebih membimbangkan lagi, daripada 350 bank ini, 120 daripadanya beroperasi di negara-negara Pertubuhan Persidangan Islam (OIC).

Dapatan pemantauan Sheikh Saleh tadi mungkin berpunca daripada keghairahan skim perbankan Islam untuk bersaing dengan perbankan konvensional di mana ia mengambil bulat-bulat apa yang diperkenalkan oleh pesaing konvensional termasuklah kaedah kerjanya sekali. Apa yang diubah mungkin dari segi faham (konsep) yang digunapakai dalam produk-produk yang diperkenalkan sedangkan unsur-unsur pendokumentasian ataupun kaedah kerja dalaman syarikat tidak dibuat pindaan yang sewajarnya agar selaras dengan kehendak syariah. Konklusinya, satu model atau perangkaan baru perlu diteruskan kajian bagi mencadangkan bentuk model yang ditawarkan oleh kewangan Islam tanpa menggunakan pakai model pengiraan yang sama diguna oleh perbankan konvensional. Ia bagi menguatkan keistimewaan kewangan Islam yang berasaskan keadilan dan kebajikan.

BIBLIOGRAFI :

Al-Qur'an al-Karim

Bank Negara Malaysia. 2007. *Syariah resolutions in islamic finance*. Ed. 1. Kuala Lumpur:
Bank Negara Malaysia.

Hasan Muhamad al-Rifa'i. 2010. *Badail Mu'addil al-Faidah Fi al-Iqtisad al-Islami Wa
Dauruha Fi Idarah al-Azmah al-Iqtisadiyyah al-'Alamiyyah*.

Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM). 2009. *Himpunan Keputusan Muzakarah
Jawatankuasa Fatwa Kebangsaan : Berhubung dengan Isu-isu Muamalat*. Kuala
Lumpur: JAKIM.

Kamal Sakr al-Qisi. 2008. *Ma'ayir al-Ribh Wa Dawabituh Fi al-Tasyri' al-Islami*. Dubai :
Dairah al-Shuun al-Islamiyyah Wa al-'Amal al-Khayri

Markaz Pengajian Fiqh Dan Ekonomi. 2009. *Mausu'ah Fatawa al-Mu'amalat al-Maliyyah Li
al-Masarif Wa al-Muassasah al-Maliyyah al-Islamiyyah*. Jilid ke-9 : *al-Buyu'*. al-
Qahirah : Dar al-Salam

Muhammad Anas bin Mustafa al-Zarqa. 2011. *Nahwu Mi'yar Iqtisadi Li Tamyiz al-Tamwil bi
al-Madayanat al-Shar'iyah 'An al-Tamwil al-Ribawi*.

Mohd Nizho bin Abdul Rahman dan Mohd Shukri bin Hanapi. 2008. *Etika Perniagaan dari
Perspektif al-Quran : Satu Tinjauan*. Kertas Kerja Seminar Keusahawanan Islam II
Peringkat Kebangsaan

Husam al-Din bin Musa °Affanah. 2005. *Fiqh al-Tajir al-Muslim Wa Adabuhu*. Falestin :
Maktabah Dandis

Ridzwan Ahmad dan Azizi Che Seman. 2009. *Pemakaian Maslahat Terhadap Konsep Nilai*

Masa Wang Dalam Sistem Perbankan Islam Di Malaysia. Jurnal Fiqh, No. 6 (2009) 87-106

Ros Hasri Ahmad et al. 2008. *Keberkatan Dalam Perniagaan : Menjana Keutuhan Keusahawanan Dan Kepenggunaan Islam*. Kertas Kerja Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan

Sa'id Sa'd Martan. 1996. *Madkhal Li al-Fikr al-Iqtisadi Fi al-Islam*. Beyrut : Muassasah al-Risalah

Shamsiah Mohamad. 2002. *Ciri-ciri Keuntungan Menurut Perspektif Islam*. Jurnal Syariah, 10: 1 [2002]121-137

Surtahman Kastin Hasan dan Sanep Ahmad. 2005. Edisi ke-2. *Ekonomi Islam Dasar Dan Amalan*. Kuala Lumpur : Dewan Bahasa Dan Pustaka.

Zaharuddin Abd Rahman. 2010. *Riba Dan Isu Kewangan Semasa*. Kuala Lumpur : Telaga Biru Sdn Bhd

Zaharuddin Yahya (1995). *Memilih Perniagaan: Ke arah Pembentukan Usahawan & Pengujudan Perniagaan Berdayamaju*, Kota Bahru: Al-Kafilah Enterprise.

°Ali Mahyuddin al-Qughah Daghi. 2009. *Ta'rif bi al-rihb wa dawabituh*.

http://www.qaradaghi.com/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=454:2009-07-11-09-41-35&catid=66:2009-07-11-09-31-01&Itemid=13

Fatawa Islam Web. 2012. *Al-bay' bi al-taqsit bain al-mubihin wa al-manif'in*.

<http://fatwa.islamweb.net/fatwa/printfatwa.php?Id=187219&lang=A>

**PERCEPTION OF MEDICAL TOURIST TOWARDS MUSLIM-FRIENDLY
MEDICAL TOURISM IN MALAYSIA.**

MAZLINA MAHMUD
ABDUL MANAN ISMAIL
NURHIDAYAHKADIR
NURSILAH AHMAD
ZAINALABIDIN MOHAMED
ZURINAKEFELI@ZULKEFLI

ABSTRAK

Malaysia is now looking for new market segment for tourism in general and specifically in muslim related medical health tourism, competing especially with our neighbouring countries like Thailand and Singapore which have aggressively promote this sector. With the advantages of being a Muslim country (giving some indication of Islamic practices at hospitals), and the recognition of Malaysia as one of the ‘halal’ hub in this region, Malaysia is able to ride on its Islamic credentials to attract Muslim medical patients and tourists all over the world especially from the Middle East. The ideas of creating hospitals that areshariah compliant and Muslim-friendlyis nothing new. In fact, there are two government hospital namely Hospital Langkawi, Kedah and Hospital USM KubangKerian, Kelantan have been introduced themselves as ‘Mesralbadah Hospital’ and several private hospitals such as Al-Islam Specialist Hospital, An-Nur Specialist Hospital, PUSRAWI and Az-Zahrah Medical Center offering Muslim-friendly concept medical services. Many studies have been done on halal issues especially on food and other manufacturing products such as cosmetics, pharmaceuticals and garments. However, issues on halal services or so called ‘soft halal’ related to the medical tourism industry need further exploration. The study explores the above but specifically this paper is focussed on one aspect namely the participants (tourists) of this said market niche. Available data on the profile of Muslim medical tourists (external and internal) seeking such services are not readily available. Thus it is important to look into the factors that motivate them to seek such Islamic medical services as well as their profile. The research is still on-going, and the paper will share the preliminary findings.

Keywords: Tourism industry, medical tourism, halal medical tourism, Shariah compliance

1.0 BACKGROUND

Muslim population all over the world is huge, keep increasing year by year and account for about 25% of the world's population. (PEW Forum of Religion and Personal Life, 2011). The growth of Muslim population give a good signal to the industry in order to create products and services which comply with Muslim's way and culture. Many studies have done on halal issues especially on food base products or other manufacturing products such as cosmetics, pharmaceuticals and garments. On the other hand, issues on halal services or so called 'soft halal' such as in hospitality and medical tourism industry need further exploration.

Muslim's tourists especially from oil-rich Middle East countries fly across the border for seeking holiday. A research has done on the global Muslim market and showed that in year 2011, spending by Muslim tourist estimated to grow from USD126.1 billion to USD192 billion by 2020. It makes Muslims as a whole a larger market than Germany, the world's largest-spending tourist market. (International Business Times, 2012). Recently, medical tourism is one of the new wave and fastest growing global exports of the healthcare services. Peoples go across the border to get the best treatment.

The aim of the study is to identify a profile of Muslim medical tourists visiting Malaysia since there is no data available yet to determine the kinds of medical tourism activities that Muslim's tourist seek. Next, this study also discuss further on the factors that motivate them to come to Malaysia for medical purposes.

1.1 Definition of Muslim-friendly medical tourism

Medical tourism is defined as all activities related to travel and hosting a tourist who stays at least one night at the destination region, for the purpose of maintaining, improving or restoring health through medical intervention. (G.Musa, 2012). Medical tourism or medical travel is the act that patients travel to other countries obtaining medical, dental, and surgery care. Another

definition of Medical tourism is it occurs when international patients travel across boundaries for their healthcare and medical needs (Monica,2007).

The word ‘Muslim-friendly’ in medical tourism industry is something value added in the market where there is an extra element, that is, the inclusion of the shariah its guidelines. Islamic Tourism Centre defined Islamic Tourism as any activity, event, experience or indulgence, undertaken in a state of travel that is Islamically compliant, with the purpose to interface within an Islamic framework, with one or all of the following; history, arts, culture, heritage, way of life, economy, health, education and any other human interests. In Islamic Medical Tourism, this basically means that all activities related to travel and hosting a tourist who stays at least one night at the destination region, for the purpose of maintaining, improving or restoring health through medical intervention(which defined by G.Musa 2012), must be conducted in a manner which is appropriate for Muslim or in other words, syariah-compliant.

1.2 Medical tourism in Malaysia

For the past few years, the number of tourists who come to Malaysia for medical and healthcare purposes had been growing gradually. In promoting this industry, government introduced many incentives and facilities for tourists who travel to Malaysia for seek our medical services such as an extension of visa period for health patients. While medical service provider will enjoy tax incentive to refurbish wards, rooms in private hospitals and tax exemption to private hospital to expand, modernize and refurbish. In 2009, The Malaysia Healthcare Travel Council (MHTC) was established under the Ministry of Health Malaysia, bringing together the nation's dual heritage of hospitality and medical innovation, highlighting Malaysia as the preferred healthcare travel destination in the Asian region. As an initiative under the Ministry of Health Malaysia (MOH), its ultimate purpose is to promote and position Malaysia as a unique destination for world-class healthcare services.

The numbers of healthcare travellers who come to Malaysia for medical purposes keep rising year by year. Within the period of 6 years (2007 – 2013) the numbers of tourists for medical purposes increased by 125.7%. The increasing trend of inbound tourists arrival in Malaysia for medical as shown in table 1.1.

Table 1.1: Healthcare travellers in Malaysia

YEAR	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
No. of							
Healthcare Travellers	341,288	374,063	336,225	392,956	583,296	671,727	770,134

Source: Malaysia Healthcare Travel Council

2.0 PROBLEM STATEMENT

There are several research have been done on medical tourism in Malaysia but there is no specific study done on Muslim friendly medical tourism industry. The market and the demand of halal medical tourism keep increasing, but it seems like the industry is not ready yet. However there are several but not many private hospitals in Malaysia practices Islamic way and culture in their operational of healthcare services. The best example of shariah compliant hospital is Al-Islam Specialist Hospital, Kuala Lumpur for private hospital while Hospital Universiti Sains Malaysia, Kubang Krian Kelantan is the best government hospital which practice Muslim-friendly hospital or also known as *Hospital MesraIbadah*. So, in this study we are trying to identify a profile of Muslim medical tourists visiting Malaysia since there is no data available yet to determine the kinds of medical tourism activities that Muslim's tourist seek. On the other hand, it is also important to discuss further on the factors that motivate them to come to Malaysia for medical purposes. Malaysia has an advantage in selling the idea and concepts of halal business not only locally but all over the world through the establishment of Halal Development Corporation (HDC). It was established on 18 September 2006. HDC coordinates the overall development of the Halal industry in Malaysia. Focusing on development of Halal standards, audit and certification, plus capacity building for Halal products and services, HDC promotes participation and facilitates growth of Malaysian companies in the global Halal market. Since that, many countries come to Malaysia in order to get the best advice from HDC on halal industry. The issue now, we have the expertise, the demand is waiting but the industry is not ready yet.

3.0 RESEARCH OBJECTIVE

The main objectives of the study are as follows:

1. Developing a profile of both local and foreign Muslim medical tourist seeking Islamic medical service in Malaysia.
2. Investigating factors that motivate them to seek the said services.

4.0 SIGNIFICANCE OF STUDY

Historically, healthcare in Malaysia has undergone radical transformations. In the earlier pre-colonial days, medical care was confined to traditional remedies common among local populations of Malays, Chinese and other ethnic groups. The advent of colonialism brought western medical practice into the country. Malaysia has an advantage and reason to offer shariah compliance medical care and procedures as another attraction to prospective Muslim or even non-Muslim medical travellers. Malaysia also has a potential in Islamic health medicine/ alternative Islamic treatment for example DarulShifa' in which this market never been explored before but receiving the demand from Muslim tourists every day. When we go further in this study, we will get an idea how big market of this industry and related government agencies can take this as an opportunity to promote our industry to peoples outside.

5.0 METHODOLOGY

Primary data is accumulated through the use of a questionnaire at the various significant location such as the treatment premise, entry and exit points of foreign tourists and travel centres meeting points. The whole study is exploratory in nature and is on a case study platform. There are two government and two private hospitals used as sample in this study. Therefore the respondents to the questionnaires are mostly confined to these institutions. Purposive sampling is administered so as to get a fair share of foreign respondents from different regions as well as various local tourists segregated in terms of distance from the treatment points (namely within the district, state and country). Therefore a total of 100 respondents will be targeted with a fair percentage of all the different categories.

The questionnaire adopted from the research tittle 'The impact of tourists expenditure pattern in Malaysia with special reference to Muslim countries' by Dr. Nursilah Ahmad (2003) and some modification on the questions has been made in order to suit this topic. There are two sections in the questionnaire, where section A is designed to gather the information on Muslim

tourists profile while section B is designed to collect the data on factors that motivate tourist seeking for Islamic medical tourism in Malaysia.

Open-ended and structured interviews also were conducted to some of the tourists while administering the questionnaire. Some interview session also has been made with Malaysia Healthcare Travel Council (MHTC) during the earlier part of the study in order to get some overviews on medical tourism industry in Malaysia and data on medical tourist statistic.

6.0 FINDINGS

The preliminary findings at this point in time are still not conclusive but by November the sampling number would have been increased and more definitive findings can be shared.

The available data gathered shows the following:

Section A: Medical tourist profile

Age group	< 20 11.2%	20-30 45.1%	31-40 27.7%	41-50 16%	
Gender	Male 77%	Female 23%			
Marital status	Married 37.1%	Single 62.9%			
Country of Residence	Foreign (middle east) 29.8%	Foreign (Asia) 30.5%	Local 31.8%	Foreign (north Africa) 7.9%	
Occupation	Professional 25.2%	Government 30%	Unemployed 22.1%	Student 22.7%	

Section B: Factors that motivate tourist seeking for medical tourism in Malaysia

Have you been to Malaysia Before?	YES 88.8%	NO 12.2%			
Main purpose visiting Malaysia	Vacation 23%	Medical 21%	Visit relatives/friends 25%	Education 23%	SPA & Wellness 8%
If medical is the main reason how would you treat shariah compliance to your medical treatment?	Important 37.1%	Good to have 50.9%	Not important 12%		
If you are visiting Malaysia for medical / treatment purposes, which hospital / service provider do you prefer?	Government hospital 32.1%	Private hospital 58.68%	Private clinic 1.02%	Alternative treatment 8.2%	
What type of procedure (treatment) are you undergoing?	Surgery 55.62%	Alternative treatment 5.3%	Healing treatment 39.08%		
Did the hospital / medical service provider offered	YES 68.89%	NO 31.11%			

Muslim-friendly concept of medical tourism					
Would you classify the cost of Muslim friendly medical tourism or Islamic alternative treatment?	Cheap 43.9%	Expensive 0.5%	Affordable 55.6%		
If there are available shariahcompliant medical services provider in Malaysia, will you go there for treatment.	YES 100%	NO 0%			
You have heard of medical services in Malaysia from	Mouth to mouth 35.5%	Internet 33.5%	Recommend by person who experienced it 25.4%	Recommend by doctor 5.6%	

What do you think is the major attraction of medical tourism in Malaysia	Islamic country 10.6%	Cost advantage 30.6%	Shariah compliant hospital 20.2%	Good government policy 26.6%	Expert doctors 12%
Will you recommend Malaysia as a shariah compliant medical tourism destination to others.	YES 97.7%	NO 2.3%			
If there are available shariah compliant medical services provider in Malaysia, will you go there for treatment?	YES 98.6%	NO 1.4%			

6.1 Overall results

Section A in the questionnaire is designed to gather information on the profile of both local and foreign Muslim medical tourist seeking Islamic medical service in Malaysia. The profile of all respondents was analyzed in terms of frequency of respondents on the age, gender, marital status, country of residence and occupation variables. Overall, most of medical tourists seeking for the said service are from age 20-30 years old which is this finding consistent with the global tourists' profile. Male tourist is the largest group as compared with female. This might due to the cultural and shariah requirement that need female to be accompanied by male or *mahram* while travelling. Marital status of most the tourists are single and this probably because of spending pattern factor where single person only spend for themselves. Majority of respondents

come from local tourists followed by neighboring countries, middle-east and north-Africa and this result consistent with the number of foreigners seeking care in Malaysia in year 2013 reported by Reuters on 29 July 2014. Most of occupation background of medical tourists from government sector. When look at the local medical tourist scenario, this group of peoples probably search other alternatives services which offered by private hospital since the waiting time in order to get the special treatment from government hospital is quite long because of this provider deals with public patients as a whole.

Section B in the questionnaires is designed to get the data on factors that motivate tourist seeking for Muslim friendly medical tourism in Malaysia. When the question ask to the respondent on their opinion on the major attraction of medical tourism in Malaysia, most of them (30.6% of respondents) said that health service provider in Malaysia offered them a good cost of treatment as compared other countries while having a such of shariah compliant medical service which is some value added in medical tourism industry. The best practice of said service is Hospital Al-Islam Kuala Lumpur in which this hospital received many medical tourists from Somalia. Moreover, foreign medical tourists said that they are having an easy procedures while entering and exiting Malaysia and this good government policies is also motivate them to come to Malaysia. Other factors such as shariah compliant medical hospital and Islamic country also attract them to have medical services in Malaysia. Last but not least our medical expertise is also one of motivation factor that tourists come to Malaysia for medical procedures.

7.0 RECOMMENDATION

There is potential demand on shariah compliant medical tourism in Malaysia. Malaysia had recorded a double digit in terms of the number of healthcare travellers and revenue generated between years 2010 to 2013. Data had shown that in year 2010, Malaysia received 393 000 peoples outside and the figure rise to 770, 000 in year 2013 indicating an impressive growth of 96 per cent over three years. In terms of revenue generated, Malaysia gained RM379 million in 2010 and increase to RM690 million in year 2013 which is 82 per cent increasing between three years.

Due to the positive signal from this industry for the last three years, we propose that Malaysia should explore this new market segment of Islamic medical tourism. Malaysia should looking

forward to this industry in order to become competitive advantage and leading the world in halal industry especially in so called 'soft halal'

Malaysian government through Tourism Malaysia should put more effort and give more support to the Malaysia Medical Tourism. We may able to build up a medical tourism ourselves but collaboration with other parties will ease the process and bring more benefits. For example, Singapore government has put effort on it and work together with international medical and travel industry. There is an International Medical Travel Association formed in Singapore. They invite many international healthcare service providers, insurer, travel agent, professional association and related parties to become their members. This association not only promotes medical tourism internationally, but it really able to define and resolve the issues facing the global healthcare. Besides, it helps to form a unified voice in medical travel and global healthcare.

REFERENCES:

Al-Islam Specialist Hospital, 2013. <http://www.al-islamhospital.com.my/>

Henderson, J.C. (2004). Paradigm shifts: national tourism organisations and education and healthcare tourism: the case of Singapore. *Tourism and Hospitality Research*. 5(2). Pp.170-179.

Hunter-Jones, P. (2005). Cancer and tourism. *Annals of Tourism Research*, 32(1), pp. 70-92

Islamic Tourism Centre of Malaysia. Retrieved from www.itc.gov.my/

Malaysia Healthcare Travel Council. Retrieved from www.mhtc.org.my/

Mitra, S. (2005). Medical tourism and healthcare services industry: a look at Singapore, frost & sullivan. Retrieved October 30, 2005, from <http://www/fros.com/prod/servlet/market-insight-top.pag?docid=362775>

Tourism Malaysia, 2010. http://www.tourism.gov.my/my/activities/default.asp?activity_id=23

Yusuf Al-Hahh Ahmad, 2010. *The Islamic Guideline On Medicine*, (2): 12-13

**PENDEDAHAN RISIKO TIDAK PATUH SYARIAH:
KAJIAN KES PRODUK PEMBIAYAAN PERDAGANGAN BERASASKAN
*MURABAHAH***

Muhammad Syafiq Bin Jamil¹⁴
S.Shahida¹⁵

Pusat Kajian Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS)
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia

Abstrak untuk pertimbangan

*Seminar Antarabangsa Muamalat, Ekonomi dan Kewangan Islam 2014 (SMEKI 2014)
9 Disember 2014, ILIM, Bangi, Selangor.*

Abstrak

Dalam perkembangan institusi perbankan Islam di Malaysia, kepelbagaian produk pembiayaan perdagangan ditawarkan berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang bebas daripada unsur *gharar* dan *maysir*. Walau bagaimanapun, produk-produk pembiayaan perdagangan yang ditawarkan di perbankan Islam didapati mengandungi elemen-elemen tidak patuh syariah semasa diamalkan seperti kontrak pembiayaan modal kerja *Murabahah*. Objektif kajian adalah untuk mengenalpasti elemen-elemen yang mungkin membawa kepada risiko tidak patuh syariah semasa diamalkan dalam perbankan Islam. Kajian ini penting bagi membantu badan-badan penyelia berkaitan seperti Bank Negara Malaysia untuk mengubal piawaian yang berkaitan, pihak bank Islam serta para pelanggan perbankan Islam. Kajian ini dijalankan dengan menggunakan kaedah perpustakaan dan analisis dokumen. Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa amalan perbankan Islam dalam kontrak pembiayaan perdagangan modal kerja *Murabahah* mengandungi elemen-elemen yang terdedah kepada risiko tidak patuh syariah. Kajian ini adalah penting kepada perbankan Islam dalam melakukan penambahbaikan terhadap kelemahan sistem dan amalan perbankan dalam memastikan risiko tidak patuh syariah tidak hadir.

Kata Kunci: Malaysia, *murabahah*, pembiayaan perdagangan, perbankan Islam, risiko tidak patuh-syariah.

¹⁴ Pelajar siswazah, Sarjana Ekonomi Islam, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM (muhammadsyafiqjamil@gmail.com), corresponding author.

¹⁵ Prof. Madya Dr., Pusat Pengajian Ekonomi, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, UKM (shahida@ukm.edu.my).

1. Pengenalan

Perbankan Islam ditakrifkan sebagai operasi perbankan yang selaras dengan ciri-ciri dan nilai sistem Islam dan diuruskan menepati kehendak-kehendak syariah. Ia melibatkan isu-isu etika dan moral yang luas, bukan sahaja hanya sebuah institusi perbankan tanpa faedah. Secara tidak langsung menjadikan perbankan Islam lebih efisien dari segi ekonomi daripada perbankan konvensional (Khan, 2010).

Perbankan Islam merupakan sebuah institusi yang unik di mana teori utama perbankan Islam adalah sebuah institusi kewangan Islam yang menitikberatkan unsur-unsur moral, kemanusiaan dan keadilan. Teori perbankan Islam adalah khusus bagi memenuhi keperluan perbankan umat Islam, di mana umat Islam perlu kepada sebuah organisasi perbankan yang patuh kepada syariah. Perbankan Islam juga merupakan sistem kewangan yang matlamat asasnya ialah memenuhi *al-maqasid al-syariah* dan menentang penjanaan pulangan yang melampau seperti kadar bunga. Perbankan Islam beroperasi sebagai tempat orang ramai menyimpan wang dan berperanan dalam membiayai pembiayaan melalui produk-produk yang ditawarkan. Antara prinsip-prinsip syariah yang terdapat dalam perbankan Islam ialah perkongsian untung rugi, keuntungan perbankan Islam pula adalah berdasarkan yuran, caj, upah, komisen dan lain-lain bayaran yang ditetapkan jumlahnya.

Seperti perbankan konvensional, perbankan Islam turut terdedah kepada beberapa jenis risiko. Risiko yang dimaksudkan adalah risiko kredit, risiko kecairan, risiko pasaran, risiko perundangan dan risiko operasi (Santomero, 1997). Menurut Basel II, risiko operasi ditakrifkan sebagai risiko kerugian akibat daripada proses luaran dan dalaman, yang tidak mencukupi atau kegagalan sistem luaran dan dalaman, kesilapan manusia serta kegagalan sistem. Berkenaan dengan risiko operasi, bank-bank Islam menghadapi cabaran yang sama seperti bank-bank konvensional dalam aktiviti perbankan (Archer dan Haron, 2007). Menurut *Islamic Financial Services Board* (IFSB, 2005), bank-bank Islam lebih terdedah kepada risiko operasi yang mana risiko tersebut boleh membawa kesan yang besar dalam operasi mereka. Perbankan Islam adalah lebih unik berbanding perbankan konvensional dalam menguruskan risiko operasi kerana bank-bank Islam terdedah kepada risiko tidak patuh syariah (Archer dan Haron, 2007).

Risiko tidak patuh syariah ialah risiko yang wujud daripada kegagalan bank-bank Islam untuk mematuhi kaedah-kaedah dan prinsip-prinsip syariah yang telah ditentukan oleh Lembaga Syariah atau badan-badan berkaitan yang mengawal operasi bank Islam (IFSB, 2005). Kegagalan bank Islam dalam mematuhi syariah boleh menyebabkan sesuatu kontrak itu batal seterusnya menyebabkan bank Islam mengalami kerugian.

Sorotan di atas menjelaskan bahawa pengurusan risiko tidak patuh syariah dalam perbankan Islam memerlukan kepada kefahaman yang mendalam dalam memastikan risiko tidak patuh syariah dapat di elakkan. Skop kajian ini hanya tertumpu kepada pembiayaan

dagangan produk pembiayaan modal kerja Murabahah yang ditawarkan oleh institusi-institusi perbankan Islam berlesen seperti yang disenaraikan oleh Bank Negara Malaysia. Kajian ini dilakukan bagi menganalisis dan mengenalpasti potensi dan senario yang membawa kepada risiko tidak patuh syariah.

Kertas kajian ini disusun seperti berikut. Seksyen 2 membincangkan ulasan literatur. Seksyen 3 menyatakan objektif kajian. Metodologi kajian dijelaskan dalam Seksyen 4. Seksyen 5 membincangkan dan menganalisis keputusan kajian. Seksyen 6 memberikan cadangan. Seksyen 7 memberikan implikasi kajian dan Seksyen 8 menyatakan kesimpulan.

2. Ulasan Literatur

Kajian ini cuba melihat pendedahan risiko tidak patuh syariah dalam bank Islam berdasarkan elemen-elemen berikut iaitu: (i) *Murabahah*; (ii) produk pembiayaan modal kerja; (iii) piawaian-piawaian *Murabahah*, dan (iv) risiko tidak patuh syariah.

2.1 *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu transaksi akad yang terbesar dalam pembiayaan perbankan Islam (Siddiqui, 2008). Jual beli *Murabahah* ini sering diterjemahkan oleh institusi kewangan Islam sebagai *cost-plus sale*. *Murabahah* membawa maksud *al-ribh* iaitu pertumbuhan di dalam perniagaan atau dikenali sebagai *mark up price*. *Murabahah* adalah transaksi jual beli di mana penjual perlu mendedahkan harga kos dan harga keuntungan yang diperolehi dari jualan tersebut kepada pelanggan (Al-Marghinani, 1957). Menurut Imam Malik (1985), *Murabahah* dijalankan dan diselesaikan secara bertukar barang dan harga termasuk margin keuntungan yang dipersetujui bersama. Penjual perlu mendedahkan harga kos asal dan margin keuntungan kepada pelanggan bagi mengelakkan berlakunya riba. Menurut Sanep Ahmad (2009), di bawah konsep *Murabahah*, harga asal dan margin keuntungan yang didedahkan hendaklah mendapat persetujuan daripada kedua-dua pihak iaitu penjual dan pelanggan.

Terdapat beberapa syarat dalam transaksi *Murabahah* iaitu:

- Subjek adalah khusus dan diketahui
- Subjek wujud dan dimiliki oleh penjual pada masa jual beli
- Subjek tidak boleh digunakan untuk penggunaan haram
- Subjek hendaklah sesuatu yang bernilai dan diklasifikasikan sebagai harta
- Jualan hendaklah disegerakan dan tidak boleh dikaitkan dengan tarikh hadapan
- Jumlah ansuran dan masa pembayaran hendaklah dinyatakan dengan jelas
- Terma penghantaran mesti dinyatakan

Konsep jual beli *Murabahah* ini dipersetujui dan disepakati oleh majoriti ulama samada ulama silam dan ulama kontemporari. Oleh itu, *Murabahah* adalah sebuah kontrak yang boleh dipercayai. Ia dipersetujui halal dan bebas daripada segala kontroversi. Kontrak *Murabahah* ini juga merupakan kontrak yang popular dan telah lama diamalkan sejak zaman pra-Islam lagi.

2.2 Pembiayaan Perdagangan

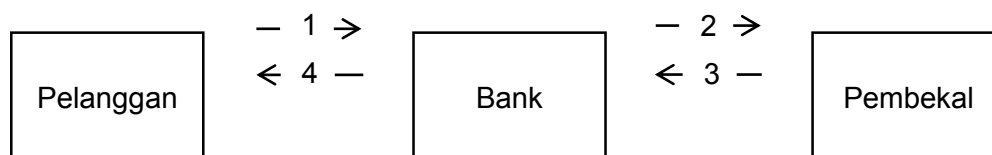
Pembiayaan perdagangan adalah pembiayaan yang dilakukan oleh bank berdasarkan konsep perniagaan. Menurut Sanep Ahmad (2009) konsep pembiayaan ini adalah perniagaan secara hutang. Manfaat yang diperoleh oleh bank adalah bukan daripada keuntungan yang dijana oleh asset tetapi daripada daripada perniagaan tersebut. Pengaplikasian kontrak dalam pembiayaan perdagangan berbeza mengikut produk yang ditawarkan oleh bank. Antara kontrak syariah yang diaplikasikan dalam produk pembiayaan perdagangan ialah *Murabahah*, *Bay' Bithaman Ajil*, *al-Ijarah* dan *al-Istisna'*.

2.2.1 Pembiayaan Modal Kerja Murabahah

Pembiayaan modal kerja ialah modal yang diperlukan semasa kerja pembinaan sedang dijalankan atau untuk menampung kekurangan tunai semasa kerja pembinaan dijalankan. Apabila sesuatu projek pembinaan yang sedang dijalankan kemudian mengalami kekurangan modal kerja maka ia memerlukan pembiayaan tambahan. Tanpa modal tambahan, projek yang sedang dijalankan akan tergendala (Ahmad, 2009). Pembiayaan modal kerja amat sesuai kepada pengilang atau pun peniaga yang baru sahaja untuk memulakan perniagaan yang memerlukan kepada pembiayaan secara jangka masa pendek. Namun begitu pembiayaan modal kerja terhadap kepada pembelian barang domestik sahaja iaitu pembelian barang mentah, pembelian barang dagangan, inventori dan alat ganti. Pembiayaan modal kerja yang terdapat di kebanyakan bank Islam adalah berdasarkan konsep *Murabahah*.

2.2.2 Pengaplikasian Kontrak Murabahah Dalam Pembiayaan Modal Kerja

Sanep Ahmad (2009) dalam penulisannya telah menjelaskan pengaplikasian *Murabahah* dalam pembiayaan modal kerja, pembiayaan modal kerja *Murabahah* dapat diaplikasikan apabila pelanggan mengalami kekurangan modal seterusnya ingin mendapatkan pembiayaan daripada bank Islam. Pihak bank Islam akan membeli komoditi tertentu seperti yang diminta oleh pelanggan setelah pelanggan mengemukakan instrumen dagangan tertentu. Kemudian bank Islam akan menjualkannya kepada pelanggan dengan harga tambah untung yang dipersetujui bersama. Pelanggan boleh membayar semula hutang dengan cara tunai atau hutang dalam tempoh yang ditetapkan bersama. Perjalanan kontrak *Murabahah* dalam pembiayaan modal kerja dalam perbankan Islam boleh dilihat pada gambarajah di bawah.



Rajah 1: Pembiayaan Modal Kerja *Murabahah*

Rajah di atas menunjukkan bahawa apabila pelanggan kekurangan modal kerja maka ia akan merujuk kepada pihak bank Islam untuk mendapatkan pembiayaan (1). Bank Islam akan membelikan barang keperluan daripada pembekal seperti yang dikendaki oleh pelanggan (2)

dan pihak bank Islam akan memperolehi barang barang tersebut (3). Seterusnya bank Islam menjualkannya kepada pelanggan dengan harga yang ditambah dengan keuntungan.

2.3 Piawaian-piawaian *Murabahah*

Bank-bank Islam adalah secara Islam kerana melaksanakan aktiviti-aktiviti perbankan mereka berdasarkan garis panduan syariah Islam dan pada dasarnya syariah adalah prinsip utama dalam operasi bank-bank Islam (Siddiqi, 1983; Ahmad, 1984; Siddiqi, 1985; Khan dan Mirakhor, 1986; Ahmad, 2000; Siddiqi, 2001). Industri perbankan Islam di Malaysia dipantau dan diselia oleh piawaian-piawaian yang dikeluarkan dalam negara dan juga piawaian-piawaian antarabangsa iaitu *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI), (IFSB) dan Bank Negara Malaysia . Piawaian-piawaian ini merupakan rangka kerja yang perlu dipatuhi oleh bank Islam dalam mengawal dan menyelia bank Islam dari pelbagai aspek berkaitan operasi bank Islam. Sehubungan dengan kehendak syariah dalam kontrak pembiayaan perdagangan, (AAOIFI) dan Bank Negara Malaysia telah mengeluarkan piawaian yang terbaru berkenaan dengan *Murabahah* iaitu pada tahun 2005 dan 2013.

2.4 Risiko Tidak Patuh Syariah

Dapatan kajian Ahmad dan Haron (2002), Metawa dan Almosawi (1998) dan Archer dan Karim (2002) menunjukkan bahawa pematuhan syariah adalah faktor yang paling penting dalam pemilihan bank Islam oleh pelanggan dan pematuhan kepada syariah tersebut menjamin kredibiliti bank-bank Islam dan memberikan keyakinan kepada para pemegang saham dan pemegang yang berkepentingan. Keperluan untuk memastikan pematuhan kepada syariah dalam pengurusan risiko operasi merupakan sesuatu yang amat penting (Aziz, 2006). Risiko tidak patuh syariah adalah berpunca daripada kegagalan sistem dan pegawai bank (Archer dan Haron, 2007). Risiko tidak patuh syariah merangkumi kepada beberapa aspek iaitu produk, aktiviti perbankan, dokumentasi, pembentukan dan penamatan kontrak serta unsur-unsur yang mungkin menjejaskan prestasi kontrak seperti penipuan dan kekeliruan. Menurut (IFSB, 2005), pematuhan kepada syariah hendaklah menyeluruh dalam organisasi, produk-produk dan aktiviti-aktiviti perbankan mereka. (IFSB, 2005) juga menegaskan bahawa pematuhan kepada syariah merupakan keutamaan yang lebih tinggi berhubung dengan yang lain.

Risiko tidak patuh syariah didapati hadir dalam beberapa keadaan utama iaitu faktor manusia, faktor proses dalaman dan faktor luaran (*Basel Committee on Banking Supervision*, 2005). Keadaan-keadaan utama ini dikenalpasti boleh membawa kepada risiko tidak patuh syariah berdasarkan elemen-elemen tertentu. Elemen-elemen tersebut boleh dilihat pada jadual dilihat dalam Jadual 1 dibawah.

Jadual 1: Keadaan-keadaan yang berkemungkinan membawa kepada risiko tidak patuh syariah

Faktor manusia	Faktor proses dalaman	Faktor luaran
----------------	-----------------------	---------------

<ul style="list-style-type: none"> • Pemalsuan maklumat. • Garis panduan yang tidak syariah. • Dokumentasi undang-undang. • Kelalaian pegawai bank Islam. • Kesilapan komunikasi atau salah faham. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proses yang tidak jelas. • Prosedur yang tidak lengkap. • Pegawai tadbir syariah yang tidak mencukupi. • Pendedahan yang tidak telus oleh bank Islam. 	<ul style="list-style-type: none"> • Konflik kepentingan dalam penasihat syariah bank Islam. • Peraturan syariah yang tidak jelas oleh badan penyeliaan.
---	--	--

Menurut Sundarajan (2005), terdapat beberapa aspek tertentu yang boleh membawa kepada risiko tidak patuh syariah. Aspek-aspek tersebut adalah seperti berikut:

- Risiko pembatalan kontrak yang tidak mengikat.
- Risiko masalah teknikal dalam sistem dalaman operasi.
- Kesukaran dalam penguatkuasaan kontrak kewangan Islam dalam undang-undang.
- Risiko tidak memenuhi keperluan syariah yang boleh memberi kesan kepada pendapatan yang tidak halal.

3. Objektif kajian

Objektif utama kajian ini adalah untuk menganalisis risiko tidak patuh syariah yang hadir dalam kontrak semasa diamalkan di beberapa bank Islam terpilih di Malaysia. Dalam mencapai objektif utama ini, objektif khusus kajian ini adalah: (i) mengkaji piawaian-piawaian yang dikeluarkan oleh (AAOIFI) dan Bank Negara Malaysia berkenaan *Murabahah* dan (ii) mengenalpasti elemen-elemen dalam peristiwa dan keadaan yang berkemungkinan membawa kepada risiko tidak patuh syariah.

4. Metodologi Kajian

Kajian ini dijalankan dengan menggunakan dua metodologi iaitu kajian penyelidikan analisis dokumentasi dan penyelidikan perpustakaan. Penyelidikan perpustakaan meliputi kajian-kajian lepas, penulisan artikel dan jurnal, penulisan latihan ilmiah, penulisan tesis, buku-buku yang berkaitan dengan *Murabahah* dan kertas-kertas seminar. Manakala penyelidikan analisis dokumentasi pula meliputi lembaran pendedahan kontrak dan piawaian-piawaian yang dikeluarkan oleh badan-badan penyelia antarabangsa dan tempatan iaitu (AAOIFI) dan Bank Negara Malaysia.

5. Hasil Kajian

Berikut adalah sampel institusi perbankan Islam berlesen yang disenaraikan oleh Bank Negara Malaysia yang dikenalpasti menawarkan pembiayaan perdagangan:

Bank Islam	Produk Pembiayaan Perdagangan	Kontrak
1. Affin Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Trust Receipt-i 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah</i>
2. Al-Rajhi Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Trade Commodity Financing-i 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah</i>
3. Alliance Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Shipping Guarantee-i • Accepted Bills-i • Trust Receipt-i 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pasti • Tidak pasti • Tidak pasti
4. Am Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
5. Asian Finance Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
6. Bank Islam Berhad	<ul style="list-style-type: none"> • Letter of Credit-i • Trade Working Capital Financing-i 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah / Bay' Dayn</i> • <i>Murabahah</i>
7. Bank Muamalat	<ul style="list-style-type: none"> • Accepted Bills-i • Outward Letter of Credit-i 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah</i> • <i>Murabahah</i>
8. CIMB Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
9. HSBC Bank	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
10. Hong Leong Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
11. Kuwait Finance House	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah Working Capital Financing-i</i> • Letter of Credit-i 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah</i> • <i>Murabahah</i>
12. Maybank Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Letter of Credit-i • Trust Receipt-i • Working Capital Cash Line-i • Working Capital Short Term Revolving Credit-i 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah / Wakalah</i> • <i>Murabahah</i> • <i>Murabahah</i> • <i>Murabahah / Bay' Inah</i>
13. RHB Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A
14. Standard Chartered Saadig Al-Amin	<ul style="list-style-type: none"> • N/A 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A

15. Public Islamic Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Trust Receipt-i • Accepted Bills-i 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Murabahah</i> • <i>Murabahah</i>
16. OCBC Al-Amin Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Tiada produk pembiayaan perdagangan <i>Murabahah</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • N/A

Jadual 2: Senarai Bank-bank Islam Berlesen di Malaysia yang Menawarkan Pembiayaan Perdagangan *Murabahah*

Daripada 16 buah bank Islam berlesen di Malaysia, kertas kajian ini mengenalpasti 8 buah bank Islam yang menawarkan produk pembiayaan perdagangan yang menggunakan kontrak *Murabahah*. Daripada 8 buah bank tersebut, hanya 4 buah bank sahaja yang dikenalpasti menawarkan pembiayaan perdagangan di bawah produk pembiayaan modal kerja berasaskan kontrak *Murabahah*.

Berdasarkan jadual ini, kertas kajian menemui beberapa elemen risiko tidak patuh syariah yang terdapat dalam pembiayaan perdagangan di bawah produk pembiayaan modal kerja *Murabahah* yang ditawarkan oleh 4 buah bank Islam yang dikenalpasti. Antara risiko tidak patuh syariah yang dikenalpasti adalah pihak bank Islam tidak mengikuti sepenuhnya piawaian-piawaian yang dikeluarkan. Ini dibuktikan dengan pendedahan penerangan produk dari salah satu sampel bank yang dikaji iaitu produk yang dikeluarkan oleh bank tersebut iaitu mengenakan cas atau denda tertentu sekiranya berlaku kelewatan pembayaran yang telah dijadualkan. Perkara ini jelas bertentangan dengan peruntukan *Murabahah* dalam (AAOIFI) berkenaan *Murabahah* iaitu tiada cas atau denda dikenakan sekiranya berlaku kelewatan bayaran balik oleh pelanggan. (AAOIFI) telah menjelaskan 4 syarat yang perlu diikuti oleh bank Islam dalam memastikan pematuhan kepada syariah dalam kontrak *Murabahah* iaitu:

- Aset hendaklah wujud pada masa jualan.
- Aset ini hendaklah dimiliki oleh bank Islam secara sah sebelum dijual kepada pelanggan.
- Aset tersebut hendaklah digunakan oleh pembeli bagi aktiviti perniagaan yang dibenarkan oleh syarak.
- Sekiranya berlaku kelewatan dalam pembayaran balik, tidak ada denda atau kenaikan harga dikenakan terhadap pembeli samada kontrak tersebut ditambah atau penjadualan semula tarikh bayaran.

Lembaran pendedahan produk daripada empat (4) sampel bank kajian juga menunjukkan dokumen perjanjian antara pihak bank dan pelanggan dikenalpasti terdedah kepada risiko tidak patuh syariah kerana dokumen perjanjian tersebut mempunyai elemen yang bertentangan dengan piawaian yang dikeluarkan oleh Bank Negara Malaysia. Bank Negara Malaysia telah memperuntukan dalam piawaian *Murabahah* berkenaan penjual menanggung segala tanggungan terhadap aset seperti kerosakan dan kehilangan kerana aset tersebut adalah milik pihak. Kajian ini mendedahkan dokumen perjanjian produk adalah bertentangan dengan

piawian tersebut apabila pihak bank mengesa pelanggan supaya mendapatkan perlindungan takaful terhadap aset di mana pelanggan perlu membayar yuran takaful tersebut. Perkara ini jelas menunjukkan pelanggan perlu menanggung sendiri tanggungan terhadap aset yang dimiliki oleh pihak bank secara tidak langsung menjadikan kontrak tersebut tidak patuh kepada syariah.

Dari segi aspek peristiwa dan situasi pula, risiko tidak patuh syariah didapati terdedah sewaktu perjanjian dilakukan di mana pelanggan tidak memahami sepenuhnya kandungan dalam perjanjian, pelanggan hanya menandatangani perjanjian kontrak seperti mana dikehendaki oleh pihak bank di mana pegawai bank tersebut tidak menjelaskan atau gagal menjelaskan secara terperinci dan menyeluruh berkenaan isi kandungan perjanjian kontrak tersebut. Tambahan pula pelanggan tidak dibenarkan membawa balik dokumen perjanjian untuk merujuk kepada yang lebih pakar sebelum menandatangani dokumen perjanjian tersebut secara rela. Perkara ini seolah-olah paksaan yang boleh menyebabkan kepada pembatalan kontrak seterusnya menjadikan kontrak itu tidak patuh syariah.

6. Implikasi Dasar

Antara implikasi dasar kajian ini adalah seperti berikut:

- Kajian ini dijangka mempengaruhi badan-badan pengawal selia dan pembuat polisi dalam mengeluarkan polisi di masa akan datang.
- Pihak pengurusan bank Islam akan memperbaiki dan meningkatkan kualiti pengurusan.
- Kajian ini akan menyediakan platform kepada kajian di masa hadapan seperti pembinaan model khusus risiko tidak patuh syariah. Ini disebabkan masih tiada model khusus untuk mengukur risiko tidak patuh syariah. Perkara ini adalah amat penting bagi bagi membolehkan kajian terhadap risiko tidak patuh syariah dilakukan dengan lebih mendalam.

Berdasarkan jangkaan dapatan kajian ini, langkah-langkah berikut adalah dicadangkan kepada pihak bank Islam dalam memastikan bank-bank Islam di Malaysia patuh terhadap syariah:

- Bank Islam perlu meningkatkan pengetahuan ilmu syariah dalam mengubal produk perbankan yang menggunakan kontrak syariah.
- Bank Islam perlu meningkatkan pematuhan kepada syariah dalam dokumentasi perjanjian produk.
- Bank Islam perlu melantik kakitangan dan pegawai yang berpengetahuan luas dalam bidang syariah.

8. Kesimpulan

Pematuhan terhadap syariah merupakan perkara yang amat penting buat bank Islam. Ini kerana pematuhan terhadap syariah merupakan elemen penting yang membezakan perbankan Islam dan perbankan konvensional. Semua bank-bank Islam di bawah kajian ini, sedikit atau lebih

dikenalpasti terdedah kepada risiko tidak patuh syariah. Pihak-pihak yang terlibat seharusnya mengambil langkah penyelesaian agar bank Islam dapat meningkatkan kualiti perniagaan dan perkhidmatan sejajar dengan hukum syarak dan secara tidak langsung memastikan institusi perbankan Islam bebas daripada segala keraguan dan benar-benar patuh kepada syariah.

Rujukan

- Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions. (2005). *Shariah Standards*. Manama: AAOIFI.
- Al-Marghinani. (2005). *Al-Hidaya*, translated into English by Charles Hamilton. Premier Book House. Lahore.
- Anjum Siddiqui. (2008). *Financial Contracts Risk and Performance of Islamic Banking*. Managerial Finance. Vol. 34 Iss 10 pp. 680-694.
- Archer, S. & Haron, A. (2007). *Operational Risk Exposures of Islamic Banks*, in Archer, S. & Abdel Karim, R. (Eds). *Islamic Finance: The Regulatory Challenge*. John Wiley & Sons, Singapore. Pp. 121-131.
- Archer, S & Karim, R.A.A. (2002). *Islamic Finance Innovation and Growth*. Euro-Money Books and AAOIFI. London.
- Bank Negara Malaysia. (2009). Standard and Guidelines on Murabaha Bank Negara Malaysia: *The Principles and Practice of Shariah in Islamic Finance. Shariah Parameter Reference 1. Murabahah*. Bank Negara Malaysia.
- Bank Negara Malaysia. (2013). Standard and Guidelines on Murabaha Bank Negara Malaysia: *The Principles and Practice of Shariah in Islamic Finance*. Bank Negara Malaysia.
- Hailani, M. & Sanep, A. (2009). *Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sistem Kewangan Islam*. Pusat Penerbitan Universiti. Shah Alam.
- Hylmun, I. (2010). *Identifying Operational Risk Exposures in Islamic Banking*. Kyoto Bulletin of Islamic Studies. Japan. Pp 17-53.
- Islamic Financial Services Board. (2005b). *Guiding Principles of Risk Management of Institutions (other than Insurance Institutions) Offering only Islamic Financial Services*. Published Standard No. 1. Islamic Financial Services Board. Kuala Lumpur,
- Islamic Financial Services Board. (2005). *Guiding Principles of Risk Management of Institutions (other than Insurance Institutions) Offering only Islamic Financial Services*. Islamic Financial Services Board. Kuala Lumpur.
- Karim, G. (2014). *Shari'ah Risk and Corporate Governance of Islamic Banks*. Corporate Governance. Vol. 12 Iss 1 pp. 86-103.
- Khan, M.S. & Mirakhor, A. (1986). *The Framework and Practices of Islamic Banking*. Finance Development. No. 3. Pp. 32-36.
- Malik Ibn-e-Anas (Imam). (1985). *Al-Muwatta*. The First Formulation of Islamic Law, Translated into English by M.Rahimuddin. Sh. Muhammad Ashraf Publisher. Lahore.
- Siddiqi, M.N. (1983). *Issues in Islamic Banking*. The Islamic Foundation. Leicester.

- Siddiqi, M.N. (1985). *Partnership and Profit-Sharing in Islamic Law*. The Islamic Foundation. Leicester.
- Siddiqi, S.H. (2001). *Islamic Banking: True Modes of Financing*. New Horizon. 109 (May June).
- Sundararajan, V. (2005). *Risk Measurement and Disclosure in Islamic Finance and The Implications of Profit Sharing Investment Accounts*. Proceeding of the 6th International Conference on Islamic Economics and Finance. Jakarta. Indonesia. 23-24 November. Vol. 2.
- Sungard, A. (2008). *Islamic Banking and Finance: Growth and Challenges Ahead*. New York. NY.

Laman Web

Portal Rasmi Bank Negara Malaysia. www.bnm.gov.my

**ANALISIS POTONGAN BERJADUAL (WITH HOLDING SYSTEM) PADA ZAKAT
PROFESI PEGAWAI KERAJAAN DI PEKAN BARU, INDONESIA**

HILMAH ZURYANI

Faculty of Economics and Management
Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM)
43750 Bangi, Selangor
Email : hilmahzuryani@ymail.com

MOHD ALI MOHD NOOR

Faculty of Economics and Management
Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM)
Email: ali@ukm.edu.my

ABSTRAK

Zakat profesi ialah zakat yang dikenakan atas penghasilan/gaji tiap-tiap pekerjaan, keahlian, atau profesi daripada pegawai kerajaan. Salah satu daerah di Negara Indonesia yang telah menerapkan potongan berjadual (withholding system) pada gaji pegawai kerajaan adalah daerah Pekanbaru. Objektif kajian ini adalah menganalisis teknik pengelolaan dan pengurusan zakat profesi pada gaji pegawai kerajaan di daerah Pekanbaru, menilai pengelolaan potongan berjadual (withholding system) yang dilaksanakan sama ada berjaya atau tidak dalam mempertingkatkan prestasi kutipan dana zakat profesi, menilai persepsi pegawai kerajaan pada potongan berjadual (withholding system) daripada zakat profesi. Kaedah yang digunakan untuk melaksanakan kajian ini adalah penelitian lapangan (Field Research). Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik data melalui observasi, temu bual, dan dokumentasi. Metode analisis datanya menggunakan teknik analisis deskriptif. Hasil kajian ini adalah praktik pengambilan zakat profesi diambil daripada potongan gaji pegawai tiap bulan sebesar 2,5%. Pengelolaan zakat profesi oleh BAZNAS (Badan Amil Zakat Nasional) dilakukan bekerja sama dengan bagian sumber daya manusia daerah kota Pekanbaru yaitu dengan memotong zakat profesi dari penghasilannya. Kemudian dana diserahkan kepada BAZNAS dan didistribusikan sesuai dengan program-program yang sudah ada. Program

pendayagunaan dana Zakat, Infaq, Shadaqah (ZIS) diantaranya Pekanbaru Cerdas, Pekanbaru Makmur, Pekanbaru Sehat, Pekanbaru Taqwa, Pekanbaru Peduli.

Kata kunci: Zakat Profesi, Potongan Berjadual (Withholding System), BAZNAS.

PENGENALAN

Zakat adalah ibadah yang berkaitan dengan ekonomi keuangan masyarakat dan merupakan salah satu dari lima rukun Islam yang mempunyai status dan fungsi yang penting dalam syari'at Islam. Zakat bukan hanya urusan hamba dengan Allah Swt, namun merupakan ibadah yang berkaitan dengan harta yang perlu dilakukan secara optimal untuk memperbaiki ekonomi masyarakat. Oleh karena itu setiap muslim yang memiliki harta dan memenuhi syarat-syarat tertentu diwajibkan mengeluarkan zakat untuk diberikan kepada fakir miskin atau mereka yang berhak, dengan syarat-syarat yang ditentukan sesuai ajaran agama Islam. Salah satunya adalah zakat profesi, zakat profesi ialah zakat yang dikeluarkan dari penghasilan atau pendapatan yang diterima seseorang melalui usaha sendiri (wirausaha) seperti dokter, insinyur, ahli hukum, penjahit dan lain sebagainya. Dan juga yang terkait dengan kerajaan (pegawai kerajaan) atau pegawai privat yang mendapat gaji atau upah dalam waktu yang relatif tetap, seperti sebulan sekali.

Kewajiban zakat terdapat pada al-Qur'an surat At-taubah: 103

Artinya: "ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui".

Pekanbaru adalah salah satu daerah di Negara Indonesia yang telah menerapkan kewajiban zakat profesi termasuk zakat profesi pada pegawai kerajaan. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2011 Tentang Kewajiban Membayar Zakat Profesi dan Surat Walikota Pekanbaru Nomor 052/Adm.Kesra-viii/2011 tanggal 5 Agustus 2011. Pekanbaru sebagai salah satu daerah muslim besar di Negara Indonesia, mempunyai potensi zakat yang besar dalam membangun perekonomian negara.

Menurut laporan BAZNAS (Badan Amil Zakat Nasional) Kota Pekanbaru, potensi zakat di Pekanbaru mencapai Rp. 1 Milyar per tahunnya. Tetapi berdasarkan laporan kewangan tahun 2011, zakat yang terkumpul hanya mencapai Rp.198 juta per tahun. Kurangnya kesadaran dan pengetahuan masyarakat dalam membayar zakat, prestasi institusi pengelola zakat yang kurang optimal, dan lemahnya sistem perundangan tentang zakat menjadi faktor-faktor rendahnya zakat yang diterima dan dikumpulkan didaerah Pekanbaru.

Kerajaan daerah Pekanbaru membuat suatu keputusan Nomor 0020/Adm.Kesra-I/2012 tanggal 8 Desember 2011 dalam mengatasi masalah zakat yakni penerapan sistem pemotongan berjadual (withholding system) sebesar 2,5% pada gaji pegawai kerajaan. Hanya pegawai kerajaan yang mempunyai golongan III A keatas yang diterapkan sistem pemotongan gaji untuk zakat profesi ini, kerana golongan ini yang telah sampai nisab nya sebesar 20 Dinnar atau sama dengan 85 gram emas atau 524 Kg. Golongan dibawah III A tidak diberlakukan pemotongan berjadual pada gaji nya, tetapi tetap membayar zakat dengan sendirinya. Diharapkan dengan sistem ini terdapat peningkatan dalam pendapatan zakat profesi.

KAJIAN LEPAS

Menurut Mohd Ali, Hairunnizam, dan Nor Ghani (2009) faktor keimanan dan pengetahuan zakat mempengaruhi pembayaran zakat pendapatan. Semakin tinggi tahap keimanan dan pengetahuan zakat, maka seseorang individu Muslim akan lebih cenderung untuk membayar zakat pendapatan. Pengetahuan mengenai fungsi PPZ tidak mempengaruhi keputusan untuk membayar zakat. Dapatan bahawa kecenderungan membayar zakat dipengaruhi oleh faktor dalaman adalah penting dalam penggubalan dasar. Ia jelas menunjukkan bahawa usaha meningkatkan pungutan zakat perlu dilakukan dengan cara yang terintegrasi dan mengambil pendekatan menyeluruh. Selain daripada usaha untuk meningkatkan kefahaman dan pengetahuan mengenai zakat pendapatan dibuat secara langsung, program dan dasar yang dapat meningkatkan dan mengekalkan tahap keimanan adalah penting untuk tujuan ini.

Praktik pengurusan zakat profesi diterapkan oleh LAZIS (Lembaga Amil Zakat) PT PLN Salatiga sejak tahun 2007. Zakat pendapatan/profesi tersebut diambil dari potong gaji karyawan sebesar 2,5% dari gaji bersih setiap bulan yang rata-rata pegawainya telah mencapai *nishab* zakat, Pengelolaan zakat profesi oleh Lazis dilakukan bekerja sama bagian sumber daya

manusia yaitu bagian perol/gaji dengan memotong zakat profesi sebesar 2,5% dari penghasilannya. Kemudian dana diserahkan kepada LAZIS dan didistribusikan sesuai dengan program-program yang sudah ada. Program pendayagunaan dana ZIS diantaranya, bantuan dana terhadap proposal-proposal masuk, program peningkatan mutu dan kualitas SDM terealisasi dengan adanya sekolah SMK Nurul Barqi khusus jurusan mekatronika. Terdapat juga program pelayanan sosial dan kemanusiaan. Program tersebut diantaranya pengadaan prokasih, khitan massal, peduli anak yatim dan pengadaan ambulance gratis bekerja sama dengan Lazis Jawa Tengah. Prioritas utama pendayagunaan dana ZIS (Zakat, Infaq, Shadaqah) diberdayakan untuk Yayasan Nurul Barqi Menurut Rina Yatimatul Faizah (2012).

Terdapat juga kajian yang membuat perbandingan antara cukai pendapatan dan zakat pendapatan. Contoh kajian tersebut ialah Abdul Rouf (2011), Arsan Rolanda (2013) Maratua Simanjutak (2006) dan Elisa Lora (2010) yang secara umumnya menunjukkan bahawa zakat pendapatan adalah tidak sama dengan cukai pendapatan. Berbanding kadar cukai yang boleh dikurang atau ditambah, zakat dengan kadar yang sama akan terus dikutip, walaupun negara telah menjadi maju dengan semua rakyatnya kaya. Ini adalah kerana skop agihan zakat bukan hanya tertumpu kepada negara yang membuat kutipan sahaja, bahkan ia merentasi sempadan negara di mana sahaja terdapat asnaf yang layak menerimanya. Kajian Abd. Hamid (1988) pula menunjukkan terdapat banyak persamaan antara cukai dan zakat pendapatan dilihat dari segi nisab (pendapatan kasar bagi cukai) dan haulnya (tahun asas cukai). Ini juga berkemungkinan dapat menerangkan mengapa sebahagian pembayar cukai pendapatan menganggap bahawa mereka telah melaksanakan tuntutan zakat setelah membayar cukai pendapatan.

METODOLOGI KAJIAN

Analisis dalam kajian ini berbentuk kajian secara kualitatif deskriptif. Jenis kajian yang digunakan adalah kajian lapangan (*field research*) yaitu kajian yang objeknya adalah mengenai mekanisme pelaksanaan, pengelolaan, pendayagunaan zakat profesi pegawai kerajaan serta persepsi pegawai kerajaan setelah diterapkannya sistim potongan berjadual (*withholding system*). Sedangkan subjek kajian ini adalah pegawai kerajaan golongan IIIA yang terkena beban pemotongan gaji sebagai zakat profesi. Kajian ini termasuk kajian deskriptif analitik, yaitu mendeskripsikan objek yang diteliti. Data kualitatif diperoleh melalui

temubual, obeservasi dan dokumentasi dengan soal selidik kepada 60 pegawai kerajaan di Kota Pekanbaru.

DAPATAN KAJIAN DAN HASIL PERBINCANGAN

A. TEKNIK PENGELOLAAN DAN PENGURUSAN ZAKAT PROFESI PADA GAJI PEGAWAI KERAJAAN DI DAERAH PEKANBARU

1. Mekanisme Pengumpulan Zakat Profesi Pegawai Kerajaan

Mekanisme pengumpulan zakat profesi pegawai kerajaan di daerah Pekanbaru, Indonesia dilakukan berdasarkan Surat Keputusan (SK) Walikota Pekanbaru Nomor: 0020/Adm. Kesra-1/2012.

- a. Bagi semua pemeluk agama islam yang telah mampu/telah memiliki total penghasilan sebesar minimal setara dengan harga 520 kg beras, berkewajiban zakat sebesar 2,5 % dari penghasilan.
- b. Penghasilan tersebut meliputi gaji dasar, wang transport, wang perumahan serta penghasilan lainnya yang terdiri daripada wang cuti tahunan dan cuti besar, wang hari raya.
- c. Pemungutan zakat profesi dilakukan dengan cara pemotongan langsung 2,5 % dari jumlah penghasilan pegawai kerajaan setiap bulan.
- d. Pemotongan zakat profesi tersebut didasarkan atas persetujuan tertulis dari karyawan kepada UPZ (Unit Pengumpulan Zakat) dengan menggunakan borang yang diberikan kepada BAZNAS (Badan Amil Zakat) daerah Pekanbaru bidang /bagian SDM pada bidang/bagian keuangan dan apabila tidak mengisi dan mengembalikan formulir tersebut maka pegawai dianggap telah setuju.
- e. Besar zakat profesi yang akan disampaikan oleh pegawai kepada UPZ di lingkungan kerajaan daerah Pekanbaru melalui pemotongan penghasilan didasarkan pada informasi terakhir yang disampaikan melalui borang.

f. Untuk menjaga keamanahan pengelolaan dana ZIS (Zakat, Infaq, dan shadaqah), maka pengurus UPZ diwajibkan membuat laporan keuangan kepada BAZNAS setiap 3 bulan sekali.

Dengan memperhatikan keputusan tersebut, praktik pemungutan dan pendistribusian zakat profesi telah diterapkan oleh BAZNAS Pekanbaru sejak tahun 2012. Pengurus admisnistrasi (Fitri) BAZNAS menyatakan bahwa zakat tersebut diambil dari potong gaji karyawan (zakat profesi) setiap bulan yang rata-rata pegawainya telah mencapai *nishab* zakat. Sebagaimana telah dijelaskan diawal, bahwa awalnya pegawai (muzakki) diberikan borang yang isinya berupa pernyataan untuk berkenan menjadi muzakki (pemberi zakat) dan disebutkan pula berapa nominal atau prosentase zakat penghasilannya. Kemudian semua pegawai kerajaan muslim daerah Pekanbaru sepakat untuk mengeluarkan zakat profesi sebesar 2,5% tiap bulan.

2. Pengelolaan dan Pengurusan Zakat Profesi

Berdasarkan penjelasan dari pegawai kewangan BAZNAS, menyatakan bahwa pengumpulan dana zakat profesi pegawai kerajaan bekerja sama dengan bagian sumber daya manusia yaitu bagian perol/gaji dengan memotong zakat profesi, infaq dan shadaqah dari penghasilannya. Kemudian dana diserahkan kepada BAZNAS dan didistribusikan sesuai dengan program-program yang sudah ada.

Dalam melaksanakan pendistribusian terhadap dana yang telah terkumpul berbedabeda. Untuk dana zakat profesi diberikan khusus kepada 8 (delapan) asnaf yaitu: fakir, miskin, amil, muallaf, hamba sahaya, gharim, fisabilillah, ibnu sabil. Sementara perolehan infaq dan shadaqah diberikan berupa kegiatan umat, misalnya; pengajian dalam rangka memperingati hari besar, khitan massal, bantuan bencana dan lain sebagainya.

Adapun program penyaluran dana zakat profesi terdiri dari:

a. Bantuan Pekanbaru Cerdas

BAZNAS Pekanbaru bekerjasama dengan Kementerian Pendidikan Pekanbaru membuat program untuk membantu pelajar miskin seperti: kado cerdas jelang tahun baru, memperbaiki sekolah yang telah rusak, beasiswa sarjana, beasiswa pendidikan bagi anak asuh,dll.

b. Bantuan Pekanbaru Makmur dan Sejahtera

BAZNAS Pekanbaru membuat program bagi masyarakat miskin di Pekanbaru seperti: bantuan produktif, baitul qirod, dan kampung binaan ternak dengan menyalurkan sapi, kambing, bebek petelur, ikan lele, dll.

c. Bantuan Pekanbaru Taqwa

BAZNAS Pekanbaru membuat program beasiswa calon ustad, mendirikan surau di kampung,dll.

d. Bantuan Pekanbaru Sehat

BAZNAS Pekanbaru membuat program. Bantuan ini biasanya diperuntukkan kepada masyarakat miskin seperti mengadakan khitan massal, peduli anak yatim dan pengadaan ambulance gratis.

e. Bantuan Pekanbaru peduli

BAZNAS Pekanbaru membuat program. Bantuan ini biasanya diperuntukkan kepada masyarakat yang terkena bencana, seperti bantuan banjir,rumah kebakaran,dll.

3. Hambatan dan Masalah

Sebuah organisasi dalam menjalankan tugas dan peranannya, Badan Amil Zakat tidak lepas dari kendala dan permasalahan yang dihadapi, diantaranya yaitu:

- a. Semua pengurus BAZNAS hanya bersifat sambilan, sehingga pengoperasionalan belum maksimal
- b. Belum adanya tenaga / amil profesional yang khusus mengurus.

- c. Banyak lembaga illegal yang tidak terdaftar dalam Undang-Undang Indonesia.

B. PENGELOLAAN SISTIM POTONGAN BERJADUAL (WITHHOLDING SYSTEM) YANG DILAKSANAKAN SAMA ADA BERJAYA ATAU TIDAK DALAM MEMPERTINGKATKAN PRESTASI KUTIPAN DANA ZAKAT PROFESI PEGAWAI DI DAERAH PEKANBARU

Sistim potongan berjadual (withholding system) mulai dilaksanakan pada tahun 2011 sebelum kerajaan menetapkan sistim ini pada dana zakat profesi, jumlah zakat profesi yang diperkirakan menurut laporan BAZNAS (Badan Amil Zakat Nasional) Kota Pekanbaru, potensi zakat di Pekanbaru mencapai Rp. 1 Milyar per tahunnya. Tetapi berdasarkan laporan kewangan tahun 2011, zakat yang terkumpul hanya mencapai Rp.198 juta per tahun. Kurangnya kesadaran dan pengetahuan masyarakat dalam membayar zakat, prestasi institusi pengelola zakat yang kurang optimal, dan lemahnya sistem perundangan tentang zakat menjadi faktor-faktor rendahnya zakat yang diterima dan dikumpulkan di daerah Pekanbaru. Dibawah ini adalah tabel jumlah zakat profesi sebelum diberlakukannya sistim potongan berjadual (withholding system) pegawai kerajaan Pekanbaru.

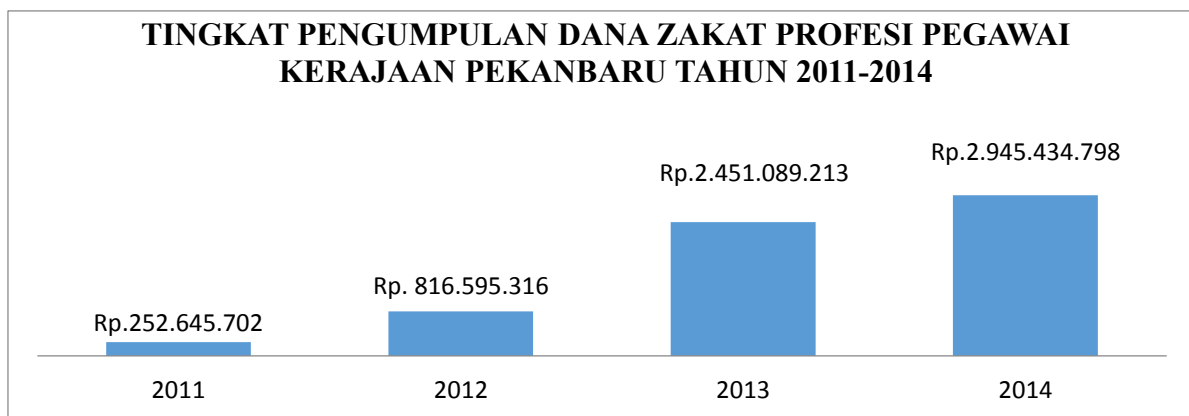
Tabel 1 : Tingkat Pengumpulan Dana Zakat Profesi Pekanbaru Tahun 2009-2011



Sumber : Baznas Kota Pekanbaru 2012

Berdasarkan tabel diatas dana zakat profesi pegawai kerajaan Pekanbaru pada tahun 2009 terkumpul sebesar Rp.199.898.089 naik sebesar Rp.200.938.550 pada tahun 2010 dan naik sebesar Rp.252.645.702 pada tahun 2011. Sangat sedikit dan tidak berbanding dengan banyaknya umat muslim di daerah Pekanbaru ini, kerana masih banyak umat muslim yang tidak mengetahui kewajiban zakat dan tidak sedar untuk mengeluarkan sebahagian harta nya untuk zakat, kemudian kerajaan mengambil tindakan untuk mewajibkan pegawai kerajaan untuk berzakat, dan menetapkan sistim potongan berjadual sebesar 2,5% yang diambil daripada gaji pegawai kerajaan setiap bulannya. Dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini kenaikan dana zakat setelah diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system)

Tabel 2 : Tingkat Pengumpulan Dana Zakat Profesi Kota Pekanbaru Tahun 2011-2014



Sumber : Baznas Kota Pekanbaru 2014

Berdasarkan tabel 2 diatas terlihat jelas perbezaan dana zakat profesi yang terkumpul sebelum diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system) dan setelah diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system) pada tahun 2011 zakat profesi pegawai kerajaan Pekanbaru hanya sebesar Rp.252 juta naik hingga Rp.816 juta pada tahun 2012 kemudian mengalami kenaikan yang sangat tinggi pada tahun 2013 yaitu sebesar Rp.2,4 milyar dan Rp. 2,9 milyar pada tahun 2014, pada tahun 2014 ini data mengenai dana zakat yang baru terkumpul mulai 1 januari 2014 hingga 30 Juni 2014.

Kerajaan Pekanbaru sangat berpuas hati kerana peningkatan dari dana zakat profesi sangatlah tinggi setelah diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system), sehingga masyarakat miskin yang layak diberikan bantuan dapat terbantu dengan adanya zakat profesi ini. Pengelolaan sistim potongan berjadual (withholding system) yang dilaksanakan berjaya dalam mempertingkatkan prestasi kutipan dana zakat profesi pegawai kerajaan Pekanbaru.

C. PERSEPSI PEGAWAI KERAJAAN PADA SISTIM POTONGAN BERJADUAL (WITHHOLDING SYSTEM) PADA ZAKAT PROFESI PEGAWAI KERAJAAN PEKANBARU

Berdasarkan hasil soal selidik yang dibagikan kepada 60 orang responden, banyak daripada responden setuju dengan diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system) pada gaji pegawai kerajaan Pekanbaru, alasan daripada mereka setuju sebab dengan diadakannya sistim ini mereka tak payah fikir membayar zakat lagi kerana tiap bulan gaji mereka otomatis telah dipotong untuk pembayaran zakat profesi mereka, mungkin mereka hanya memberi beberapa komen supaya penyaluran wang zakat profesi mereka memang diberikan kepada 8 asnaf itu yaitu fakir, miskin, amil, mualaf, fisabilillah, hamba sahaya, gharim, dan ibnu sabil.

Sedangkan hanya beberapa orang yang tidak setuju dengan diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system) sebab mereka berpendapat zakat adalah ibadah dan merupakan urusan diri sendiri dengan tuhan, kerajaan tidak perlu ikut campur, biar sahaja mereka bayar zakat profesi itu sendiri.

1. KESIMPULAN

Zakat merupakan salah satu rukun Islam yang penting dalam membangun kesejahteraan ekonomi umat Islam. Salah satu bentuk perkembangan ekonomi Islam modern ialah Zakat Profesi. Potensi zakat profesi di Pekanbaru sangat besar dan ini terjadi setelah diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system), sistim ini dilakukan dengan memotong gaji pegawai kerajaan Pekanbaru yang telah mencapai nisab dan haulnya. Dengan diterapkannya sistim potongan berjadual (withholding system) ini program untuk mensejahterakan masyarakat

daerah Pekanbaru dapat terlaksana seperti membantu korban bencana alam banjir, kebakaran, membantu pelajar yang tidak mampu untuk sekolah, membangun sarana pendidikan yang layak untuk masyarakat tidak mapu, dll.

2. RUJUKAN

Baznas Kota Pekanbaru. 2011-2014. *“Laporan Badan Amil Zakat Nasional Kota Pekanbaru”*. Pekanbaru

Elisa Lora. 2010. *“Anaisis Atas Penerapan Withholding Tax system Dan Pencatatan Akutansi Untuk Pajak Penghasilan (PPH) Pasal 23 Pada PT.Inti (Persero)*.Universiti Komputer Indonesia. Bandung

Hailani, Sanep. 2009. *“Aplikasi Fiqh Muamalat Dalam Sistem Kewangan Isla”*. Pusat Penerbitan Universiti (UPENA). UITM

Mohd Ali,Hairunnizam, dan Nor Ghani. 2009. *“ Kesadaran Membayar Zakat Pendapatan Di Kalangan Kakitangan Profesional Universiti Kebangsaan Malaysia”*. Tesis. UKM. Malaysia

Nur Iman Ramadhona. 2006. *“Analisa Yuridis Tentang Zakat Profesi Bagi Pegawai Kerajaan Di Lihat Dari Perspektif Hukum Islam”*.Tesis. Undip. Semarang

Rina Yatimatul Faizah. 2012. *“Pelaksanaan Dan Pengelolaan Zakat Profesi Dalam Tinjauan Fiqh Dan Perundangan Di Indonesia”*. Skripsi. STAIN Salatiga. Salatiga

**Pembayaran Zakat Perniagaan dan Imej Korporat Usahawan Muslim: Kajian di
Sepang, Selangor**

Abdul Halim Bin Abu Bakar

Hairunnizam Wahid

Sanep Ahmad

Pusat Pengajian Ekonomi,

Fakulti Ekonomi & pengurusan

Universiti Kebangsaan Malaysia, 43600 Bangi,

Selangor, MALAYSIA

hairun@ukm.my; nep@ukm.my; abdulhalimab@gmail.com

Abstrak— Tujuan dan kaedah seseorang usahawan di dalam menunaikan zakat merupakan salah satu faktor yang akan mempengaruhi amalan berzakat. Misalnya, niat untuk meningkatkan imej korporat melalui cara menghebahkan bayaran zakat agar dikenali sebagai usahawan berzakat di kalangan masyarakat dan pemerintah. Ia dianggap oleh LZS sebagai faktor terpenting yang memberi kesan kepada jumlah kutipan zakat perniagaan setiap tahun. Maka, kajian ini bertujuan melihat faktor-faktor yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan di Sepang, Selangor terutamanya faktor imej korporat di kalangan usahawan. Kutipan zakat perniagaan di Selangor sangat berkembang sehingga menjadi kutipan ke-2 tertinggi selepas Zakat Pendapatan. Ia dikatakan didorong oleh beberapa faktor antaranya sikap individu, imej, institusi zakat, kakitangan institusi zakat dan undang-undang atau fatwa. Persoalannya disini, adakah factor-faktor tersebut bertepatan dengan tujuan pembayaran zakat perniagaan yang akan dan telah dibuat kepada Lembaga Zakat Selangor. Responden dalam kajian ini terdiri daripada usahawan Muslim di daerah Sepang, Selangor. Hasil kajian mendapati bahawa, faktor sikap adalah sebab utama yang mempengaruhi pembayaran zakat diikuti faktor imej korporat usahawan berzakat, badan zakat, kakitangan institusi zakat dan faktor undang-undang serta fatwa. Ini menunjukkan bahawa faktor imej korporat usahawan berzakat dilihat antara faktor penting yang mempengaruhi niat seseorang usahawan untuk berzakat. Kajian ini dilihat amat bermanfaat kepada badan zakat di dalam program dan perancangan untuk meningkatkan jumlah kutipan zakat agar lebih ramai asnaf dapat dibantu.

Kata Kunci: Imej Korporat, Usahawan Berzakat, Analisis Faktor, zakat perniagaan.

I. Pengenalan

Zakat dari segi bahasa arab bermaksud suci, kembang, subur, bertambah dan bersih. Seseorang yang menunaikan zakat sudah tentulah mengaharapkan harta dan perniagaannya terus bertambah, subur, suci dan bersih. Zakat dari segi istilah syara' pula ialah mengeluarkan sejumlah harta tertentu, dengan syarat tertentu dan diberikan kepada golongan tertentu (Zulkifli Mohamad Al-Bakri,2010). Zakat merupakan Rukun Islam yang ke-3 dan amat unik kerana mempunyai campuran aspek ibadah dan muamalat di dalamnya. Adalah tidak wajar jika urusan zakat dianggap sebagai kefardhuan yang berbentuk individu semata-mata dan hanya dibincangkan di dalam bahagian ibadah. Namun, zakat juga dikupas dalam bahagian kenegaraan sebagai termasuk dalam sistem kewangan sesebuah negara (Mujaini Tarimin, 2011). Ini bermakna, bagi melengkapkan dan menyempurnakan ibadah ini, seseorang tidak boleh lari daripada berurusan atau bermuamalat dengan beberapa pihak lain seperti pemerintah, badan zakat atau amil dan masyarakat. Di dalam Islam, zakat terbahagi kepada 2 jenis sahaja iaitu Zakat Fitrah dan Zakat Harta. Zakat Fitrah merupakan kewajipan yang ditetapkan kepada Umat Islam di Bulan Ramadhan dan Syawal. Ia pelengkap kepada ibadah puasa yang telah ditunaikan. Tempoh menunaikannya juga ditetapkan di dalam 2 bulan tersebut iaitu sepanjang Ramadhan dan di pagi 1 Syawal (pagi hari raya umat Islam). Kedua adalah zakat harta (JAKIM, 2001). Di peringkat awal Islam, jenis harta zakat adalah tertakluk kepada keadaan dan jenis aktiviti ekonomi yang wujud pada masa tersebut. Aktiviti ekonominya ialah tanaman, ternakan, perniagaan, simpanan emas, simpanan perak, Kunuz dan Rikaz. Syarat-syarat yang mewajibkan seseorang berzakat ada 5 iaitu Islam, Merdeka (Bukan Hamba), Harta yang Sempurna Milik, Cukup Haul (tempoh/tahun) dan Cukup Nisab (Ahmad Abdul Aziz Al-Mazini, 1989). Golongan yang berhak menerima zakat berdasarkan Al-Quran di dalam Surah At-Taubah Ayat 60; *Sesungguhnya zakat-zakat itu hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para muallaf yang dipujuk hatinya, untuk memerdekakan hamba, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang di dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana*. Ayat ini menunjukkan bahawa golongan yang berhak menerima zakat hanya 8 golongan sahaja. Jumhur Fuqaha berpendapat, tidak harus diberikan kepada selain daripada

yang dinaskan al-Quran. Uniknya, Amil yang dikenali badan zakat pada masa awal Islam sehingga kini tetap berada di dalam senarai 8 golongan asnaf yang juga dianggap penerima harta zakat walaupun mereka bertindak sebagai sebuah pihak yang mengurus harta zakat.

Pada Butiran 1, Senarai ke-2, Jadual ke-9, Perlembagaan Persekutuan menyatakan bahawa, zakat dan perkara lain tentang agama Islam yang seumpamanya di samping waqaf, pemberian agama Islam dan khairat, institusi, amanah dan institusi khairat yang dijalankan semuanya sekali dalam negeri dan lain-lainnya terletak di bawah bidang kuasa negeri-negeri. Kerajaan negeri mempertanggungjawabkan Majlis Agama Islam Negeri bagi mengendalikan segala urusan berkaitan agama di negeri-negeri termasuklah urusan pentadbiran serta pengurusan pungutan dan agihan zakat (Mujaini Tarimin, 2011). Di negeri Selangor, LZS telah ditubuhkan semenjak tahun 1995 bagi melakukan urusan kutipan dan agihan zakat. Berpandukan Seksyen 86, Enekmen Pentadbiran Agama Islam Negeri Selangor 2003, Majlis Agama Islam Selangor melalui perbadanan dibawahnya iaitu Lembaga Zakat Selangor (LZS) adalah satu-satunya badan yang dilantik untuk membuat kutipan dan pengagihan zakat atau fitrah di Selangor termasuk Zakat Perniagaan. LZS (MAIS) berupaya meningkatkan kecemerlangannya sebagai institusi zakat yang disegani di dalam tempoh dua dekad dengan mempergiatkan gerak kerja dakwah bagi memastikan lebih ramai masyarakat menunaikan rukun Islam ini. Manakala, pengagihan zakat juga ditambah baik agar menyeluruh dan berkesan kepada lapan asnaf yang ditetapkan dalam al Quran melalui lima program pembangunan utama asnaf iaitu Program Pembangunan Sosial, Pendidikan, Ekonomi, Insan dan Pembangunan Institusi Agama. Berpandukan motto ‘Meneraju Perubahan’, LZS (MAIS) sentiasa berusaha memberikan perkhidmatan terbaik kepada para pelanggannya iaitu pembayar dan penerima zakat (LZS,2014). Dibantu dengan tenaga lebih 400 orang warga kerja serta disokong oleh 25 buah cawangan LZS di seluruh Selangor, LZS (MAIS) terus menjalankan amanah sebagai amil dan amilin yang mempunyai integriti, jujur dan telus dalam melaksanakan tanggungjawabnya.

Sesebuah syarikat milik orang Islam atau usahawan muslim sangat memerlukan gambaran imej yang baik dan sempurna di kalangan masyarakat dan pemerintah walaupun di dalam hal pembayaran zakat. Saban tahun masyarakat disajikan dengan hebahan mengenai pembayaran zakat oleh usahawan Muslim sama ada melalui media elektronik, media sosial dan media cetak. Mereka ingin dikenali sebagai golongan yang mengutamakan dan mengambil berat terhadap

kebijakan masyarakat berbanding pesaing. Mereka juga yakin, dengan membayar zakat mampu meningkatkan hasil dan memanjangkan jangka hayat perniagaan. Usahawan Muslim juga amat yakin bahawa, jika pelanggan tahu mereka membayar zakat, kesetiaan dan keyakinan pelanggan akan lebih tinggi. Malah, usahawan Muslim beranggapan bahawa mereka akan lebih beriltizam, bermotivasi dan bersemangat apabila pelanggan tahu mereka membayar zakat. Persoalannya, sejauh mana faktor ini dapat mempengaruhi pembayaran zakat usahawan Muslim di Lembaga Zakat Selangor.

Kajian ini bertujuan untuk mengenalpasti sejauh mana faktor-faktor seperti sikap individu, imej korporat pembayar, institusi zakat, kakitangan zakat dan penguatkuasaan fatwa serta undang-undang zakat dapat mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan. Kajian ini juga cuba menunjukkan bahawa 'imej korporat sebagai usahawan berzakat' adalah salah satu faktor terpenting yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan.

Hipotesis kajian ini melihat bahawa seseorang usahawan itu telah dan akan membayar zakat perniagaan atas faktor-faktor seperti sikap, meningkatkan imej korporat, pengurusan institusi zakat yang baik, kakitangan profesional dan undang-undang serta fatwa yang dikuatkuasakan.

II. kajian lepas

Amalan berzakat boleh membiasakan diri pengeluaranya bersifat pemurah, suka beribadah dan merasai hartanya semakin bertambah, bukan semakin berkurang (Zulkifli Mohamad Al-Bakri, 2010). Hikmah ini menggambarkan bahawa niat permulaan dan pengaruh yang kuat di dalam berzakat adalah sikap semulajadi individu itu sendiri. Pihak terpenting yang menguruskan zakat adalah para Amil iaitu pegawai dan petugas yang menerima upah hasil daripada pekerjaan mereka sebagai pengurus harta zakat (Zulkifli Mohamad Al-Bakri, 2010). Dari segi siasah dan masalah, zakat merupakan pemangkin kepada ekonomi umat Islam. Peraturan dan undang-undang yang telah ditetapkan oleh pemerintah atau Ulil Amri adalah demi menjaga hak dan kepentingan zakat tersebut. Walaupun dari segi syara., mengagihkan zakat secara persendirian tanpa melalui pemerintah adalah sah sekiranya diagihkan kepada asnaf yang layak, tetapi perbuatan melanggar peraturan dan undang-undang pemerintah dalam perkara kebaikan adalah berdosa, kerana di dalam Islam patuh dan taat kepada pemerintah atau Ulil Amri dalam perkara kebaikan adalah wajib (Warta Kerajaan Negeri Selangor, 2007).

Berpandukan Kamus Bahasa Melayu (Edisi ke-2), Perkataan imej ditakrifkan secara terus dengan istilah cerminan, bayangan dan gambaran yang terlintas pada fikiran. Istilah yang lebih tepat ialah maruah, nama baik, prestij dan tanggapan di mata umum. Perkataan imej berasal daripada perkataan Latin “Imago” yang bermakna meniru. Manakala dalam Kamus Amerika mendefinisikan imej sebagai konsep seseorang, institusi dan negara yang terkenal melalui komunikasi media (Webster 1983). Menurut Merrill (1962) pula imej sebagai sistem yang mengkategorikan kumpulan seseorang mengikut tanda dan label. Syed Arabi (1983) mengatakan, imej adalah pengetahuan, penilaian dan tindakan yang dipersepsikan dari satu objek sama ada ia “animate” atau tidak “animate”. Kognitif atau pengetahuan ini terdiri dari idea, konsepsi, persepsi dan sikap, pendapat, nilai serta kepercayaan yang sering kita golongkan sebagai pengetahuan. Menurut Bahtiar (2007), imej adalah hasil kumulatif daripada interaksi pengalaman lepas, pengetahuan, sikap dan perlakuan seseorang terhadap sesuatu objek. Horowitz (1970) menganggap bahawa imej terdiri daripada komponen kognitif iaitu sebarang representasi pemikiran yang mempunyai kualiti deria dan bukan semata-mata peniruan (imitation) tetapi ia adalah pecahan-pecahan ingatan rekonstruksi, interpretasi semula simboisymbol yang mewakili objek perasaan ataupun idea.

Identiti, imej dan reputasi adalah agenda utama organisasi melalui kegiatan komunikasi korporat. Ketika era globalisasi, imej dilihat sebagai salah satu elemen yang sedang diperkuatkan oleh mana-mana organisasi. Masyarakat melihat produk dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh organisasi adalah dalam pakej yang lebih menyeluruh (Bahtiar Mohamad et. al.,2007).

Imej korporat akan menggambarkan potensinya dalam mencapai matlamat, kejayaan, kualiti dan kredibiliti. Organisasi terpaksa menerima kenyataan bahawa orang awam begitu prihatin terhadap imej korporat. Ini kerana imej yang baik dapat menarik perhatian awam keseluruhan serta menarik minat mereka untuk menggunakan perhidmatan atau produk yang ditawarkan. Berdasarkan laporan oleh Opinion Research Corporation (ORC) mendapati imej korporat adalah bahagian penting yang memasarkan syarikat dan produknya. Kajian yang dilakukan mendapati 97 peratus maklumbalas daripada pengurus kanan dan pertengahan mengakui imej adalah pengukuran yang signifikan dalam menentukan kejayaan dan kegagalan organisasi (Marken, 1990).

Kajian yang dibuat oleh Bahtiar et. al. (2007) mendapati setiap organisasi memerlukan identiti korporat untuk terus bertahan dalam jangka panjang. Identiti ini akan berkembang di dalam unjuran satu imej positif yang akan meningkatkan keyakinan orang awam mengenai kualiti dan prestasi organisasi. Walaubagaimanapun, kajian tersebut bertujuan untuk mengenal pasti identiti korporat dan reputasi Universiti Utara Malaysia daripada bakal pelanggan masa depan. Secara khusus, kajian beliau menguji hubungan antara identiti korporat dan reputasi korporat di sektor pendidikan tinggi Malaysia. Ujian-ujian yang telah dibuat menunjukkan bahawa terdapat hubungan positif yang signifikan antara identiti korporat dan reputasi korporat.

Kajian yang telah dibuat oleh Ram al-Jaffri Saad et. al. (2009) pula hanyalah bertujuan untuk meneroka dan mengkaji sikap ahli perniagaan terhadap peraturan zakat dari negeri Kedah. Beliau menyenaraikan faktor sikap dan undang-undang sebagai punca seseorang usahawan itu ingin menunaikan zakat. Kedua-dua faktor yang dikaji oleh Ram al-Jaffri Saad et. al. (2009) turut disertakan di dalam kajian ini. Kajian Sanep Ahmad et. Al. (2006) pula menumpukan isu bocoran pembayaran zakat. Pengkaji ini mengemukakan beberapa cadangan faktor lain bagi meningkatkan kepuasan individu iaitu prestasi, nama baik badan zakat, ketelusan dan agihan yang produktif. Beberapa faktor yang dinyatakan pengkaji ini turut digunakan di dalam kajian ini. Kajian oleh Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad, Mohd Ali Mohd Noor (t.t) yang bertajuk Kesedaran Membayar Zakat Pendapatan di Malaysia menumpukan isu kenapakah masih ramai umat islam masih belum menunaikan zakat pendapatan dan apakah faktor-faktor penyebab kepada perkara tersebut. Analisis regresi Hasil kajian menunjukkan bahawa faktor demografi seperti umur, taraf perkahwinan dan pendapatan adalah signifikan mempengaruhi pembayaran zakat pendapatan di samping mekanisma pembayaran zakat pendapatan melalui potongan gaji. Kajian yang dibuat oleh Hairunnizam et. al, (2009); & Hairunnizam et. al, (2010) mengutarakan tentang persepsi segelintir masyarakat yang masih beranggapan bahawa pengurusan LZS dalam aspek agihan masih dianggap kurang memuaskan. Ia rentetan kepada kajian oleh Sanep & Hairunnizam, 2005; & Sanep et. al, 2006 yang mengenalpasti bahawa, masyarakat Islam dikatakan masih tidak berpuas hati dengan pengurusan zakat oleh LZS terutamanya ketidakpercayaan segelintir individu dengan kesungguhan LZS dalam mengurus agihan zakat.

Kajian oleh Rosbi Abd Rahman dan Sanep Ahmad (2010) yang bertajuk Pengukuran Keberkesanan Agihan Zakat; Perspektif Maqasid Syariah adalah lebih tertumpu kepada

keberkesanan agihan zakat berpandukan maqosid al-syariah. Manakala kajian oleh Arifin Bin Md. Saleh (2006) pula memfokuskan cadangan penerokaan sumber-sumber zakat yang ada di Malaysia dan memahami keperluan pemeluasan zakat memandangkan zakat merupakan tunggak ekonomi umat Islam.

Kajian Zahri Hamat (2007) pula bertujuan untuk mengkaji dan menganalisis kaedah perakaunan zakat perniagaan yang diamalkan di Malaysia. Kajian beliau lebih tertumpu kepada kaedah taksiran zakat perniagaan yang dibuat oleh badan zakat negeri-negeri di Malaysia. Manakala, kajian Azizah Binti Dolah et. al. (2004) yang bertajuk Kajian Terhadap Amalan Perakaunan Pengurusan Dalam Aspek Agihan Dana Zakat Dari Perspektif Pengurus Zakat pula cuba merungkaikan isu di dalam sistem agihan dana zakat. Kajian terokaan ini menyelidik faktor-faktor yang mempengaruhi ketidakcekapan yang berlaku melalui persepsi pengurusan pertengahan dan atasan.

Kajian yang telah dijalankan oleh Abdul Hakim (2007) pula tertumpu kepada kajian tentang potensi pembayaran dan kutipan zakat di Malaysia. Kajian tentang penerimaan dan tanggapan masyarakat terhadap sumber zakat yang diikhtilaf (Sanep & Hairunnizam 2005), pengagihan zakat kepada lapan asnaf (Hairunnizam et. al, 2010a), persepsi amil dan penerima zakat terhadap cadangan melokalisasikan pengagihan zakat (Hairunnizam & Radiah, 2010; & Radiah et. al, 2010), pemantapan sistem zakat dan cukai ke arah kemajuan ekonomi ummah (Mahmood Zuhdi, 2007) dan peranan agihan zakat dalam meningkatkan tahap ekonomi ummah (Patmawati, 2007). Kajian-kajian tersebut bertujuan untuk meningkatkan kesedaran masyarakat terhadap kewajipan berzakat agar jumlah kutipan zakat dapat dipertingkatkan seterusnya menambahbaik aspek kualiti hidup asnaf zakat terutamanya golongan fakir dan miskin dengan meningkatkan agihan zakat serta menyediakan pelbagai bantuan kepada mereka.

Secara umumnya kajian ini bertujuan untuk mengkaji faktor utama dan penting yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan oleh Usahawan Muslim di Sepang Selangor mengikut lima aspek utama iaitu faktor sikap, imej korporat, badan zakat, kakitangan dan undang-undang atau fatwa. Kajian ini dijangka boleh membantu untuk meningkatkan tahap kecekapan dan keberkesanan LZS di dalam mengenalpasti potensi pembayaran zakat perniagaan seterusnya merencana program yang bersesuaian kepada usahawan Muslim di

Selangor. Akhirnya dapat meningkatkan jumlah kutipan dan agihan zakat di negeri Selangor khususnya dan negeri-negeri lain amnya.

III Metodologi kajian

Kajian ini menggunakan pelbagai metodologi bagi menghasilkan keputusan yang tepat disamping mengikut kerangka teori yang terlibat. Analisis kajian ini dilakukan kepada usahawan Islam dan syarikat Islam di seluruh daerah Sepang, Selangor, Malaysia. Persampelan dilakukan secara rawak dengan mengedarkan soal selidik yang mengandungi 11 soalan demografi dan 25 soalan pembolehubah ke atas 150 individu mengikut mukim dan bandar di Daerah Sepang sahaja. Soalan tersebut dibahagikan kepada 3 bahagian iaitu Bahagian A; Latar Belakang Responden. Bahagian B; Faktor-faktor yang mempengaruhi pembayaran Zakat Perniagaan. Bahagian C; Perkhidmatan Keseluruhan Lembaga Zakat Selangor (LZS). Hanya 137 responden yang mengembalikan soal selidik dan hanya 129 borang soal selidik yang boleh digunakan di dalam kajian ini.

Spesifikasi Model dan Kaedah Analisis Data. Kajian ini cuba menganggar kebarangkalian wujud hubungan antara lima faktor utama yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan menggunakan Ujian Analisis Faktor (EFA) dan Ujian Pengesahan Skala. Manakala bagi menguji demografi responden, satu ujian menggunakan Statistik Diskriptif dan Ujian Perbandingan Min telah dilakukan.

JADUAL 1: Demografi Usahawan/ Syarikat

Item	Kekerapan	Peratusan
Status Bayaran Zakat		
Pernah	44	34.1
Tidak Pernah	85	65.9
Kategori Perniagaan:		
Tunggal/ Enterprise	52	40.3
Perkongsian		
Perkongsian Liabiliti		

Terhad	2	0
Sendirian Berhad/ Berhad	0	15.5
Firma Profesional	20	0
Pertubuhan	0	0
Koperasi	0	30.2
Lain-lain	55	
Keuntungan Bersih		
Setahun:		
RM1,000 - RM9999		32.6
RM10,000 - RM49,999	42	21.7
RM50,000 - RM99,999	28	4.7
RM100,000 - RM149,999	6	0.8
RM150,000 - RM199,999	1	7.0
RM200,000 - RM249,999	9	4.7
RM250,000 – ke atas	6	
Tempoh Perniagaan:		
1 tahun – 4 tahun		25.6
5 tahun – 9 tahun	33	24.8
10 tahun – 14 tahun	32	6.2
15 tahun – 19 tahun	8	4.7
20 tahun – 24 tahun	6	3.1
25 tahun – 29 tahun	4	0.8
30 tahun – ke atas	1	4.7
	6	3.1
	4	
Jenis Perniagaan:		

Jualan/ Pemasaran/		
Perdagangan		27.9
Perkhidmatan	36	
Perkilangan/		19.4
Kejuruteraan	25	
Pertanian/ Perladangan		1.6
Penternakan	2	1.6
Perniagaan Pelbagai/	2	5.4
Campuran	7	
Kewangan		
Lain-Lain		10.1
	13	0.8
	1	7.8
	10	

IV. HASIL KAJIAN

Berdasarkan JADUAL 1, majoriti responden adalah terdiri daripada perempuan (69.8%), berumur antara 31-40 tahun (35.9%), berkelulusan STPM dan ke bawah (76%), menjalankan perniagaan tunggal atau enterprise (40.3%), berkeuntungan bersih setahun antara RM1000 hingga RM9999 (32.6%), menjalankan perniagaan di dalam tempoh 1- 4 tahun (25,6%) dan akhirnya ramai antara responden yang dikaji menjalankan jenis perniagaan berkaitan jualan/ pemasaran/ perdagangan produk (27.9%).

JADUAL 2: Status Pembayaran Zakat

Item	Kekerapan	Peratusan
Pernah	44	34.1
Tidak Pernah	85	65.9

Berdasarkan JADUAL 2, majoriti usahawan yang menjadi responden di dalam kajian ini tidak pernah menunaikan zakat perniagaan. Ini menggambarkan bahawa, kutipan zakat perniagaan di Sepang Selangor masih boleh dipertingkatkan sejajar dengan penambahan bilangan asnaf yang perlu dibantu oleh LZS khususnya di cawangan Sepang. Usaha yang berterusan perlu dilakukan oleh LZS bagi memastikan lebih ramai usahawan Muslim menunaikan zakat. Banyak aktiviti turun padang boleh dilakukan seperti pembukaan kaunter sementara di kawasan-kawasan berpotensi, mengiklankan dan mempromosi perkhidmatan rundingan dan taksiran, menggunakan masjid sebagai pusat kegiatan zakat dan menjalinkan hubungan erat dengan pihak pimpinan setempat. Bertepatan dengan saranan Yusuf Qaradhawi (2001) agar Institusi Zakat memiliki dana yang cukup melalui peluasan ruang kewajipan berzakat dengan mengutip zakat daripada harta yang zahir mahupun batin. Menurutnya lagi, penyerahan secara menyeluruh berkenaan urusan bayaran zakat menunjukkan bahawa Institusi Zakat masih terbelenggu dengan pendapat ulama-ulama silam.

Analisis Faktor (EFA): Seterusnya kajian ini akan menguji kelima-lima pemboleh ubah yang dijangkakan mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan. Pembayaran zakat perniagaan oleh Usahawan Muslim di Sepang Selangor adalah dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti faktor sikap usahawan tersebut dan imej korporat. Faktor yang berkaitan institusi zakat adalah seperti faktor institusi zakat itu sendiri, faktor kakitangan institusi zakat dan faktor undang-undang dan fatwa. Hanya tiga faktor boleh dikawal secara langsung oleh LZS manakala faktor pertama dan kedua merupakan faktor yang tidak boleh dikawal oleh LZS. Kesemua lima faktor ini mempunyai beberapa item yang dijelaskan oleh beberapa pemboleh ubah berkenaan secara terperinci. Kajian ini akan menganalisis kelima-lima faktor beserta item yang terlibat untuk melihat manakah antara item-item berkenaan mempengaruhi setiap pemboleh ubah yang dikaji dengan melihat kepada nilai faktor muatan dan komunaliti setiap item. Perlu dinyatakan juga adalah penting untuk mengesahkan kesesuaian item tersebut dalam kelompok faktor yang dikaji. Nilai Muatan dan Komunaliti yang tertinggi menunjukkan sumbangan yang terbesar terhadap pemboleh ubah yang dikaji.

Faktor Sikap: JADUAL 3 menunjukkan faktor sikap disumbangkan oleh empat pemboleh ubah utama berdasarkan nilai muatan faktor dan komunaliti iaitu tanggungjawab membantu golongan yang memerlukan (0.928) diikuti keyakinan bahawa zakat membawa keberkatan

harta (0.924), azam menunaikan zakat dan keyakinan bahawa zakat boleh membersihkan harta (0.90). Peratusan varian keseluruhan adalah tinggi dan baik iaitu 69.52% menunjukkan kesemua item dapat menerangkan pemboleh ubah faktor sikap sebanyak 69.52%. Hasil kajian jelas menunjukkan faktor sikap seseorang usahawan merupakan elemen terpenting yang perlu diberi penekanan dalam aspek pembayaran zakat perniagaan bagi meningkatkan tahap keyakinan usahawan Muslim di Sepang Selangor untuk membayar zakat di LZS.

JADUAL 3: Hasil ujian daripada Analisis Faktor untuk Faktor Sikap

Item	Muatan Faktor	Min ¹	Komunaliti
(1) Zakat membawa berkat	0.924	4.62	.746
(2) Telah berazam menunaikan zakat	0.900	4.50	.779
(3) Mesti membersihkan harta dengan berzakat	0.900	4.50	.700
(4) Yakin, dengan zakat harta bertambah	0.880	4.40	.603
(5) Tanggungjawab membantu golongan memerlukan	0.928	4.64	.649

Peratusan varian keseluruhan 69.52%

Nota: Min berdasarkan nilai skala likert; nilai 1=sangat tidak setuju hingga nilai 5=sangat setuju

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0.848

Bartlett's Test of Sphericity: signifikan pada aras keertian 1%

Cronbach Alpha (α) keseluruhan= 0.878; nilai= 0.70 dan lebih menjelaskan keutuhan skala

Faktor Imej Korporat: JADUAL 4 menunjukkan faktor imej korporat disumbangkan oleh empat pemboleh ubah utama berdasarkan nisbah tertinggi iaitu keyakinan bahawa pembayaran zakat boleh meningkatkan keyakinan dan kesetiaan pelanggan (0.897), menampakkan perbezaan dengan pesaing (0.886), diikuti peningkatan imej yang lebih baik di kalangan

masyarakat dan pemerintah (0.885), seterusnya menjadikan usahawan lebih beriltizam dan bermotivasi (0.865). Peratusan varian keseluruhan adalah baik iaitu 72.52%, ia menggambarkan bahawa, kesemua item dapat menerangkan pemboleh ubah faktor imej korporat sebanyak 72.52% sahaja. Hasil kajian jelas menunjukkan faktor imej korporat di kalangan usahawan di dalam urusan zakat sangat penting untuk meningkatkan nama baik syarikat dan perniagaan masing-masing agar terus kekal dan berjaya pada masa depan. Faktor ini boleh diperkasakan badan zakat dengan menyediakan sijil-sijil pengiktirafan, mengiklankan syarikat yang membayar zakat melalui pelbagai media masa, menganjurkan program-program atau majlis pembayaran zakat, mengutamakan syarikat berkenaan sebagai tetamu jemputan khas di pelbagai acara berkaitan zakat dan menyediakan kemudahan rundingan taksiran dan bayaran secara terus dan berkala.

JADUAL 4 : Hasil ujian daripada Analisis Faktor untuk faktor Imej Korporat

Item	Muatan Faktor	Min ¹	Komunaliti
(1) Imej lebih baik di kalangan masyarakat dan pemerintah	0.885	4.25	.784
(2) Menampakkan perbezaan dengan pesaing	0.886	4.12	.785
(3) Tingkat pendapatan dan jangka hayat perniagaan	0.711	4.32	.505
(4) Meningkatkan keyakinan dan kesetiaan pelanggan	0.897	4.14	.805
(4) Menjadi Usahawan beriltizam dan bermotivasi	0.865	4.09	.748
Peratusan varian keseluruhan 72.52%			

Nota: Min berdasarkan nilai skala likert; nilai 1=sangat tidak setuju hingga nilai 5=sangat setuju

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0.779

Bartlett's Test of Sphericity: signifikan pada aras keertian 1%

Cronbach Alpha (α) keseluruhan= 0.903; nilai= 0.70 dan lebih menjelaskan keutuhan skala

Faktor Institusi Zakat: JADUAL 5 menunjukkan faktor institusi zakat disumbangkan oleh tiga pemboleh ubah utama berdasarkan nilai muatan faktor dan komunaliti iaitu imej korporat LZS yang baik dan berkesan (0.946), kemudahan kaedah bayaran yang baik (0.941) diikuti promosi dan perkhidmatan yang memuaskan (0.927). Peratusan varian keseluruhan adalah tinggi dan baik iaitu 82.63% menunjukkan kesemua item dapat menerangkan pemboleh ubah faktor institusi zakat sebanyak 82.63%. Hasil kajian menunjukkan faktor yang perlu diberi perhatian dan mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan ialah kemudahan sistem yang canggih dan kemudahan prasarana yang memuaskan seperti bangunan, perabot dan kelengkapan berkaitan.

JADUAL 5: Hasil ujian daripada Analisis Faktor Institusi Zakat

Item	Muatan faktor	Min ¹	Komunaliti
(1) Prasarana yang memuaskan	0.888	4.05	.789
(2) Promosi dan perkhidmatan yang memuaskan	0.927	4.12	.860
(3) Kemudahan kaedah bayaran yang baik	0.941	4.16	.885
(4) Imej korporat yang baik dan berkesan	0.946	4.12	.894
(5) Sistem yang canggih dan terkini	0.839	4.14	.703

Peratusan varian keseluruhan 82.63%

Nota: Min berdasarkan nilai skala likert; nilai 1=sangat tidak setuju hingga nilai 5=sangat setuju

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0.881

Bartlett's Test of Sphericity: signifikan pada aras keertian 1%

Cronbach Alpha (α) keseluruhan= 0.947.; nilai= 0.70 dan lebih menjelaskan keutuhan skala

Faktor Kakitangan Institusi Zakat: JADUAL 6 menunjukkan faktor kakitangan institusi zakat disumbangkan oleh tiga pemboleh ubah utama berdasarkan nilai muatan faktor dan komunaliti tertinggi iaitu rata-rata responden berpuashati dengan imej korporat pada pakaian dan komunikasi kakitangan berbanding imej klasik (0.918), diikuti dengan sifat berilmu, kredibiliti, amanah dan ketelusan kakitangan (0.909) serta berpuashati dengan akhlak yang ditunjukkan kakitangan (0.907). Peratusan varian keseluruhan adalah tinggi dan baik iaitu 82.03% menunjukkan kesemua item dapat menerangkan pemboleh ubah faktor kakitangan institusi zakat sebanyak 82.03%. Justeru, aspek perkhidmatan selepas jualan atau perkhidmatan perlu diberi penekanan kerana kebanyakan usahawan memerlukan sokongan dan follow-up sebagai satu peringatan dan penghargaan setelah selesai sesuatu urusan pembayaran zakat perniagaan dilakukan. Di samping itu, khidmat langsung terus ke premis pelanggan terutamanya usahawan perlu ditambah sebagai satu usaha dakwah dan mendekati pembayar.

JADUAL 6: Hasil ujian daripada Analisis Faktor Kakitangan Institusi Zakat

Item	Muatan Faktor	Min ¹	Komunaliti
(1) Berpuas hati dengan ilmu, kredibiliti, amanah dan ketelusan	0.909	4.02	.827
(2) Berpuas hati dengan khidmat langsung terus ke premis pelanggan	0.898	4.02	.807
(3) Tertarik dengan khidmat selepas jualan	0.896	3.92	.804
(4) Berpuas hati dengan imej korporat pakaian dan komunikasi berbanding imej klasik	0.918	4.03	.843
(5) Berpuas hati dengan akhlak	0.907	4.02	.823

Peratusan varian keseluruhan 82.037%

Nota: Min berdasarkan nilai skala likert; nilai 1=sangat tidak setuju hingga nilai 5=sangat setuju

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0.902

Bartlett's Test of Sphericity: signifikan pada aras keertian 1%

Cronbach Alpha (α) keseluruhan= 0.944 ; nilai= 0.70 dan lebih menjelaskan keutuhan skala

Faktor Undang-Undang dan Fatwa: JADUAL 7 menunjukkan faktor undang-undang dan fatwa disumbangkan oleh tiga pemboleh ubah utama berdasarkan nilai muatan faktor dan komunaliti tertinggi iaitu bagi memastikan tidak terlepas mendapat keistimewaan pemerintah (0.884), diikuti takut dianggap berdosa dengan pemerintah (0.866), seterusnya bimbang dikenakan tindakan undang akibat tidak berzakat (0.800). Peratusan varian keseluruhan adalah rendah iaitu 57.78% menunjukkan kesemua item dapat menerangkan pemboleh ubah faktor berkenaan hanya sebanyak 57.78%. Hasil kajian menunjukkan perkara yang perlu diberi perhatian oleh LZS ialah persoalan sama ada perlanggaran fatwa zakat berkait dengan perlanggaran hukum Allah secara menyeluruh atau tidak. Seterusnya aspek pelepasan dan rebat cukai bagi usahawan yang membayar zakat. Berkemungkinan ramai usahawan yang tidak memahami layanan cukai terhadap pembayaran zakat perniagaan.

JADUAL 7: Hasil ujian daripada Analisis Faktor Undang-Undang dan Fatwa

Item	Muatan Faktor	Min ¹	Komunaliti
(1) Bimbang dikenakan tindakan undang-undang	0.800	3.75	.639
(2) Takut akibat melanggar fatwa disamakan melanggar hukum Allah	0.425 0.734	4.49 4.01	.180 .539
(3) Akan mendapat pelepasan/ rebat cukai			
(4) Memastikan tidak terlepas mendapat keistimewaan pemerintah	0.884 0.866	3.60 3.68	.781 .750
(5) Takut dianggap berdosa dengan pemerintah			

Peratusan varian keseluruhan 57.78%

Nota: Min berdasarkan nilai skala likert; nilai 1=sangat tidak setuju hingga nilai 5=sangat setuju

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = 0.705

Bartlett's Test of Sphericity: signifikan pada aras keertian 1%

Cronbach Alpha (α) keseluruhan= 0.814; nilai= 0.70 dan lebih
menjelaskan keutuhan skala

V IMPLIKASI DASAR

Berdasarkan Ujian Analisis yang faktor yang telah dibuat, terdapat empat faktor yang mempunyai varian keseluruhan yang tertinggi yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan oleh usahawan Muslim di Sepang. Faktor undang-undang dan fatwa mempunyai varian keseluruhan terendah. Jumlah varian yang dinyatakan adalah gambaran sejauh mana pemboleh ubah menerangkan faktor tersebut. Berikut adalah kedudukan faktor-faktor yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan berdasarkan varian keseluruhan yang diuji menggunakan Ujian Analisis Faktor.

Faktor sikap adalah faktor yang paling mempengaruhi niat seseorang menunaikan zakat, ini menyokong kajian yang dilakukan oleh Ram al-Jaffri Saad et. al. (2009) yang mendapati faktor ini penting di dalam mempengaruhi niat dan tujuan seseorang usahawan berzakat. Walaubagaimanapun, Faktor Institusi zakat dan kakitangan adalah merupakan faktor yang dimaklumi sebagai faktor penting sesuai dengan kajian oleh Sanep Ahmad et al. (2006) berkenaan isu bocoran pembayaran zakat dan faktor pembayaran zakat di institusi formal. Tidak boleh dinafikan juga bahawa pembayaran zakat yang dilakukan oleh seseorang usahawan berkait rapat dengan tujuan untuk menggambarkan imej korporat yang baik di kalangan masyarakat. Ini menyokong kajian yang dibuat oleh Bahtiar Mohamad et. al. (2007) yang menyatakan imej korporat atau identiti korporat bergerak seiring dengan aktiviti komunikasi korporat Setiap organisasi akan menunjukkan imej korporat mereka melalui logo, misi, visi, budaya kerja, nilai, aktiviti masyarakat, tanggungjawab sosial dan sebagainya. Maka, tidak hairanlah jika zakat diletakkan seiring dengan program Tanggungjawab Sosial Syarikat (CSR) semenjak kebelakangan ini. Tujuan dan niat seseorang yang ingin berzakat mestilah kerana Allah semata-mata. Apa yang membezakannya ialah cara dan kaedah seseorang untuk menunaikan zakat. Cara dan kaedah inilah yang boleh menjadi faktor penyebab seseorang

menunaikan zakat di sesebuah badan zakat. Ia tidak bercanggah dengan firman Allah S.W.T di dalam Surah al-Baqarah ayat 271: *Jika kamu lahirkan sedeqah (zakat), maka itulah sebaik-baiknya, dan jika kamu sembunyikan dan kamu berikan kepada orang-orang fakir, maka itulah yang lebih baik bagimu dan menutupi kesalahanmu, dan Allah Maha Mengetahui apa-apa yang kamu kerjakan.* Secara tidak langsung, cara penunaian ini akan memberikan kesan imej kepada seseorang usahawan. LZS dicadangkan agar mempromosikan pembayaran zakat perniagaan sebagai salah satu program tanggungjawab sosial islamik dengan istilah seperti Company Zakat Responsibility Programe (CZRP). Sudah tiba masanya umat Islam mempromosikan semula segala-galanya tentang Islam agar ia dilihat sebagai sebuah agama sejagat suatu hari nanti.

vi kesimpulan

Setiap faktor yang dikaji menunjukkan ia amat penting mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan oleh usahawan Muslim di Sepang. Faktor sikap merupakan faktor terpenting yang mempengaruhi seseorang untuk berzakat. Namun begitu faktor imej korporat perlu diberi penekanan memandangkan ia amat besar pengaruhnya terhadap niat dan kehendak seseorang usahawan untuk menunaikan zakat. Kemudian diikuti oleh faktor institusi zakat dan kakitangan institusi zakat. Walaupun faktor undang-undang dan fatwa menunjukkan pengaruh yang kurang memberi kesan kepada institusi zakat, ia juga perlu diberi perhatian walaupun pengaruhnya agak kecil berbanding dengan pemboleh ubah lainnya. Pihak LZS perlu meningkatkan lagi usaha di dalam memberi kefahaman dan menanamkan sikap mengutamakan zakat di kalangan usahawan Muslim agar kutipan zakat dapat ditingkatkan seterusnya mampu digunakan untuk manfaat lebih ramai asnaf. Pihak kerajaan juga boleh memainkan peranan penting di dalam usaha ini dengan menghargai dan memberikan lebih banyak insentif kepada usahawan yang istiqomah di dalam menunaikan zakat. Banyak saluran yang boleh digunakan bagi menghebahkan dan menwar-warkan keupayaan usahawan Muslim tersebut. Malah tidak keterlaluan jika penunaian zakat digariskan sebagai matlamat dan tanda aras seseorang usahawan Muslim yang berjaya.

vii rujukan

- [1] Ram Al Jaffri Saad, Kamil Md. Idris, Zainol Bidin (2009). *Jurnal Syariah*. Peraturan Pembayaran Zakat Kepada Institusi Zakat: Sikap Peniaga Dan Kesannya Terhadap Gelagat Pembayaran Zakat Perniagaan. Jilid 17. Bil. 3.
- [2] Bahtiar M., Hassan A. B. & Nik Adzrieman A. R. (2007) Relationship Between Corporate Identity and Corporate Reputation: A Case of a Malaysian Higher Education Sector. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 2(2): 81-89
- [3] _____.(2001). *Panduan Zakat di Malaysia*. Kuala Lumpur:JAKIM.
- [4] Zahri Hamat (2007). *Perakaunan Zakat Perniagaan Di Malaysia :Satu Kajian Rintis Pendapat Cendekiawan Zakat*. Tesis PHD. Pusat Pengajian Sains Kemasyarakatan. USM Pulau Pinang.
- [5] Sanep Ahmad, Hairunnizam Wahid, Adnan Mohamad (2006) *IJMS*. Penswastaan Institusi Zakat dan Kesannya Terhadap Pembayaran Secara Formal di Malaysia. Bil. 13 (2).
- [6] Rosbi Abd Rahman dan Sanep Ahmad (2010). *Kertas Prosiding*. Pengukuran Keberkesanan Agihan Zakat; Perspektif Maqasid Syariah. Persidangan Antarabangsa Ke-7, Tawhidi Epistemologi:Zakat and Waqf Economy, Bangi.
- [7] Azizah Binti Dolah et. al. (2004). *Kajian Terhadap Amalan Perakaunan Pengurusan Dalam Aspek Agihan Dana Zakat Dari Perspektif Pengurus Zakat*. Shah Alam; IRDC UiTM.
- [8] Arifin Bin Md. Salleh et. al. (2006). *Asas Sumber-Sumber Zakat di Malaysia: Satu Penerokaan*. Alor Gajah; URDC Uitm.
- [9] Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad, Mohd Ali Mohd Noor (t.t). *Kesedaran Membayar Zakat Pendapatan di Malaysia*. Bangi;UKM
- [10] Dr. Zulkifli Mohamad Al-Bakri (2010). *Ahkam Wa Fatawa al-Zakah, Pelbagai Hukum dan Fatwa Zakat*. Bandar Baru Bangi: Darul Syakir Enterprise.
- [11] Hailani Muji Tahir dan Sanep Ahmad (2009). *Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sistem Kewangan Islam*. Shah Alam: UPENA UiTM.
- [12] Mujaini Tarimin (2011). *Kontinuiti Pembangunan Zakat di Malaysia*. Shah Alam:Lembaga Zakat Selangor
- [13] Mahmud Yunus (1969). *Tafsir Quran Karim*. Jakarta: Pt. Hidakarya Agung

- [14] Abdul Aziz Muhammad, (1993), *Zakat and Rural Development in Malaysia*. Kuala Lumpur: Berita Publishing.
- [15] Abdul Hakim Amir Osman (2007). Potensi *pembayar dan kutipan zakat di Malaysia*. Kertas kerja dibentangkan dalam Konvensyen Zakat dan Cukai Peringkat Kebangsaan di PWTC, Kuala Lumpur, 22- 24 Mei 2007.
- [16] Abdul Rahim Zakaria (2007). *Perkembangan dan sistem pentadbiran zakat kontemporari*. Kertas kerja dibentangkan dalam Konvensyen Zakat dan Cukai Peringkat Kebangsaan di PWTC, Kuala Lumpur, 22- 24 Mei 2007
- [17] Abdul-Wahab, Mohamed et al., (1995) “Malaysia” (A Case study of Zakat Management), in: el-Ashker and Sirajul Haq (eds.), *Institutional Framework of Zakat: Dimensions and Implications*, Jeddah, IRTI/ IDB, p. 297-378.
- [18] Ahmad Shahir Makhtar & Adibah Abdul Wahab (2010). *Pengurusan zakat di negeri selangor: isu dan cabaran*. Kertas Kerja ini dibentangkan dalam Konvensyen Kebangsaan Perancangan dan Pengurusan Harta Dalam Islam, anjuran Jabatan Syariah, Fakulti Pengajian Islam UKM, 14 Julai 2010.
- [19] Anuar Muhammad (2008). Perception of academicians Toward zakat administration Particularly zakat distribution: the case of Selangor and Kelantan. Gombak: Universiti Islam Antarabangsa Malaysia. Tidak diterbitkan
- [20] Hairunnizam Wahid & Radiah Abdul Kader. (2010). Localization of Malaysian Zakat Distribution: Perceptions of Amil and Zakat Recipients. in Abdul Ghafar et.al (edt.) Proceedings of Seventh International Conference. The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy. pp. 461-484. ISBN 978-983-44351-2-7
- [21] Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Radiah Abdul Kader. (2010a). Pengagihan Zakat oleh Institusi Zakat kepada Lapan Asnaf: Kajian di Malaysia. *Jurnal Pengurusan JAWHAR*. **4(1) 2010: 141-170**
- [22] Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad and Radiah Abdul Kader (2009). Pengagihan Zakat oleh Institusi Zakat di Malaysia: Mengapakah Masyarakat Islam Tidak Berpuashati? *Jurnal Syariah*. **17 (1) 2009: 89-112**
- [23] Iman, Salleh dan Sanep Ahmad (2011) Indeks Keyakinan Terhadap Lembaga Zakat Selangor (LZS): kajian Kes Kakitangan Universiti Kebangsaan Malaysia. Prosiding PERKEM 2011

- [24] Lembaga Zakat Selangor (2014), diambil pada 5 Nov 2014 daripada <http://www.e-zakat.com.my/sejarah-lzs/>.
- [25] Mahmood Zuhdi Abd. Majid (2007). *Pemantapan sistem zakat dan cukai ke arah kemajuan ekonomi ummah*, kertas kerja dibentangkan dalam konvensyen Zakat & Cukai Peringkat Kebangsaan di PWTC, Kuala Lumpur, 22- 24 Mei 2007
- [26] Mohamed Izam Mohamed Yusof (2010). *Pengurusan zakat di negeri selangor: mengorak langkah meneraju perubahan*, The 4th ISDEV International Islamic Development Management Conference (IDMAC 2010) Zakat Transformation: From Subsistence to Productive. 21st -22nd December 2010. Organized by: Centre for Islamic Development Management Studies (ISDEV) and Universiti Sains Malaysia.
- [27] Marken, G. A., 1990. Corporate image – We all have one, but few work to protect and project it. *Public Relations Quarterly*. Vol. 35 (1). 21-24
- [28] Patmawati Ibrahim (2007). *Peranan agihan zakat dalam meningkatkan tahap ekonomi ummah*, Kertas kerja dibentangkan dalam Konvensyen Zakat dan Cukai Peringkat Kebangsaan di PWTC, Kuala Lumpur, 22- 24 Mei 2007.
- [29] Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid (2005). penerimaan dan tanggapan masyarakat terhadap sumber zakat harta yang diikhtilaf, *islamiyyat*, 27, P 45 – 65.
- [30] Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid (2005). Persepsi agihan zakat dan kesannya terhadap pembayaran zakat melalui institusi formal, *Jurnal ekonomi Malaysia*, 39, 53-69.
- [31] Sanep Ahmad, Hairunnizam Wahid & Adnan Mohamad (2006). Penswastaaan Institusi Zakat dan Kesannya Terhadap Pembayaran Secara Formal di Malaysia. *International Journal of Management Studies* **13 (2), 175-196**.
- [32] Ahmad Abdul Aziz Al-Mazini (1989). *Panduan Mengeluarkan Zakat*. Petaling Jaya: Al-rahmaniah.
- [33] Yusuf Qaradhawi (2001). *Institusi Zakat Masa Kini, Bagaimana Menjayakannya*. Kajang: Pusat Zakat Selangor.

دور الزكاة في تحقيق التنمية الاقتصادية في ليبيا IMPROVING THE QUALITY OF
LIFE AMONG ASNAFS IN PENANG: THE ROLE OF MEDICAL ZAKAT
ASSISTANCE

Zurina Kefeli
Nursilah Ahmad
Siti Nurazira Mohd Daud
Fuadah Johari
Siti Nabiha Jalal¹⁶
Universiti Sains Islam Malaysia
Mohd Azlan Shah Zaidi
Universiti Kebangsaan Malaysia
ABSTRACT

Good health is not only gives an impact on the quality of life of individuals but also to the economic development of the country. However, in recent years, rising medical costs become a problem for almost all countries in the world. This paper examines the role of medical zakat assistance in improving the quality of life among the asnaf in Penang. Both primary and secondary data are used in the study. The primary data were collected using questionnaires distributed to poor, needy and gharimin asnaf and the secondary data were obtained from annual reports from various years. Through the help of a comprehensive medical zakat assistance, health status of asnaf is expected to improve, and thus with good health they can increase their family income. If this hypothesis are proven, then the medical zakat assistance will become of the economic tool in improving the quality of life and thus be able to eradicate poverty among Muslims in Malaysia.

Keywords: zakat, quality of life, poverty, medical costs

1. INTRODUCTION

Health is the level of functional or metabolic efficiency of a living organism. In humans, it is the general condition of a person's mind and body, usually meaning to be free from illness, injury or pain. The World Health Organization (WHO) defined health in its broader sense in 1946 as "a state of complete physical, mental, and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity. Good health, increase workforce productivity by reducing incapacity,

¹⁶Corresponding author: nabiha5044@gmail.com

debility, and the number of days lost to sick leave, and reduces the opportunities an individual has of obtaining better paid work. Moreover, good health helps to forge improved levels of education by increasing levels of schooling and scholastic performance. The role of human capital is almost as being indispensable to the engine of economic growth. Other than that, sustained growth depends on levels of human capital whose stocks increase as a result of better education, higher levels of health and new learning and training procedures. Without a labor force with the minimum levels of education and the effects of human capital variables imply that the investment rate tends to increase as the levels of education and health rise health, a country would not be capable of maintaining a state of continuous growth.

Recently, rising medical costs become a problem for almost all countries in the world. It may affect especially to the needy ones. To support this statement, Table 1 will show the healthcare cost, as a proportion of GDP has increased over a 5 years which are from 1999 to 2003. The rising is from 3.2 % in year 1999 to 3.8% in year 2003 (see Table 1). This figure, clearly say that the Malaysian healthcare cost becomes arising year by years(Website of the Private Medical Practitioners Association of Selangor and KL)

Table 1 shows Health expenditure as percentage of Gross Domestic Product (GDP)

Year/Country	1999	2000	2001	2002	2003
Indonesia	2.6	2.5	3.1	3.2	3.1
Malaysia	3.2	3.3	3.7	3.7	3.8
Philippines	3.5	3.4	3.2	3.0	3.2
Singapore	4.1	3.6	4.3	4.3	4.5
Thailand	3.5	3.4	3.3	3.4	3.4

Source: <http://pmpaskl.org/2006/12/rising-healthcare-cost-in-malaysia/>

This paper organized as follow. The definition of zakat and asnaf, and next part, the previous studies related health and economic growth, effect health on quality of life, next followed by the concept of poverty and quality of life. Then, zakat as tool of poverty alleviation, zakat effect on economic growth. The final section define on medical zakat assistance on economic growth and quality of life. The paper ended with conclusion.

Definition of Zakat

The institutions of *Zakah* and *Waqf* are among several instruments instituted by Islam to eliminate poverty and enhance welfare in the society. *Zakah* helps generate a flow of funds and recruit the necessary manpower. In the Islamic law, the word *Zakah* refers to the determined share of wealth bestowed by Allah to be distributed among the categories of those entitled to receive it. It is a compulsory payment by the wealthy people to the needy (Mathews and Tlemsani, 2003)

Many researchers have done much research regarding zakat. The following are some of the earlier research works that have been done. In one study, (Mohd Rodzi Embong and Roshaiza Taha (2013) mention that Zakat is the third from the five main pillars that must be adhered by all Muslims in this world. We look at the primary sources which is in Surah Al-baqarah 2:83 Allah states;

When We made a covenant with the Children of Israel: You serve none but Allah. Show kindness to your parents, to your kinsfolk, to the orphans, and to the destitute. Exhort men to the righteousness. Attend to your prayers and pay the alms-tax. But you all turned your backs except a few, and gave no heed.

Literally, zakat means purification and growth. The obligation to pay zakat by the Muslims is ordained by Allah for Muslim who are poor and needy.

Definition of Asnaf

Recipient (Asnaf) as mentioned in Surah At –Taubah verse 60

Islam has clearly prescribed the eight groups of zakat recipients (asnaf) as stated in the Holy Quran (Surah At-Taubah 9: 60) states;

As-Sadaqat (here it means zakat) are only for the fuqara' (poor), and Al-Masakin (the poor) and those employed to collect (the funds); and for attract the hearts of those who have been inclined (towards Islam; and to free and captives; and for those those in debt; and for debt; and for Alla's cause (i.e. for Mujahidun-those fighting in the Holy wars), and for the wayfayrer (a traveler who is cut off from everything ; a duty imposed by Allah, And Allah is All knower, All Wise

Table 2 shows a Description of seven asnaf who are entitled to receive Zakat

Asnaf	Description
1. Needy	A person who does not have any property and source of income it would not fully meet his/her basic need
2. Poor	A People who have property or means of livelihood, but is not able to meet his/her own needs or that of his/her family members. This individual is not required to perform Hajj and Zakat, but instead is entitled to receive zakat and fitrah.
3. Amil	A person who is involved in the management of charity, whether as an officer or management support staff at all stages. He/she is entitled to acquire a certain portion of the proceeds from zakat as wages.
4. Muallaf	A non-Muslim who recently converts or 'whose heart is made inclined' to Islam. It is believed that giving zakat to mualafs can be seen as a recognition and reward for choosing the right path and as a way to show the beauty of Islam.
5. Ar-Riqab	Muqatab is a servant who wants to liberate himself
6. Gharimin	A person who is eligible to receive sacked because of he/she has been declared bankrupt or is heavily burdened by his/her debt

7. Fisabilillah	A person who is in a ‘fight’ or makes efforts and do activities to uphold, maintain and promote Islam and Islamic teachings
8. Ibnu Sabil	A traveller who faces depleting funds while on his/her journey from his/her country in which the journey benefits and gives good returns to Islam

Based on the table, for the first four groups are considered as “muqaddam” and the last four groups are categorized as “muakhhar”. However, “muqaddam” group should be as a priority as explained in a Hadith narrated by Abu Ma'bad:

“(the slave of Ibn Abbas) Allah’s Apostle said to Muadh when he sent him to Yemen, “You will go to the people of the Scripture. So, when you reach there, invite them to testify that none has the right to be worshipped but Allah, and that Muhammad is His Apostle. And if they obey you in that, tell them that Allah has enjoined on them five prayers in each day and night. And if they obey you in that tell them that Allah has made it obligatory on them to pay the zakat which will be taken from the rich among them and given to the poor among them. If they obey you in that, then avoid taking the best of their possessions, and be afraid of the curse of an oppressed person because there is no screen between his invocation and Allah.” (Hadith Riwayat Bukhari wa Muslim 2: 573)

But then, Pusat Zakat Penang just gives zakat assistance only for seven groups that consist of needy, the poor, the zakat collectors (amil), new converts to Islam (mualaf), slaves (ar-riqab), debtors (gharimin), and Muslims who strive in the way of Allahs.w.t (fisabilillah)

2. LITERATURE REVIEW

2.1 Introduction

Many researchers have been done related on Zakat in Malaysia. This chapter consists of five main components. It's including in health and economic growth, concept of poverty, followed by concept of quality of life. Next, definition of zakat and lastly medical zakat assistance in Malaysia.

2.1.1 Health and Economic Growth

As we know, health is a very important to every human being in the world. Before we explain the relationship between health and economic growth, we must understand the concept of health first. According to Worldwide Health Organization (**WHO**) defines health as a state of complete physical, mental and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity. As we know, health will increase the productivity of workers, decrease the frequency of absenteeism rate and so on. Through all these benefits, health is plays an important tools to our economic development.

2.1.2 Effect of Health on Economic growth

They are many scholars have same opinion to say that good health will effect on economic growth. First, based on the book "**Investing Health in Economic Development**", health would effect on economic growth such as through worker productivity. Other than that, health also influences on family income. For example, when the parents are healthy, both of them can go to work, earn money which get opportunity to feed, protect their children to school.

The writers Guillem Lopez-Casanovas based on his book on **Health and Economic Growth: Findings and Policy Implications**, health status and economic are correlated with each other. This book highlighted on the health status will give an impact on economic growth and social development.

2.2 The concept of poverty

Islam looks the issues of poverty as something need to be highlighted urgently through zakat. As we know poverty will become *kufur* if not manage well. If we back to history, our prophet Nabi Muhammad s.a.w urged to prevent ourself from poverty. The role of zakat in alleviate poverty was started since history of early Muslims. The concept of poverty has been defined by many researchers.

From the Islamic view regarding on definition of poverty, poverty define based on the somebody are failure to fulfill their basic needs. The basic needs is consist of five components based on *maqasid syariah* which include religion, physical self, knowledge, dignity, and last is wealth (Farah Aida et al. 2012)

According to Md. Ismail Hossain (2013) the poverty can be defined in different meaning by people. Poor is considered as a person who have a little amount of asset or resources that he or she is unwilling to meet the basic needs.

Poor and needy have a different definition. According to United Nations Development Programme (UNDP) (2000), absolute poverty (needy) as less of income to fulfill the basic food needs. Whereas, relative poverty (poor) defined as lack of income to fulfill essential non-food like shelter, clothing and energy. But then, the more specific definition of poor and needy is mentioned from United Nations Millenium Development Goals (2005) is the poor as individuals living in household that command no more than US\$1 per day per person valued at international prices.

Elumilade et al. (2006) defined poverty as lack of certain capabilities, such as being able to participate with dignity in societal endeavors. From the fore going definitions and descriptions of poverty, we deduce that poverty is a condition involving severe deprivations and adverse occurrences that are closely associated with insufficient economic resources.

Firstly, M. Kabir Hassan (2010) define poverty as a Islamic principles of poverty alleviation are based on the Islamic views of social justice and the belief in Allah Almighty. Islam defines poverty as a state whereby an individual fails to fulfill any of the five basic human requirements of life: (a) Religion, (b) Physical self, (c) Intellect or Knowledge, (d) Offspring, and (e) Wealth.

Muhammad Kashif Khan Durrani and Dr. Abid Usman (2011), a questionnaire was distribute to 68 respondent in Pakistan. They define poverty as a condition whereby the people who have a low income and unable to meet the basic need.

2.2.1 The concept of quality of life

The term of quality of life gives so many definitions. As a general, the quality of life is the general well-being of individual and societies. Quality of life can be measure in various contexts. It determines by international development, health care, politics and employment. Furthermore, in order to quality of life it's did not indicate on wealth and employment only but then the built environment, physical and mental health, education, recreation and leisure time, and social belonging.

2.3 Zakat Assistance as a tool of poverty alleviation

History proves that zakat is one of the main tools to overcome poverty. An effectiveness of zakat was proves since during the period of Umar bin Al-Khatib and Umar Abdul Aziz. During that period, the poverty problem was completely eliminated.

Patmawati (2006), was used five index to investigate the impact of zakat distribution in eradicating poverty in Selangor by using data in year 2001 to 2002. The index that has been used consist Sen Index, FGT Index, Rate of Poverty, gap of poverty and also gap of income. The results show zakat distribution was succeed to reduce the rate of poverty from 62% to 51%.

According to (**Mohd Rodzi Embong et al.** (2013) their research focus on the distribution zakat on two asnaf which are poor and needy. They want to examine the correlation between the increasing of zakat collection will affect on the poverty alleviation based on the Laporan Zakat (PPZ). They found that, zakat it's still can't eradicate the poverty problem even though the collection of zakat was increase. This is because one of the problem regarding to that, undistributed amount that give to asnaf poor carried forward from the last year are not properly disclosed in the current year.

Based on research done by **Md. Ismail Hossain (2013)**, his research based on the relevant data in order to study within a number of years Bangladesh will be poverty free country by Mosque Based Zakat Management in order to zakat collection and distribution. He concludes that, Zakat Board should move to under Finance Ministry from Minister of Religion's. This is because if this suggestion will implement, thus Bangladesh will be free from poverty.

According to **Mian M. Akram and Muhammad Afzal (2014)**, a case study has been developed by them in Pakistan. Their research results is zakat can be one of the tools that can solve the poverty problem. They also stated that, role of zakat have been given positive impact for example, enhance economic activity, raising employment and also improving standard living of people.

2.3.1 Zakat Assistance in improving quality of life

Research done by **Hairunnizam et.al (2004)** shows they are 66 % asnaf poor needy and poor are not satisfied with their quality of life especially on their basic needs. This research are conducted in three states in Malaysia which include Jerantut Pahang, Sandakan Sabah and Taiping Perak. They found that, amount of zakat can give significant affects in quality of life for asnaff poor and needy.

Wahid et al. (2004) also studied on effect zakat to the quality of life by examining the satisfying on the zakat received. They found that, the respondents are not satisfied with zakat assistance on education and social development. But then, they are satisfied with the zakat assistance on health, communication, shelter and transportation that has been distributed by zakat institution.

2.3.2 Zakat Effects on economic growth

According to **Patmawati** (2008), her research is focused on zakat distribution effect on economic development of ummah and also investigate the zakat distribution reduces the income gap. This research based on data from survey also previous studies. She found that, zakat distribution it's not only can enhance spiritual aspect, but zakat distribution can develop economic of ummah.

The research done by **Mohammed B. Yusoff** (2011), his research touch about the effect of zakat spending and education are sustain on economic growth. This research using panel data as method of the study. He finds, zakat spending and education are tool of determinants of GDP growth and at the same time he urge that all Muslims countries should organize well the zakat collection and zakat spending in the right manner.

Andres **Aguayo-Rico and Iris A. Guerra-Turrubiates** explores the empirical evidence of the impact of health on economic growth. The research indicated that health is an asset which very important for every person. They also stated that, if the health not care well, it may the human become emotional and physical weakening.

3. METHODOLOGY

The questionnaire used in this research is based on the constructs of Worldwide Health Organization Quality of Life (WHOQOL). The Instrument items, the format of the questionnaire were constructed based on existing research studies. Section A covered background information of the respondent. Demographic information is included age, marital status, gender, salary, current address, job status and monthly income, educational background of the respondents. Section B covered on the quality of life of asnaf for medical zakat assistance. Section C focused on Information that related medical zakat assistance. Next, Section D survey on Level of Satisfaction for asnaf and the last Section which is Section E is about the Factors on improving the quality of health. The design of the questionnaire based on Table 5 below:-

Table 5: The Design of the Questionnaire

Section	Information
A	Demographic information of respondent
B	Quality of life of asnaf
C	Information that related medical zakat assistance
D	Level of satisfaction for asnaf
E	Factors in improving the quality of health

Source: Questionnaire design

4. FINDINGS

Zakat Penang Centre

History of establishment

In this research, we had chosen one zakat organization situated in the State of Penang, Malaysia is known as Zakat Pulau Pinang (ZPP). ZPP was started their operation on 27 December 1994 that located in Taman Selat, Butterworth. If we back to the history, this center only has three subsidiaries which located in Taman Selat Butterworth, Jabatan Agama Islam Pulau Pinang (JAIPP), and Kompleks Bukit Mertajam.

Nowadays, it's totally having a big change. This is because, Zakat Penang was succeeding to open six more subsidiaries in Penang. The location is based on follows.

- Nibong Tebal
- Bayan Baru
- Balik Pulau
- Kepala Batas
- Lebuh Buckingham
- Ayer Itam

On 3rd January 2005, Zakat Penang has their own building. The central location was moving on from Taman Selat Butter Worth to Bandar Perda in Bukit Mertajam. Now, officially this center becoming as "Ibu Pejabat Zakat Pulau Pinang". ZPP was launching their operation almost 20 years. The Zakat Penang Center played an important role in executing the function of collecting and distributing zakat.

Asnaf Program

The programs for asnaf in Penang are divided into five main program, which are:

- Economics
- Education
- Social Welfare
- Development of Quality for Asnaf
- **Health Services**

Medical Zakat Assistance

Health Service

Pusat Haemodialisis Zakat (PHZ)

For health service program, ZPP is responsible must ensure that rightful beneficiaries do not face problems with respect to healthcare. The Zakat Penang Centre was introduced a **health service** which consists are Pusat Haemodialisis Zakat (PHZ), and Klinik Bergerak Zakat for asnaf. We go through on Pusat Haemodialisis first. Nowadays Zakat Penang has eight subsidiaries for haemodialisis center. The center was located in Kg. Gajah in Butterworth, Permatang Rawa in Seberang Perai Timur, Barat Daya, Tmn Seri Genting in Seberang Perai Timur. Tmn. Jawi Jaya in Seberang Perai Selatan, Kepala Batas Seberang Perai Utara in Georgetown, Tasek Gelugor, and the last is in Bayan lepas.

The main purpose for the establishment of Haemodialisis Centre is to help asnaf welfare. This project was started since year 2001. Actually, the cost of the treatment is totally covered by Zakat Penang. As we know, the frequency of treatment for patients who suffers this disease is should be in three times per week. Clearly, this is so burdened for asnaf poor, needy and gharimin especially who are not their own income by themselves.

Klinik Bergerak Zakat

A second service that provide by Zakat Penang is Klinik Bergerak Zakat. Klinik Bergerak Zakat use vans as a medium to move from one place to another place. This service was launched since year 20014 and their operation in the whole state of Penang. Other than that, these services also provide treatment, drugs for those who need it. There is lead by one doctor to manage and make sure this service running smoothly. Next is the statistical distribution of zakat and the number of recipients from year 2007 until 2013.

Table 4 shows a Statistical distribution of zakat and the number of recipients (2007-2013)

Year	Total Amount of Distribution	Total of Recipient	Percentage (%)
2007	34,569,379	23,031	-
2008	45,602,322	26,302	31.92%
2009	49,317,271	27,833	8.15%
2010	57,850,927	29,334	17.30%
2011	55,468,037	30,836	-4.12%
2012	70,051,641	33,747	26.2%
2013	73,111,616	29,341	4.37%

Sources: Official Website Zakat Penang

Data Collection

A Survey questionnaire was distributed to 20 respondents of Asnaf for medical zakat assistance at Masjid Daerah Seberang Perai Utara Jalan Teluk Air Tawar, Butterworth Pulau Pinang on 26th August 2014. The date was chosen because on that day, the Zakat Penang Centre want to distribute an assistance to asnaf of medical zakat, education and also business.

2. Conclusion

Medical zakat Assistance is one of the main tools of the Islamic Economic system to cater poverty problem that are suffer by asnaf in Penang. If all the Muslims was fulfill their obligation, it might be the total of zakat collection becoming increasing. Not impossible, the quality of health for asnaf in Penang will improve and they will be able to work to get their income.

References

Aguayo-Rico, A., Turrubiates, I. G. & Hernandez, R. M. (2005). Empirical evidence of the impact of health on economic growth.

Anthoillah, M. A. Zakat as Instruments of Eradication Poverty.

Barro, R. (1996). Health and economic growth. Mimeo. Cambridge, MA: Harvard University.

Bhargava, A., Jamison, D. T., Lau, L. & Murray, C. J. L. Modelling The Effects of Health on Economic Growth.

Bloom, D. E., Canning, D. & Sevilla, J. (2004). The effect of health on economic growth: A production function approach, *World Development*, 32(1), 1-13.

Casasnovas, G. L., Rivera, B. & Currais, L. Health and Economic Growth: Findings and Policy Implications.

Embong, M. R., Taha, R., Mohd Nor, M. N. (2013). Role of Zakat to Eradicate Poverty In Malaysia.

Hassan, M. K., (2010). An Integrated Poverty Alleviation Model Combining Zakat, Awqaf and Micro-Finance.

Hossain M. K., (2013). Analysis on Poverty Alleviation by Mosque Based Zakat Administration in Bangladesh : An empirical study.

N. Weil D., (2006). Accounting for the effect of health on economic growth.

Nadzri. F. A., Rahman R. A., Omar N. (2012). Zakat and Poverty Alleviation : Roles of Zakat Institution in Malaysia

Official Website Zakat Penang Centre (ZPP). <http://www.zakatpenang.com/zpp/>

Research Analyst, DSEAD. (2010). The Role of Health in Economic Development.

Wahid, H., Ahmad, S., Mohd Noor, M. A. (2004). Kesan Bantuan Zakat Terhadap Kualiti Hidup: Kajian Kes Asnaf Fakir dan Miskin.

صقر حمدالجيباني وفواده بنت جوهرى
كلية الاقتصاد و المعاملات
جامعة العلوم الاسلامية الماليزية

المخلص :

تعتبر الزكاة مورد مالي هام يتصف بالاستمرارية و التجدد كما انها اداة اقتصادية تساهم بشكل فعال في عملية التنمية الاقتصادية من خلال اهم اهدافها و هي مكافحة الفقر و عدالة توزيع الدخل و الثروة و الحد من البطالة و محاربة الاكتنان. تتناول هذه الورقة الدور التنموي للزكاة في ليبيا، أي ما مدى مساهمة الزكاة في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية في ليبيا و الآلية المستخدمة في تحقيق ذلك؟ و هذا هو السؤال الرئيسي الذي تدور حوله مشكلة البحث . و ستنتم الاجابة عليه من خلال عرض ماهية الزكاة و خصائصها و أوعية الزكاة و مصارفها و بيان دورها في التنمية الاقتصادية، و التطرق لتبذة مختصرة عن واقع الاقتصاد الليبي و من ثم تحليل دور الزكاة في تحقيق التنمية الاقتصادية في ليبيا من خلال عمل مؤسسة الزكاة في ليبيا في تحصيل ايرادات الزكاة و توزيع مصارفها. و قد استخدمت في الورقة المنهج الوصفي و تحليل البيانات المتحصل عليها من صندوق الزكاة الليبي، كما توصلت هذه الورقة الى انه و بالرغم من أن صندوق الزكاة الليبي في بداية عهده الا ان ايراداته في زيادة مستمرة و كذلك مصروفاته و عدد المستفيدين منه و يحتاج الى المزيد من التوعية للجمهور بأهمية منح الزكاة للصندوق ليقوم بتوزيعها و استثمارها على الوجه المطلوب بما ينعكس ايجاباً على الفرد و المجتمع الليبي .

ABSTRACT :

Zakah is considered an important monetary source that is characterized by stability and renewal. It is also an economic instrument that effectively contributes to the process of economic development through its most important objectives, which are (supporting) the suffering of the poor, redistribution of income and inequality, wealth and weapons (conquered) from battles war and etc. This paper addresses the developmental role of zakah in Libya, i.e. to what extent zakah can contribute to the realization of a developed economy and what instruments will be employed to realize this (developed economy)? This is the imperative question that the problem statement focuses on. This question will answered by presenting the nature of zakah, its specialties, its instruments and its institutions. The role of zakah in a developed economy and summarize the reality of the Libyan economy is also explained. By this, an analysis (will be drawn on) the role of zakah in realizing a developed economy through the work of zakah institutions in the attaining of zakah revenue and the distributions of its institutions in Libya. This paper employs a descriptive approach and analyzes the information obtained taken from the Libyan zakah treasury. This paper also brings to light that despite the fact that in the initial stages of the Libyan zakah treasury, its revenue was continuously increasing and so was its distribution and beneficiaries. It needed more instruments for the public, and more importantly, the zakah of the treasury may distributed and invested according to the requirements which positively reverts to the individual as well as the society.

مقدمة :

الزكاة ركن من اركان الاسلام و شعيرة من شعائره التعبدية، ولها طابع متميز عن باقي العبادات فهي العبادة الوحيدة ذات الطابع المالي الخالص. وهي مورد مالي متجدد و مستمر، فجمعها لا يرتبط بحاجة الدولة للايرادات بل تتجدد ايراداتها باستمرار حتى في حالة وجود فوائض مالية لان اخراجها ركن من اركان الدين كما ان صرفها لا يخضع لاحكام الاموال العامة بل يتم توزيعها على اصناف المستحقين دون غيرهم. وبالتالي فهي تمثل أحد اهم الحلول للقضاء على الفقر و تساهم في تحقيق التوزيع العادل للثروة و تحقيق التنمية الاقتصادية .

كما يلتزم المسلمون بأدائها طوعا أو كرها و تشرف الدولة على تطبيق أحكامها تحصيلا و توزيعا و لقد حققت الزكاة نتائج باهرة عند تطبيقها في تاريخ المسلمين، ثم ضمرت بعد ذلك، وكادت أن تصبح غائبة أو منسية ثم عادت اليها الصحوة من جديد نظريا و عمليا، من خلال ادخال تطبيقات معاصرة عليها و اعطائها الطابع المؤسسي. و لقد تبنت الدول الاسلامية التطبيقات المعاصرة في كيفية ادارة و تنظيم اموال الزكاة، من خلال استراتيجيات تتضمن مشاريع و آليات تساهم في التقليل من نسبة الفقر و تساهم في تحقيق التنمية . و تجسدت هذه التطبيقات في انشاء العديد من الدول الاسلامية لمؤسسات زكوية بعناوين مختلفة و بأشكال تنظيمية مختلفة حكومية كانت او غير حكومية، ذات طابع الزامي أو تطوعي، و كل ذلك من أجل العمل على تنظيم جباية الزكاة و توزيعها، بما يسمح بتحقيق أهداف الزكاة .

في هذه الورقة البحثية سنقوم بتسليط الضوء على الدور التنموي الذي من الممكن ان تلعبه الزكاة في الاقتصاد الليبي من خلال مؤسسة الزكاة اذا ما توفرت لها البيئة المناسبة و الظروف المواتية للقيام بوظيفتها و واجباتها التي أنيطت بها على أكمل وجه .

مشكلة البحث :

تدور مشكلة البحث حول السؤال المطروح التالي:
ما مدى مساهمة الزكاة في تحقيق التنمية الاقتصادية في ليبيا ، وما هي الآليات المعتمدة في ذلك ؟

منهجية البحث :

سوف نستخدم في هذه الورقة الاسلوب الوصفي التحليلي من خلال مصادر البيانات الثانوية مما سبق بحثه في دور الزكاة في التنمية الاقتصادية من الدراسات السابقة و الكتب و المجالات المحكمة و الدوريات العلمية و الاوراق البحثية المقدمة في المؤتمرات العلمية التي ناقشت هذا الموضوع بالاصافة الى التقرير السنوي لصندوق الزكاة الليبي .

و تستهدف هذه الورقة تسليط الضوء على مساهمة الزكاة في ليبيا في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال مؤسسة الزكاة و يمكن الوصول الى هذا الهدف من خلال تناول المحاور التالية : (1) ماهية الزكاة و خصائصها (2) دور الزكاة في التنمية الاقتصادية . (3) لمحة عن واقع الاقتصاد الليبي (4) مؤسسة الزكاة في ليبيا .

ماهية الزكاة و خصائصها :

الزكاة لغة من الزكاء و هو: النماء و الزيادة يقال: زكا الزرع اذا نما و زاد .
قال ابن الاثير في النهاية: و أصل الزكاة في اللغة: الطهارة و النماء و البركة و المدح فالزكاة طهارة للأموال
و زكاة الفطر طهارة للأبدان .

و الزكاة شرعاً: حق واجب في مال مخصوص لطائفة مخصوصة في وقت مخصوص . (الجار الله، 1984)
و يتضمن هذا التعريف المعاني الاساسية لزكاة المال و المتمثلة فيما يأتي :

- 1-تعتبر زكاة المال نقل ملكية و ليست منة أو فضلاً أو هبة من صاحب المال على المستحق .
- 2-تتمثل زكاة المال في جزء معين معلوم يحدد وفقاً لقواعد معينة مستنبطة من الشريعة الإسلامية
- 3-يجب أن يتوافر في مال الزكاة شروط معينة ، و يعني ذلك أنه لا تخضع كل الاموال للزكاة .
- 4-يجب أن يصل مقدار المال نصاباً معيناً في معظم أنواع الزكاة حتى يجب فيه و ذلك تحقيقاً للعدالة الاجتماعية .

5-توجه حصيلة الزكاة الى مصارف معينة محددة وفقاً لقوله تعالى : "إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ
وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمَوْلَّاتِ فُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ
حَكِيمٌ" (سورة التوبة آية ، الآية رقم 60)

6-تهدف الزكاة الى تحقيق كثير من الاغراض العقائدية و الخلقية و الاجتماعية و الاقتصادية و
السياسية(شحاتة،2001).

أوعية الزكاة و مصارفها :

أوعية الزكاة :

تجب الزكاة في الاموال الاتية :
أ.النقدان (الذهب و الفضة)

ب. عروض التجارة

ج.الانعام كالغنم و الابل و البقر

د.الزروع و الثمار

ه.المعادن و الركاز.

هذه هي الاموال المجمع على أنها أوعية للزكاة ،بسبب كونها هي الاموال التي كانت سائدة في عصر
التشريع .أما في الوقت الحاضر و مع تنوع النشاط الاقتصادي و حصول بروات أو دخول لم تكن موجودة
سابقاً،فقد رأى الكثير من العلماء أن الزكاة تجب فيها مثل دخول المصانع و المعامل و أصحاب المهن و
ايجارات العقارات،و يؤى بعضهم أن الزكاة تدفع بعد خصم تكاليف انتاج هذه الدخول .و هناك من يعامل
هذه الدخول المتأتية من الانتاج الزراعي و هناك من يعاملها معاملة عروض التجارة و النقد .
(العبيدي،2011)

مصارف الزكاة:

مصارف الزكاة ثمانية أصناف محصورة في قوله تعالى (إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ) سورة التوبة آية (60) وهذا بيان لأصناف الزكاة الثمانية المذكورة في الآية الكريمة : (1) الفقراء المساكين: المسكين هو الذي يقدر على ما يقع موقعا من كفايته، إلا أنه لا يكفيه . والفقير من ليس له مال ولا كسب يقع موقعا من حاجته . (2) ويعطى الفقراء والمساكين من الزكاة ما يسد حاجتهم ويخرجهم من الحاجة الى الكفاية . (3) العاملون على الزكاة : وهم الذين يتولون العمل على جمع الزكاة ولو كانوا من الأغنياء ويدخل فيهم الحياة والحفظة لها والرعاة للأنعام منها والكتبة لديوانها . (4) المؤلفة قلوبهم : وهم الذين يراد تأليف قلوبهم وجمعها على الإسلام أو تثبيتها عليه ، لضعف إسلامهم ، أو كف شرهم عن المسلمين أو جلب نفعهم في الدفاع عنهم . (5) في الرقاب : ويشمل المكاتبين والأرقاء فيعان المكاتبون بمال الصدقة لفك رقابهم من الرق ويشترى به العبيد ويعتقون . (6) الغارمون: وهم الذين تحملوا الديون وتعذر عليهم أداؤها فيأخذون من الزكاة ما يفي بديونهم . (7) في سبيل الله : المراد الغزاة المجاهدون المتطوعون للجهاد في سبيل الله وليس معناه إي عمل خيري فلا يجوز دفع الزكاة لبناء مدرسة أو مسجد أو مستشفى مثلا ولا يصح أن يراد به جميع سبل الخير ؛ لأنه لو كان المراد به جميع سبل الخير لم يكن للحصر فائدة . (8) ابن السبيل : وهو المسافر المنقطع عن بلده فيعطى من الزكاة ما يستعين به على تحقيق مقصده نظرا لفقره العارض . (صندوق الزكاة الليبي، 2014).

دور الزكاة في التنمية الاقتصادية :

تعتبر الزكاة أداة اقتصادية هامة تساهم بشكل فعال في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية و يتضح ذلك من خلال الآتي :

1-الدور التمويلي للزكاة :

الزكاة ليست موردا هينا أو ضئيلا. انها العشر أو نصف العشر من الحاصلات الزراعية من الحبوب و الثمار و الفواكه و الخضروات ، و يقاس على الارض الزراعية في عصرنا العمارات و المصانع و نحوها "زكاة المستغلات" التي تدر دخلا منتظما، و تكون رؤوس أموال كبيرة لعدد من الناس . و الزكاة عشر الناتج من العسل . و يمكن أن يقاس عليها المنتجات الحيوانية في عصرنا ، كمنتجات دودة القز، و مزارع الدواجن، و أبقار الالبان، و نحوها . و الزكاة ربع عشر النقود و الثروة التجارية للامة من نقود و تجارة و هي نحو هذا المقدار - تقريبا- من الثروة الحيوانية، التي تقتنى للدر و النسل ، كالابل و البقر و الغنم ، و قد أوجب بعض الصحابة و التابعين الزكاة في الخيل المعدة للنماء . و الزكاة خمس الكنوز التي يعثر عليها من آثار القدماء ، و كذلك في الثروة المعدنية . و هذا كله في زكاة الاموال . و هناك زكاة أخرى تفرض على "الرؤوس"، لا على الاموال ، و هي "زكاة الفطر" . (القرضاوي، 1985)

2- دور الزكاة في معالجة الفقر :

يعني الفقر عموما الحرمان من الرفاهية، وهناك العديد من العوامل التي تؤدي الى الفقر و لها نهج مختلف لشرح هذا المفهوم ،ينتج الفقر من عوامل اقتصادية و سياسية و اجتماعية في المجتمع و كيفية تنظيم هذه العوامل .هذه الانظمة تولد فعاليات تتفاعل مع بعضها البعض مما تؤدي الى الحرمان بين مجاميع الشعب .على الرغم من أن مفهوم أو معنى الفقر انشق من الاحتياجات المادية ،التعليم ، الصحة ،لكنه يشمل نظرة أوسع و هي الضعف ،التعرض للخطر ،الصمت و العجز .

(Ahmad Fahme et al. 2013).

وتلعب الزكاة دورا هاما في الحد من مشكلة الفقر في المجتمع المسلم، فضلا عن دورها الحيوي والمؤثر في تنميته من خلال إعادة توزيع الدخل والثروة لصالح الفئات الأكثر فقرا . حدد الإسلام على وجه الحصر أوجه صرف الزكاة في مصارف ثمانية، والملاحظ أن تلك الفئات هي الأكثر فقرا في المجتمع، ويترتب على ذلك زيادة الإنفاق على الاستهلاك الضروري، فيزيد الطلب الكلي في المجتمع، ويستجيب أرباب الأعمال لتلك الزيادة بزيادة التوظيف والإنتاج في المرحلة التالية، فيزيد الدخل، وتبعاً لزيادة الدخل تبدأ دورة جديدة من زيادة الطلب والتوظيف والإنتاج ثم الدخل وهكذا .وبفعل مضاعفات الإنفاق في المجتمع يتضاعف الدخل مرات وفقا لحجم تلك المضاعفات، فينتعش الاقتصاد القومي .ومن جهة أخرى فإن المنفعة الحدية للنقود لدي الغني أقل منها لدي الفقير، ولذا فإن الأخير سيجرّص على إنفاق أموال الزكاة التي تلقاها في شراء السلع الضرورية فقط كما سبق ذكره، وزيادة الإنفاق يؤدي إلى زيادة الميل الحدي للاستهلاك في المجتمع، مما يؤدي إلى زيادة قيمة المضاعف، ومن ثم زيادة قوة تأثيره في الاقتصاد القومي .من مصارف الزكاة الغارمين، والغارم هو الذي لا يستطيع الوفاء بدين عليه، ولم يكن دينه في معصية، وتتضمن هذا المصرف أيضا من خسر تجارته أو مصنعه أو بضاعته، ومن هنا فإن توجيه الزكاة لهم يعني إعادة دمجهم في عملية الإنتاج بما يعني استمرار استفادة المجتمع منهم وعدم تأثر الإنتاج وعرض المنتجات بظروفهم.(عبد الباقي،2011)

3- دور الزكاة في إعادة توزيع الدخل والثروة:

الزكاة ركن من أركان الإسلام التي تؤكد على التنمية الاقتصادية و الاجتماعية .أي نقاش عن الزكاة في إطار العبادات لا يمكن فصله عن العوامل الاقتصادية و الاجتماعية خصوصا في اعانة المحتاجين ،الغرض الاساسي للزكاة هو اعادة توزيع ثروات المجتمع على الفقراء و المحتاجين .(Fuadah et al.,2013).

الزكاة هي المورد المالي والتشريع المالي الأول الذي يواجه به الإسلام اختلال التوزيع في الدخول بين الأفراد، فيعمل من خلالها على تضيق الفجوة بين الطبقات الغنية والطبقات الفقيرة، ولاتعد الزكاة هي الوسيلة الوحيدة لإعادة توزيع الدخل والثروة بل أرفقتها الشريعة الاسلامية بوسائل عديدة أخرى منها الميراث، الفئ، الغنائم، الصدقات، الأوقاف ،الكفارات، الأضاحي و زكاة الفطر، فهذه الوسائل تؤدي وبدرجات مختلفة الى إعادة توزيع الدخل والثروة .ومن المؤكد أنه لا يوجد في الأنظمة الاقتصادية الوضعية

نظاماً يملك أداة لإعادة توزيع الدخل والثروة تتصف بالإستمرار وتهدف الى إشباع حاجات الفقراء في المجتمع مثل ما هو موجود في النظام الاسلامي، حيث إن مبلغ ماوصلت اليه هذه الأنظمة هو استخدام الضرائب التصاعدية وغيرها لتقليل الفوارق أو تقديم الإعانات العينية والنقدية لإشباع حاجات الفقراء، وهي أدوات لا تتميز بما تتميز به الزكاة من استمرار و غزارة حصيد ووضوح هدف.ومن أسباب نجاح الزكاة كوسيلة من وسائل إعادة توزيع الدخل والثروة أنها تفرض على جميع الأموال النامية، البالغة النصاب، وبذلك تتسم بالشمول وبتوسع قاعدة تطبيقها. ونظراً لكونها تتكرر سنوياً فإن ذلك يجعل منها أداة دائمة لإعادة توزيع الدخل والثروة. (مسند، 2013)

4- دور الزكاة في الحد من مشكلة البطالة :

للزكاة أثران على مشكلة البطالة في المجتمعات، أحدهما مباشر و الآخر غير مباشر. (عبد الكريم، 2004)

- الأثر المباشر للزكاة على مشكلة البطالة

تؤدي الزكاة إلى تقليص معدلات البطالة في المجتمعات التي تؤديها، وذلك عن طريق تعيين العاملين عليها الذين دلتهم عليه الآية الكريمة في قوله تعالى(إنما الصدقات للفقراء و المساكين و العاملين عليها و المؤلفة قلوبهم و في الرقاب و الغارمين و في سبيل الله و ابن السبيل فريضة من الله و الله عليم حكيم)، حيث يشكل هؤلاء جهازاً متكاملًا من المختصين و مساعديهم. حيث إن المهام المرتبطة بتحصيل الزكاة و توزيعها على مستحقيها تتطلب أعواناً كثيرين، فمنهم الجابي، المحصي و الموزع و المؤتمن على حسن أدائها والحفاظ على أموال الزكاة و صرفها في سبلها التي حددها الله سبحانه و تعالى و المتمثلة في مصارفها الثمانية، حيث أن هذه الدورة من شأنها أن تخلق حيوية في توظيف اليد العاملة و بالتالي القضاء الجزئي على معضلة البطالة التي تهدد مجتمعاتنا المسلمة تحديداً، كما أن للزكاة دور جوهري في تفريغ كرب الغارمين و الذين عادة ما يشكلون أداة توظيف لليد العاملة في وحدات نشاطهم، و عليه فإن حرمان هذه الطبقة من هذا المصدر التمويلي من شأنه أن يعود بالضرر عليهم و بالتالي تدهور سوق العمالة من جهة و الاستثمار من جهة أخرى، حيث أن كليهما يعمل على تدعيم الركود الاقتصادي، و عليه فيفضل سهم الغارمين تتحول الطاقات العاطلة إلى طاقات منتجة مفيدة للمجتمع، مما يؤدي لانعاش اقتصاد الدولة و الحد من الركود بها. (عبد الكريم، 2004).

- الأثر غير المباشر للزكاة على مشكلة البطالة

يتمثل هذا الدور في إنعاش الطلب الفعال الذي من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الإنتاج و من ثم زيادة الطلب على العمالة. تجدر الإشارة إلى أن مصارف الزكاة تدخل في أهم مكونات الطلب الكلي و هي الاستهلاك و ذلك بتوزيعها على الفقراء و المساكين و المؤلفة قلوبهم و العاملين عليها. و كذا الاستثمار من خلال بابي (الغارمين و في سبيل الله). و عليه يتضح منطقياً أن الزكاة تعمل على تدعيم الطلب و بالتالي فهي تعمل ضمناً على محاربة البطالة. كما أن الزكاة تلعب دوراً أساسياً في عملية توزيع الدخل، ذلك من خلال منح الصدقات للفقراء و المساكين و الذي ثبت اقتصادياً أن لهم ميل حدي للاستهلاك أكبر من الأغنياء، و عليه فإن ذلك من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الإنفاق الاستهلاكي من طرف هذه الطبقات المحرومة و هذا بدوره

سيؤدي إلى زيادة الإنتاج لتلبية هذا الطلب المتزايد، وهذا مدعاة لزيادة الدخل الكلي و يعني ضمناً زيادة نصيب الفرد من الدخل القومي من جانب و زيادة الطلب على اليد العاملة لتلبية الطلب المتزايد على الإنتاج من جانب آخر. (عبد الكريم، 2004).

5- دور الزكاة في تحقيق الاستقرار الاقتصادي :

إن الإقتصاد الإسلامي، يتضمن تقلبات تلقائية في إيرادات الدولة نتيجة لتقلبات حجم حصيلة الزكاة المرتبط بالتقلبات في الدخل. ففي حالات انخفاض الدخل تنخفض الحصيلة من الزكاة، الأمر الذي يدفع الدولة الى البحث عن مصادر تمويلية أخرى كالقروض او التمويل لزيادة نفقاتها كما إن حصيلة الزكاة في أوقات الرواج تؤدي الى احداث فائض في إيرادات الدولة.

إن آثار الازدهار الاقتصادي تظهر على التشغيل والإنتاج من خلال زيادة فرص العمل واستيعاب الطاقات التي تعطلت بسبب الانكماش والكساد الاقتصادي، فتزداد الدخول ويتبعها أيضاً زيادة الانتاج و الأرباح ويترتب على ذلك ازدياد المال الخاضع للزكاة و الذي يؤدي بدوره الى زيادة حصيلة الزكاة، والأهم من ذلك ينجم عن هذا الوضع زيادة التشغيل و إتاحة المزيد من فرص العمل التي تستوعب جزءاً من القوى العاملة فيخفض نتيجة لذلك عدد الأفراد المستحقين للزكاة. أما اثر الزكاة على الاستقرار في أوقات الكساد فإنه يتحرك في اتجاهين: (مسند، 2013)

الأول: ان حصيلة الزكاة الموزعة للفقراء والمساكين ترفع من الدخول النقدية لهاتين الفئتين فيزداد طلبهم الاستهلاكي، فيتحرك العرض (الانتاج) لمقابلة الطلب الجديد أى إن زيادة الطلب الاستهلاكي تشجع الاستثمار، فيقود ذلك الى التشغيل التام للموارد الاقتصادية، والمحافظة على استقرار الأسعار، ويتحقق التوازن بين عرض السلع والخدمات والطلب عليها، ويزداد التشغيل وتزيد تبعاً لذلك فرص العمل الجديدة. *الثاني*: هذا الجانب يتعلق بدافعي الزكاة فهم في أوقات الكساد مضطرون لاستثمار أموالهم ودفعها الى مجالات الانتاج حتى لا تتناقص بفعل الزكاة و يساهم هذا السلوك الدفاعي من قبل أصحاب رؤوس الأموال في الوصول الى التشغيل التام. (مسند، المرجع السابق)

6- دور الزكاة في محاربة الاكتناز:

لقد فرضت الزكاة على المال النامي لذا فهي تدفع الناس دائماً لاستثمار أموالهم كي لا تأكلها الزكاة ، ومنه فان تطبيق فريضة الزكاة يجعل الثروة لا تستطيع أن تمر إلا من خلال قناتين وحيدتين هما :قناة الإنفاق على رفاه وصالح المجتمع وقناة الاستثمار في النشاط الاقتصادي فلا مجال في الإقتصاد الإسلامي للاكتناز، ويدعم ذلك إلغاء سعر الفائدة مما يجعل الادخار مساو للاستثمار اي ان كل ادخار سيتحول إلى استثمار، كما ينخفض تفضيل السيولة إلى أقل مستوى ممكن له، وفي ذلك زيادة في الطلب الاستثماري. (نوي الحياة، 2012). إن من أهم الأهداف التي تسعى إليها شعيرة الزكاة هي منع اكتناز الأموال وبقائها كموارد مجمدة لا تقدم منفعة حقيقية للاقتصاد، وهذا المبدأ يعد أكثر أهمية بالنسبة للأموال السائلة والتي لا يجب أن تبقى مكتنزة وغير مستخدمة، وهذا المفهوم يتوافق مع مبادئ الإقتصاد العالمي الحالي والذي يؤكد أن

اكتناز الأموال يعوق التنمية الاقتصادية للدولة لأن هذه الموارد الراكدة لا تدخل في عجلة الاقتصاد وبالتالي تقلل من حجم الموارد المحلية، ومن ثم فإن ذلك يؤدي إلى مستوى تنموي أقل بكثير مما يمكن أن يتحقق لو أن كل الموارد موظفة ومستخدمة في إنعاش الاقتصاد. (سحنون جمال الدين و محمد حمو، بدون تاريخ)

لمحة عامة عن واقع الاقتصاد الليبي :

يعتمد الاقتصاد الليبي أساساً على النفط و القطاع العام حيث يمثل قطاع المحروقات نحو 72% من الناتج المحلي الاجمالي (بالقيمة الاسمية) و 93% من الإيرادات العامة و 95% من عائدات الصادرات . تعتبر ليبيا أحد أقل الاقتصاديات النفطية تنوعاً في العالم. و قد شهدت تدخلاً كبيراً للحكومة في الاقتصاد ، منذ أن أصبحت دولة اشتراكية في أوائل السبعينيات ، و لكن تدهور أسعار النفط العالمية في أوائل الثمانينيات و فرض العقوبات الاقتصادية التي انعكست سلباً على النشاط الاقتصادي ، أدت في نهاية المطاف الى تعطيل عملية اعادة تأهيل القطاع الخاص منذ عام 1988م .

و نتيجة لما خلفه الاقتصاد الموجه ، ما يزال القطاع العام يحتل ثلاثة أرباع العمالة ، في حين يبقى قطاع الاستثمارات راكداً إذ لا يتجاوز 2% من الناتج المحلي الاجمالي (البنك الدولي، 2006) .

و تحظى ليبيا بمكانة بارزة في سوق الطاقة الدولية نظراً لامتلاكها حوالي 3.5% من احتياطيات النفط الخام العالمية المثبتة . و كان انتاجها من النفط الخام قبل قيام الثورة يبلغ 1.77 مليون برميل يوميا (ما يعادل 2% من الانتاج العالمي) و قرابة ما يعادل 0.2 مليون برميل من الغاز الطبيعي .

و عقب رفع عقوبات الامم المتحدة السابقة عام 2003م ، أخذ النشاط الاقتصادي يزداد بشكل مطرد لمدة سبع سنوات ، فبلغ متوسط نمو الناتج المحلي الحقيقي حوالي 5% خلال الفترة من 2004-2010م ، و ظل متوسط المعدل السنوي للتضخم في أسعار المستهلك السنوي أقل من 4% ، و ارتفعت الاصول الاجنبية الرسمية من 20 مليار دولار في نهاية عام 2003م الى 170 مليار دولار في نهاية عام 2010م.

و رغم النمو السريع الذي شهدته القطاعات غير النفطية، مرتكزة على برنامج طموح للاستثمار العام ، ظلت ليبيا من أكثر البلدان اعتماداً على المحروقات ، فكانت صادراتها من بين الصادرات الأقل تنوعاً في العالم ، و كان قطاعها الخاص الصغير معوقاً بسبب انتشار السيطرة الكاملة للدولة و نتيجة للاخفاقات المؤسسية المعطلة. و من ثم ظلت المؤشرات الاجتماعية و مؤشرات الحوكمة ضعيفة ، و كان توفير فرص العمل محدوداً، كما تزايد الاعتماد على العمالة الوافدة. و قد أشارت احصاءات ما قبل الثورة الى بلوغ معدل البطالة أكثر من 14% في نهاية عام 2010م. (شامي رالف و آخرون، 2012).

ان التجربة السياسية و الاقتصادية "الفريدة" التي مرت بها ليبيا طيلة العقود الاربع الماضية و السياسات الخاطئة التي ارتكبت كانت لها آثار سيئة جداً على الفرد و المجتمع الليبي ،من بين هذه الآثار انتشار الفقر لدى شريحة كبيرة من المجتمع الليبي و هم موظفي القطاع العام الذي كان يمثل مصدر الدخل الوحيد للمواطن .

حيث يضم القطاع العام في ليبيا أكثر من 70% من حجم القوى العاملة البالغ عددها 1.660 مليون ،حسب التقارير الرسمية الصادرة عن هيئة التوثيق و المعلومات ، و لا تتجاوز مرتبات الغالبية العظمى منها 400 دينار (321 دولار) شهرياً للفرد الذي يعول أسرة ، و متوسط عدد أفراد الاسرة في المجتمع

الليبي 6 أفراد (الجزيرة ، 2010) و في عام 2003 شكل المشتغلين في القطاع العام والشركات المملوك للدولة أكثر من 75% من اجمالي القوى العاملة في البلاد (أبوعائشة ، 2008).
و باستثناء خطة التنمية في السنوات الاولى في بداية السبعينيات من القرن الماضي ،لم تقم الدولة باعداد و تنفيذ أي مشروع تنموي يعود بالفائدة على الفرد و المجتمع ،فبعد أن انخفضت اسعار النفط في منتصف الثمانينيات تم الغاء و تقليص الكثير من المشاريع التنموية المقررة و الخطط الاقتصادية المعتمدة في تلك و كان ذلك له انعكاس سلبي على تطور البنية التحتية من طرق و كباري و جسور و مطارات و خطوط المياه و شبكات الكهرباء والاتصالات و مستوى تقديم الخدمات من صحة و تعليم و اسكان و بالتالي تقلص فرص العمل و زيادة البطالة و تدهور المستوى المعيشي للمواطن .

مؤسسة الزكاة في ليبيا :

ادارة شؤون الزكاة التابعة للجنة الشعبية العامة للاوقاف سابقا كانت هي الجهة المخولة بجباية الزكاة و صرفها على مستحقيها في ليبيا قبل أن يتم انشاء صندوق الزكاة الليبي بقرار من مجلس رئاسة الوزراء تحت رقم 49 لسنة 2012 لمباشرة جميع أعماله و نشاطاته بما يعزز له تحقيق دوره المناط به من ادارة أموال الزكاة و جبايتها و انفاقها في مصارفها الشرعية وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية .
(www.zakatfund.ly) الصفحة الرسمية لديوان صندوق الزكاة الليبي على الموقع :

الهيكل التنظيمي للصندوق :

يتكون الهيكل التنظيمي لصندوق الزكاة الليبي كالتالي: الصفحة الرسمية لديوان صندوق الزكاة الليبي على الموقع:

(www.zakatfund.ly)

رئيس مجلس الإدارة - إدارة الشؤون الإدارية والمالية - إدارة المصارف - إدارة الجباية .
- مكتب المستشارين - مكتب شؤون الصندوق - مكتب التخطيط والمتابعة - مكتب المراجعة الداخلية-
مكتب الشؤون القانونية - مكتب الإعلام - مكتب الإستثمار .
تتمثل رؤية الصندوق و رسالته في احياء فريضة الزكاة لدى عامة الناس و قبول زكاة المحسنين و تبرعاتهم و ايصالها لمستحقيها و انفاقها في مصارفها بثقة و أمانة وفقاً لاحكام الشريعة الاسلامية .
يعتبر صندوق الزكاة الليبي جهة مستقلة ذات شخصية اعتبارية و ذمة مالية مستقلة تحت اشراف وزارة الاوقاف و الشؤون الاسلامية و يتمتع بالاعتبارية القانونية اللازمة لمباشرة جميع أعماله و التصرفات الكفيلة بتحقيق ذلك .
بدأ الصندوق اول خطواته العملية بثبات و ثقة و عزيمة بالعديد من الطموحات و الخطط و البرامج الموجهة للعناية بالفقراء و المحتاجين و المستحقين .

أهداف صندوق الزكاة :

- 1-الدعوة لاداء فريضة الزكاة و الحث عليها تحقيقا لمرضاة الله و مساعدة للفقراء و المحتاجين .
- 2-استقبال الزكاة و توزيعها على مصارفها الشرعية وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية الغراء .

- 3-زيادة الوعي بالزكاة و ترسيخ مفهومها و دورها الهام في مجال التنمية على صعيد الفرد و المجتمع وفق أسس الشريعة الإسلامية
- 4-مساعدة المزمكين في كيفية حساب الزكاة .
- 5-توفير بيئة عمل محفزة و داعمة لآعمال الصندوق و ايجاد مشاريع خيرية كفيلة بتحقيق العيش الكريم و الكسب الحلال للفقراء و المعوزين .

اختصاصات الصندوق :

- 1-جباية أموال الزكاة ممن تجب عليهم طبقا لاحكام الشريعة الإسلامية .
 - 2-العمل على ادارة أموال الزكاة و تنميتها .
 - 3-توزيع أموال الزكاة على المصارف الشرعية المحددة في كتاب الله .
 - 4-وضع الضوابط الخاصة بتحديد مستحقي الزكاة .
- (www.zakatfund.ly) الصفحة الرسمية لديوان صندوق الزكاة الليبي على الموقع:

تحصيل و توزيع الزكاة في ليبيا :

أ)تحصيل الزكاة :

يقوم الصندوق بتحصيل اموال الزكاة عن طريق المكاتب و الفروع و عن طريق الإيداع المصرفي المباشر و الدفع الإلكتروني وخدمات المتبرعين ، و يضم الصندوق ثلاثين مكتبا و ستة لجان على مستوى ليبيا تعمل على جباية الزكاة على نهج إسلامي ، وبقانون يلزم الصندوق على استخراج الزكاة من المدينة و صرفها في المدينة نفسها . كما يوجد لدى الصندوق حسابات مصرفية لغرض استقبال الزكاة منتشرة في مدن و قرى البلاد .

الجدول التالي يبين اجمالي حصيلة الزكاة و مصارفها لكل مكتب من مكاتب الزكاة التابعة للصندوق و لجانه المنتشرة في مختلف المدن و المناطق الليبية لعام 2013م .

اجمالي جباية و مصارف الزكاة لكل مكتب و لجنة للعام 2013م

مكتب/لجنة	الزكاة المجباة	القيمة المصروفة	مكتب/لجنة	الزكاة المجباة	القيمة المصروفة
1 الجفرة	154.945	54.734	19 سرت	142.709	109.881
2 الجبل	446.940	218.222	20 شحات	171.899	152.605
3 المرج	234.090	254.204	21 صرمان	127.675	50.957
4 الزاوية	326.069	135.567	22 صبراته	212.071	44.878
5 القبة	95.221	34.280	23 طبرق	133.874	75.895
6 البيضاء	126.896	106.579	24 طرابلس	2.699.337	848.595
7 العزيزية	77.145	21.060	25 غدامس	37.114	13.506
8 الشاطئ	20.923	20.716	26 مرزق	7.321	0

2.571.975	3.541.815	مصراته	27	مجمد	مجمد	الكفرة	9
30.623	115.078	مسلاته	28	178.817	274.091	الخمسة	10
9.837	8.837	نالوت	29	38.313	73.590	اجدابيا	11
15.024	27.178	وادي	30	6.690.731	8.318.811	بنغازي	12
		الآجال					
95.534	280.733	زواره	31	73.559	122.734	بني وليد	13
7.949	43.639	رقداين	32	7.488	12.310	باطن الجبيل	14
14.881	39.661	الجميل	33	14.335	30.105	ترهونة	15
غير مفعل	غير مفعل	العجيلات	34	270.333	226.580	درنة	16
5.146	6.840	قصرخيار	35	197.701	497.128	زليتن	17
32.722	42.456	زلطن	36	0	40.705	سبها	18

المصدر: التقرير السنوي لصندوق الزكاة الليبي، 2014

الزكاة المجابة = 18.716.518

القيمة المصروفة = 12.396.647

المبالغ بالدينار الليبي

قد يلاحظ في بعض المكاتب أن المبالغ التي صرفت أكبر من المبالغ المجابة . و هذا يعود لوجود رصيد سابق من الاعوام الماضية .

تطور و نمو حصيلة الزكاة في ليبيا :

شهدت حصيلة إيرادات الزكاة المحصلة نموا و زيادة واضحة عبر السنوات و يتضح ذلك من خلال الجدول التالي :

السنة	الجباية (د.ل)
2008	4.385.646
2009	5.260.294
2010	6.660.027
2011	4.773.681
2012	8.531.361
2013	18.732.457

المصدر: صندوق الزكاة الليبي، 2014

من الجدول أعلاه نلاحظ التطور المستمر لحصيلة زكاة المال المحصلة على مستوى التراب الوطني فمنذ سنة 2008 و الحصيلة في ارتفاع مستمر باستثناء سنة 2011 التي انخفضت فيها إيرادات الزكاة مقارنة بسنة 2010 و هذا راجع الى ظروف الحرب التي شهدتها البلاد في تلك السنة . و يلاحظ ان الإيرادات حققت قفزة في السنة الاخيرة 2013 حيث تعتبر الاعلى الى حد الآن .

و يعزو المسؤولين عن ادارة الصندوق هذا النمو في الحصيلة الاجمالية للزكاة الى وعي المواطن بهذا الركن العظيم وزيادة ثقته بصندوق الزكاة و كذلك تسهيل و تنويع طرق الدفع و الدور الذي تقوم به المساجد و الصندوق في التوعية بضرورة دفع أموال الزكاة و المنافع المترتبة عنها على الفرد خاصة و المجتمع عامة . و قد وصل عدد الجبابة في العام 2013 عبر مكاتب و لجان صندوق الزكاة و لجان الزكاة الفرعية الى 528 جابي .

ب) توزيع حصيلة الزكاة :

تخرج من حصيلة الزكاة كل مدينة حصص الفقراء و المساكين و الغارمين و ابن السبيل و تخصص لهذه الفئات داخل المدينة و لا تنقل هذه الحصص لغيرهم في المدن الأخرى إلا في حالة عدم وجودهم أو وجود من هم أحوج منهم في تلك المدن و لا يتم ذلك إلا بقرار اداري . عند توزيع الزكاة على مستحقيها يجب إيثار المسكين على الفقير و المفاضلة بين أفراد الفئة الواحدة حسب الحاجة و التثبيت من استحقاق طالبها . و يراعى عند توزيع حصة العاملين عليها الآتي يراعى كل واحد حسب جهده و يخصم من هذه الحصة ما تحتاجه جباية الزكاة و حفظها و توزيعها من متطلبات و بما لا يجاوز خمسها . (الحكومة الليبية المؤقتة على الموقع الإلكتروني) <http://www.pm.gov.ly> و يكون طلب الزكاة عن طريق: المكاتب و الفروع ، عن طريق الموقع الإلكتروني ، نموذج طلب الزكاة . يعتمد العمل في الصندوق على عمليات الحصر الدقيق و التوثيق للمحتاجين في منظومة موحدة بهدف إيصال المساعدات لمستحقيها و عدم تكرار الأسماء .

(www.zakatfund.ly) الصفحة الرسمية لديوان صندوق الزكاة الليبي على الموقع:

مصروفات الزكاة :

شهدت مصروفات الزكاة ارتفاعا ملحوظا خلال السنوات بالرغم من اللوائح الضابطة للصراف و عمليات التحري عن مستحقي الزكاة ، و يرجع ذلك للزيادة في عدد مكاتب الصندوق ، و التنوع النسبي لفتوات الصراف .

السنة	المصروفات (د.ل)
2008	3.956.714
2009	3.243.943
2010	4.347.419
2011	6.168.688
2012	9.387.409
2013	12.396.647

المصدر : صندوق الزكاة الليبي، 2014

اجمالي الزكاة المصروفة للفتات الشرعية للعام 2013 م :

9.797.489	الفقراء و المساكين
1.185.372	الغارمون
300.147	ابن السبيل
909.175	الجباة (العاملين عليها)

المصدر : صندوق الزكاة الليبي، 2014

عدد المستفيدين من الفتات الشرعية للعام 2013 م :

عدد الأسر	الفتات المستفيدة
5498	الفقراء و المساكين
289	الغارمين
57	ابن السبيل

المصدر: صندوق الزكاة الليبي، 2014

من الجدول أعلاه نلاحظ أن عدد أسر الفقراء و المساكين المستفيدين من الزكاة يبلغ 5498 أسرة ، و طبقاً لأحر احصائية للسكان في ليبيا فان متوسط عدد أفراد الأسرة هو 5.41 فرد، أي أن عدد الافراد المستفيدين من الزكاة من فئة الفقراء و المساكين قد يصل الى 29744 فقير و مسكين .

اما عدد أسر الغارمين و الذي وصل الى 289 فهؤلاء الغارمين ستوفي ديونهم من هذه المصروفات و ما ينتج عن ذلك من استفادتهم و أسرهم و كل من يعمل معهم سواء كان الغارم صاحب مصنع أو مزرعة أو متجر .

ان ضمان الغارمين بالانفاق من الزكاة عليهم تعيد اليهم ثقتهم الانسانية الادمية كعناصر انتاجية جديدة لها سابق فضل و فعالية في مضمار التنمية و حيث تقتضي المصلحة العامة عدم الخروج أو الاستغناء عن هذا المورد البشري من ميدان الانتاج باعلان افلاسه . و يتناول دور الزكاة في توظيف الغارمين كعناصر بشرية انتاجية لحفز التنمية الاقتصادية و تحقيق الاغراض الاقتصادية بطريق مباشر أو غير مباشر ، فانفاق الزكاة على الغارمين الذين انفقوا اموالهم و خسروا نقودهم في اعمال الخير ، يحفزهم على الاستمرارية في التخفيف عن الناس من مديونيتهم ، و ينشر بذور الحب و الالفة بين الافراد، و يوسع روح التعاون بينهم فيسود الوئام، و تغمرهم مشاعر التعاون بالاقرض لبعضهم البعض ، فيتفرغ الجميع للعمل في ميادين الانتاج ، و يضيف على المجتمع معالم النمو ، و الاستقرار ، و الاطمئنان، سند كل ذلك أن رأس مال الفرد، فتجب المحافظة عليه، و تنميته، و تعويضه في حالة فقدانه، بسبب كفالة صاحبه لديون الناس أو انفاقه في اعمال الخير . (عناية ، 1989)

و بالنسبة لابن السبيل فقد كان العدد 57 و انفاق الزكاة على هؤلاء الذين قد يكون عدد منهم أغنياء سيسهل لهم طريق العودة الى ديارهم و هذا يعني اشراك مصرف من مصارف الزكاة في توظيف عنصر انتاجي جديد هو ابن السبيل ، و في عمليات التنمية الاقتصادية في مجال المواصلات و الطرق . (عناية ، 1989) .

الخلاصة :

بالرغم من حداثة انشاء صندوق الزكاة الليبي و الذي أنشئ عوضاً عن ادارة شؤون الزكاة التابعة للجنة الشعبية العامة للاوقاف سابقا الا أنه بدأ يخطوا بخطى ثابتة و واثقة نحو تحقيق أهدافه التي أنيط بها و من أهمها الهدف التنموي للفرد و المجتمع حيث بدأت ايرادات الزكاة و مصارفها في الزيادة و بدأ الصندوق في انشاء العديد من المكاتب و الفروع التابعة له و المنتشرة في مختلف ربوع الوطن ، و قد حقق نتائج طيبة مبدئياً على مستوى مكافحة الفقر و توفير فرص عمل للحد من البطالة .

و يسعى القائمون على الصندوق حالياً على توفير بيئة عمل محفزة و داعمة لاعمال الصندوق و ايجاد مشاريع خيرية كفيلة بتحقيق العيش الكريم و الكسب الحلال للفقراء و المعوزين بما يسهم بشكل مباشر في التنمية الاقتصادية و جني ثمارها من قبل الفرد و المجتمع .

المراجع :

القرآن الكريم

البشير عبد الكريم، الأبعاد النظرية و الميدانية للزكاة في مكافحة البطالة و الفقر، الملتقى الدولي حول: مؤسسات الزكاة في الوطن العربي: دراسة تقويمية لتجارب مؤسسات الزكاة و دورها في مكافحة ظاهرة الفقر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة البليدة، 10- 11 يوليو 2004.

البنك الدولي. 2006. مجموعة التنمية الاجتماعية و الاقتصادية ، منطقة الشرق الاوسط و شمال افريقيا .

الجار الله ، عبد الله .1984. مصارف الزكاة في الشريعة الاسلامية بط3. مؤسسة الرسالة بيروت .

الحياة، نوى مساهمة الزكاة في التقليل من حدة البطالة . دراسة قياسية لولاية عنابة (الجزائر) للفترة 2004-2011. جامعة ناجي مختار. عنابة، الجزائر .

الحولي ، ماهر حامد. 2006. الأموال التي تجب فيها الزكاة و مصارفها. بحث مقدم لليوم الدراسي بعنوان "الزكاة و الضريبة و اثرهما في المجتمع" . كلية الشريعة و القانون الجامعة الاسلامية . غزة.

العبيدي، سعيد علي. 2011. الاقتصاد الاسلامي. عمان : دار دجلة. ص. 263-264.

القرضاوى، يوسف. 1985. مشكلة الفقر و كيف عالجه الاسلام. لبنان: مؤسسة الرسالة.

التقرير السنوي لصندوق الزكاة الليبي ، 2014 م

براق محمد ،كروش نور الدين. الزكاة كآلية لتحقيق التنمية الاقتصادية والعدالة الاجتماعية إسقاط على تجربة الجزائر في تسيير أموال الزكاة . الملتقى الدولي حول: مقومات تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاد الإسلامي . جامعة قالمة يومي . 4، 3 ديسمبر . 2012

عناية ،غازي . 1989. الاستخدام الوظيفي للزكاة في الفكر الاقتصادي الاسلامي. بيروت : دار الجيل .

سالم أبو عائشة .المستوى المعيشي في ليبيا و أثره في النمو السكاني في الفترة 1970-2006 . مجلة الجامعة المغاربية . العدد الخامس . السنة الثالثة . 2008م.

سحنون جمال الدين ومحمد حمو ،دبت تفعيل شعيرة الزكاة لمقاومة الفقر و تحقيق العدالة الاجتماعية- نماذج اسلامية ناجحة .معهد العلوم الاقتصادية .المركز الجامعي لتبياز ه .الجزائر

شحاتة ،حسين . 2001.التطبيق المعاصر للزكاة ..ط3.القاهرة:دار النشر للجامعات .

شامي،رالف و آخرون . 2012.ليبيا بعد الثورة :التحديات و الفرص ،صندوق النقد الدولي .

عبد الباقي، هشام حنظل . 2011.الفقر و توزيع الدخل من منظور الاقتصاد الاسلامي .دراسة تطبيقية على مملكة البحرين .المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد و التمويل الاسلامي .(النمو المستدام و التنمية الاقتصادية الشاملة)الدوحة قطر .موسوعة الاقتصاد و التمويل الاسلامي .

مسند،مصطفى محمد . دور الزكاة في تحقيق العدل الاجتماعي.تجربة ديوان الزكاة - السودان . المؤتمر العالمي التاسع للاقتصاد والتمويل الاسلامي . النمو والعدالة والاستقرار من منظور اسلامي . أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية،-10 سبتمبر 2013.استنبول.تركيا .

ديوان صندوق الزكاة الليبي على الموقع www.zakatfund.ly

الحكومة الليبية المؤقتة على الموقع <http://www.pm.gov.ly>

الجزيرة . 2010/1/29 .تقرير اقتصادي بعنوان "فقر ليبيا يتحدى ثروة النفط " على الموقع :
<http://www.aljazeera.net/news/ebusiness/2010/1/29>

Fuadah Johari,Muhammad Ridhwan Ab.Aziz,Mohd Faisol Ibrahim,Ahmed Fahme Mohd Ali,2013."Zakat Distribution and Programme for Sustaining Muallaf Belif and Thought"Jurnal Teknologi(Social Sciences) 66 (1), pp:35-43.

Ahmad Fahme Mohd Ali,Zaleha binti Mohd Noor,Muhammad Ridhwan Ab Aziz, Mohd Faisol Ibrahim,Fuadah Johari.2013."Impact of Zakat Distribution on Poor and Needy Recipients:An Analysis in Kelantan,Malaysia".Australian Journal of Basic and Applied Sciences, 7(13), pp.: 177-182.

**UNDERWRITING PRACTICE IN MALAYSIAN *TAKAFUL* INDUSTRY:
DOES IT COMPLY WITH *SHARIAH*?**

Abdul Hakim Johari

S.Shahida

Research Center for Islamic Economics and Finance (EKONIS)

School of Economics

Faculty of Economics and Management

Universiti Kebangsaan Malaysia

Full paper submitted for

International Seminar on Muamalat, Islamic Economics and Finance (SMEKI) 2014

8-10th December 2014, ILIM, Bangi, Selangor.

Abstract

The rapid growth of the Takaful industry in Malaysia requires the *Takaful* Operators to be more efficient in managing their *Tabarru'* fund. The insufficient of *Tabarru'* fund will causes the future claims might not be entertained which resulting the decrease of public confidence on *Takaful* products. In order to achieve sustainability of the *Tabarru'* fund, good underwriting practice is vital. Although conventional insurance is prohibited under *shariah*, *Takaful* Operator however still adopting and replicating the underwriting approach as practiced by conventional insurance. Depending on the risk exposure of each participant, the differences of *Tabarru'* charge among the participants is expected thus giving concern whether such practice is aligned with *shariah*. Understand the constraints and limitation study facing by Malaysian *Takaful* industry, this paper seeks to explore the *shariah* justifications of underwriting practice in particular Family Takaful and the relevant of adopting conventional underwriting approach. With regards to the literature review, it is observed that the literatures where focusing on underwriting from *shariah* perspective are rather scarce and the research scope is only within the ambit of *shariah* non-compliant risk to be considered in underwriting. This study employs in-depth interview with the industry experts. The finding shows that most of the industry experts

are of view that current underwriting practice in *Takaful* would not trigger any *shariah* issues. Further, they also opined that replicating underwriting approach in conventional insurance is suitable to be applied in managing the risk of *Tabarru'* fund. The outcomes of the study will be of interest of the *shariah* scholars, researchers and regulator to reconsider whether the current underwriting practice in *Takaful* is parallel with *shariah* or vice versa.

Keywords: Malaysia, *shariah*-compliant, *takaful*, underwriting.

1. Introduction

According to the Annual *Takaful* Statistics year 2013 by Bank Negara Malaysia, it is stated that there are 3,691,207 million of *Takaful* certificate holders in Malaysia. This figure has put the total sums at risk increased to the amount of RM300billion (Bank Negara Malaysia 2013). The value is significant since there are eleven (11) *Takaful* Operators (TO) had established in Malaysia to drive the *takaful* market. Due to fast development of Malaysian *Takaful* industry, Malaysia has emerged as the world's largest family *takaful* market (EY 2013).

Apart from generating the profit to the TO shareholders, the sustainability of the *Tabarru'* fund also the ultimate aim of the TO. This aim requires TO to be prudent and effective in managing the risk of *Tabarru'* fund. As manager of *Tabarru'* funds, *takaful* operators are expected to ensure that each product is sufficiently priced to enable the funds to meet their liabilities without the need for qard in any policy year. The guarantee is mutually amongst the participants in the *takaful* pool and sufficient pricing as well as proper management will enable the pool to meet its liabilities. Therefore, underwriting practice is vital to meet these expectations since it was used in the very beginning process in assessing the risk. Failure in managing the underwriting will exposed the TO to be insolvent and out from the market.

However, since the underwriting practice in *takaful* is almost the same as insurance, there is question arises on how far current underwriting practice is acceptable from the *Shariah* point of view? To what extent the *Shariah* experts in the *Takaful* industry have been exposed to the

underwriting practice? Can we simply treat the *Takaful* underwriting as same as insurance without thinking in deep whether such practice fulfils the maqasid of *Shariah* or otherwise?

Specifically, the research questions are as follows:

- a) To what extent the *Shariah* experts in the *Takaful* company understand the practice of underwriting in particular family *takaful*?
- b) What is the justification for the *Shariah* experts to accept the current practice of underwriting in family *takaful*?
- c) How far is the unfairness and discrimination issues have been brought to be discussed and considered in the implementation of underwriting in family *takaful*?

Therefore, this paper seeks to explore the *Shariah* justifications for the underwriting practice and the relevant of duplicating the insurance practice counterpart. The significance of the paper to highlight the possible *Shariah* issues that may violence the *maqasid Shariah* and Islamic values and also to emphasize the crucial elements which need to be revisited in order to ensure that underwriting practice is aligned with *Shariah*.

The paper is organized according to the following structures. Section 2 reviews on the definition of underwriting, literature review and area of concern. Section 3 provides the research method used. Section 4 outlines the results analysis and interpretation. Finally, the conclusion will be stated under Section 5.

2. Underwriting in Family *Takaful* and Area of Concern

2.1 Understanding of the underwriting practice

Takaful is established on the concept of mutual assistance (*taawun*), mutual security (*tadamun*) and mutual protection and assurance between participating members who undertake to mutually guarantee and indemnify one another in case of a particular defined event (Ali et al. 2014). It also involved the concept of risk sharing where this particular concept distinguishes between *takaful* and insurance. From *Takaful* point of view, the underwriting process is to minimize the element of uncertainty or *gharar*.

In essence, insurance and *takaful* share the three main concerns. First and perhaps the most important concern is the solvency requirement for satisfying regulators and policy holders, second is the claimability payment for their policyholders and finally is to increase the shareholder value by providing maximum returns (Yusop et al. 2011). For the sake of these concerns to become achievable, the effective risk management shall be in place which includes the robust underwriting practice.

In conventional insurance, underwriting represents the initial phase in the process of insurance premium determination whereby the TO also has similar underwriting and risk rating practices as the insurance company (Htay et al. 2013). Further, underwriting is a process of selection through which the *takaful* underwriter determines which of the risks offered should be accepted, and if so, on what terms conditions and rates (ISRA 2012).

With regard to underwriting risks that are to be borne by the *takaful* (risk) funds, the TO is responsible for managing these risks by exercising due diligence in accepting such risks, avoiding risk concentrations, setting premium contribution levels that properly reflect the risks being underwritten, and making appropriate use of *retakaful* or if this is not available it can be reinsurance (Archer et al. 2009).

Underwriting Department i.e. where the department is specifically designed for the underwriters is responsible to conduct an efficient and effective underwriting process for the company. It is crucial for one to be able to underwrite any risks proposed, so that the risks could be evenly spread. In this respect, underwriting is a management process to ensure that the principle of equality is being applied and upheld. As the concept of *takaful* also embodies the principle of partnership, it is therefore essential for the participants to be seen as “equal” at the point of entry. Therefore, TO must avoid adverse selection.

Currently, underwriting practice is not merely to protect the *Tabarru'* fund, the *takaful* industry is now beginning to work with real numbers and underwriting profits for providing good durable returns to both customers and shareholders alike (Jaffer S. 2007). According to the latest *Takaful* Operational Framework issued by BNM states that the total amount of remuneration from the PRF payable to TO shall not exceed the amount of surplus paid or accrued to the participants (Bank Negara Malaysia 2013). While the practice may be unacceptable under a particular rule, the sharing of surplus with the shareholders may be justified under some other *Shariah* principles or contracts (Noordin 2013)

To perform effectively, the underwriter must obtain as much information about the subject of the insurance as possible within the limitation imposed by time and cost of obtaining additional data (Vaughan & Vaughan 2007). It becomes very difficult for the insurance underwriter to obtain the broad spread of risk he needs, both in terms of good and bad risks, as well as in terms of geographical spread, without some kind of group scheme to which members voluntarily commit themselves for a reasonable period of time (Khorshid 2004). This difficulty also been faced by *Takaful* underwriters where the basic understanding processes are as follows:

Agent's report – Since agents are those who deal directly with potential clients, their opinion and judgment becomes an essential part of the underwriting process. All *takaful* agents are provided with application forms from which pertinent information about the clients can be gathered for the underwriter to make a decision; agents must make sure all questions are answered fully and the description of any health problems are described exactly and completely; and

Preliminary processing and information gathering – An application will be assigned a proposal/reference number to be used for control purposes and also for the certificate number. It is pertinent to ensure that the application and supporting document are complete. Necessary checking and gathering of further information are to be carried out. Based on the information received, the underwriter can accept, reject or accept with modification or KIV (Keep in View) the application.

Since underwriting must be properly conducted, there are various factors to be considered with but not limited to age, sex, health history, parents health, occupation and occupation history, financial condition, lifestyle, personal habits such smoking etc. As the underwriting and risk rating process is similar in both insurance and *takaful*, the underwriters use similar factors in the risk rating process.

After all participants' risk had been assessed, the result will be normally based on the typical guidelines for personal lines as per Table 1 below.

Table 1: Selection Tables for Personal Lines

Standard Class	Describes the risk profile of the cases that actuaries use to price for the bulk of the expected business. The majority of cases an underwriter reviews will fall into this class.
Substandard class	There are medical conditions that do not lend themselves to the use of exclusions, for example hypertension, or diabetes. For such conditions an extra premium will be added to the standard premium to cover the higher risk.
Preferred class	Individuals will fall into this class if they present a significant less likelihood of claim than the standard class. The premium rates are lower in this class than for the standard class.
Benefit modification	There are cases where the risk factors make it necessary to adjust the policy. This adjusted policy will allow the agent to make an offer to the insured instead of simply declining coverage. For example the offer may indicate a reduction of the benefit beginning at age 60.
Limited condition	This is a type of exclusion rider which provides some type of coverage for a specific condition without altering the other benefits that were applied for. The underwriter may consider extending the coverage to a condition on a limited basis rather than completely excluding it. For example an individual might get 50% of the death benefit of the full policy if the death occurs as a result of an accident while practicing paragliding, an activity excluded from the original policy.
Decline	This class consists of those risks that are considered too high to the insurer to offer any type of coverage. A person with severe coronary artery diseases and a diabetic will probably be declined.

Source: (Macedo, L. 2013)

2.2 *Unfairness and discrimination issue*

Theoretically, everybody, regardless of age, class, religion, sex or any form of identification, has a natural right to buy a policy for the material security of property, life or business ventures (ISRA 2012). However, the main issue to highlight at this juncture, from a *Shariah* perspective, is whether natural factors such age and sex should get the same treatment or different as far as unfairness issue is concerned.

It is observed that there are few scholars had raised the unfairness issue in the practice of underwriting in insurance. Some of unfair issues are related to the use of factors such age, family history, gender, health status, and others in the selection and classification of risks (Daud, 2009). Since the TO also adopt the similar practices of underwriting, thus the issues need to be addressed.

Some of the scholars viewed that current underwriting practice is a type of discrimination. Thus, it can be charged under the laws that have specific legal provision on discrimination action. In case of law and other judicial proceedings, discrimination has acquired a strong negative connotation. Black's Law Dictionary describes it as "...unfair treatment or denial of normal privileges to person because of their race, age, sex, nationality, or religion. Failure to treat all persons equally where no reasonable distinction can be found between those favored and not favored" (Brown et al. 2007).

Palmer who approaches the issue from an ethical and philosophical perspective puts forward that the determination of the premium and availability of insurance for an individual is made in relation to one's inclusion in certain statistical group and this by itself gives rise to a fairness issue (Htay et al. 2013). In addition, some of the Actuaries also admit that the risk classification used today is clearly a form of discrimination. However, actuaries would view this as positive discrimination (Brown et al. 2007). Some of the used factors are illogical to be assessed i.e. the marital status also been indicated in the price determination. If this factor also applied in the *takaful* underwriting, does it mean that *takaful* viewed marriage as a type of risk? Otherwise, Islam encourages their followers to get into marriage.

From the Islamic point of view, the one is not allowed to discriminate one another because of the natural factor such gender or physical build as it was created by Allah. For instance, there is story during the time of Prophet Muhammad (Peace be Upon Him) where one of his companions insult another companion just because of skin colour. When this story reached the Prophet Muhammad (Peace be Upon Him), he cursed this action. Islam further maintains equality between man and women where many rights and responsibilities are concerned (Abdulsalam 2006).

Since *takaful* is part of Islamic economy, social and economic justice and efficiency are not only compatible but are also so intimately connected that the one reinforces the other (Shakespeare & Haraha 2009). Having said that, economic justice should always been prioritize in developing Islamic financial products such as *takaful* products which based on the concept of brotherhood.

3. Methodology

This paper used the qualitative and explanatory methods based on past literatures and document analysis. The reason behind qualitative method is used is due to limited time and the data constraint that related to unfairness issue in underwriting. Further, the information also gathered through the in-depth interviews with the *takaful* underwriters and the selected *Shariah* experts. In terms of sampling, the *Shariah* experts were selected based on the following criteria:

- a) All respondent were held academic qualifications related to *Shariah* or Islamic finance.
- b) All respondent were in charge in handling the *Shariah* related matters for the TO.
- c) All respondent having had working experience at *takaful* industry more than 1 year.

Apart from the interviews with the *Shariah* experts from Great Eastern *Takaful* Berhad, Am-Met Life *Takaful* Berhad and Prudential BSN *Takaful* Berhad, the information and data also collected from the various sources and references such as literatures, articles, annual statistic

report, conference presentation slides, website, magazine and many more. Having said that, all the information used in the paper is purposely designed in meeting the objective of the paper whereas to find out the *Shariah* justifications of applying the insurance underwriting practice and how far the unfairness and discrimination issue are being deliberated when it comes to underwriting practice.

4. Results and Analysis

As mentioned earlier, the purpose of this research is to find out the *Shariah* justifications of current underwriting practice in Family *Takaful*, and most importantly is how the unfairness and discrimination issue on underwriting being dealt with. The researcher believe that a better understanding on the practical of underwriting among the *Shariah* experts would give them better exposure to the issues that potentially trigger *Shariah* non-compliance issue and subsequently able to drive the *takaful* industry closer towards fulfillment of *maqasid Shariah*.

4.1 Findings for Research Question 1: To what extent the *Shariah* experts in the *Takaful* company understand the practice of underwriting in particular family *takaful*?

Based on the responses provided by the *Shariah* experts, it is seemed that some of the *Shariah* experts do not have a deep knowledge on how underwriting under family *takaful* is being practiced and the elements to be considered when underwriters classify the risk of each participant. Nevertheless, some of them were argued that such question should not be address to them as the job scope is much related to the underwriters. Following is the list of responses during the interview session:

Shariah expert A: “I am not really expose to the underwriting practice in this company. However, I believe that underwriting practice is very essential to safeguard the *Tabarru*’ fund for the long period. In terms of risk classification in underwriting, the question should be answered by underwriters.”

Shariah expert B: “There are few factors will be considered in the underwriting practice such as health status, age and gender which resulting the differences of *Tabarru*’ amount to be contributed.”

Shariah expert C: “Although I may not really understand the end to end process of underwriting, it is something that cannot be avoided in the *Takaful* business as the purpose is to manage the risk of *Tabarru’* fund.”

As can be seen, the *Shariah* experts did not very well understand about underwriting practice although they might know a few factors to be considered on underwriting. Some of them also admit that they do not have full exposure to the process. This gap creates another question to the researchers whether *Shariah* Committee of the *Takaful* company that *Shariah* experts working at were getting sufficient information about underwriting practice because the *Shariah* experts themselves did not have a good grasp about underwriting. How the *Shariah* experts and *Shariah* Committees would be able to identify potential *Shariah* issues on underwriting if the current situation continues?

4.2 *Research findings for Research Question 2: What is the justification for the Shariah experts to accept the current practice of underwriting in family takaful?*

All the *Shariah* experts were in consensus regarding the purpose of underwriting, i.e. to safeguard the participants under *Tabarru’* fund. They also agreed that the differences of contribution amount among the participants is fair as each participants were brought different risk weightage to the *Tabarru’* fund. Further, one of them further mentioned as follow:

Shariah expert B: “In Islam, fair does not necessarily means to be equal. Fairness is defined as to put something on the right place. For instance, the one who studying in the primary school may be not compatible with the syllabus for secondary school student.”

Most of them expressed that current underwriting practice in *Takaful* is not against any *Shariah* rules and it is also permissible according to the international standard such Accounting and Auditing Standard for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). Some of them have justified that the underwriting practice in *takaful* is based on the acceptability of *urf* (custom) which recognised by jurist and also akin to the concept *maslahah*.

With regards to the replication of insurance underwriting, it is seemed that all of them have no objection for the TO to proceed with such action as long as it does not contravene with *Shariah*

principles. Some of them further declared that most of the method that currently being used in the Islamic Financial institutions was adopted from conventional counterpart but with some modification and enhancement.

4.3 *Research findings for Research Question 3: How far is the unfairness and discrimination issues have been brought to be discussed and considered in the implementation of underwriting in family takaful?*

The third major finding is that all of the *Shariah* experts did not seemed to have the exposure and information pertaining to the unfairness and discrimination issues on underwriting. The researchers however obtained their concerns whether charging a different contribution rate based on the natural factors like gender and age is in line with the spirit of *Takaful* since these factors are out of their controls.

For instance, the one who was born as male could not requested or choose to become as female in the first place. The same justification goes to other natural factors e.g. parents health status, age where participant do not have option at all. On this note, some of them seemed to be agreed that such factors might not reflect the *takaful* spirit of brotherhood.

However, all of *Shariah* experts have argued that if *Tabarru'* fund is ideally to accept all participants regardless of their risk, what kind of mechanism other than underwriting that can be used to ensure that *Tabarru'* fund is sustainable to cater the claimable payment among participants in the future. Regardless of the of debatable issues above, the *Shariah* experts however welcome any mechanism that able to control the risk of *Tabarru'* without to have the consideration of natural factors and it might be closer towards the spirit of brotherhood and cooperation in *Takaful*.

5. Conclusion and Recommendation

In the holistic view, it is viewed that the issues that have been highlighted in this paper do not tantamount to a deliberate *Shariah* non-compliance. In the course of the research, the researcher opined that the current underwriting practice in *Takaful* **needs improvement** as far as

adherence to Islamic values is concerned. However the major findings can be summarized as follows:

- a) Most of the *Shariah* experts did not have the deep exposure on the practice of underwriting as well as its risk factors.
- b) All of the *Shariah* experts did not have any objection with the current underwriting practice as according to them, it is permitted under *Shariah* principles with reference to some *Shariah* justifications in supporting the arguments.
- c) All of the *Shariah* experts did not aware of the unfairness and discrimination issue in underwriting. Further, they are also not able to relate the said issues with underwriting practice despite the researchers had emphasized that the issues that have been raised in conventional practice.
- d) All of them agreed that the *Takaful* underwriters should develop its own underwriting practice that closer to nature concept of *Takaful*.

It is hoped that the findings of the research will be given the interest of the researchers to further research on the aspect of legal, technical, operation wise and many more in relation to underwriting practice. The researchers also recommend that this also could be expand to the practice of underwriting in General *Takaful* products as well as all underwriting practice that conducted by other financial institutions.

References

- Abdulsalam, A.S. (2006) Gender and Sexuality: An Islamic Perspective. *International Journal of the Malay World and Civilisation*. Vol 24: 34-48.
- Ahmad Manjoo, F. (2012). An Appraisal of Longevity Risk: Conventional and Islamic Perspectives. In. *International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance*. (Ed). No. 44 (2012).

- Ali, M.M., Hussain, L., Johari, A.H., Zai, F.H. (2014). Exploring a *Shariah* Compliant Model for Retirement Annuity Plans. *International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance*. (Ed). No. 69 (2014).
- Archer, S., Rifaat A. A. Karim, Volker Nienhaus. (2009). *Islamic Insurance Concepts and Regulatory Issue*. Singapore: John Wiley & Sons.
- Bank Negara Malaysia (2013). Annual *Takaful* Statistics 2013.
- Bank Negara Malaysia (2013). *Takaful* Operational Framework. Retrieved 26 Nov., 2014, from: http://www.bnm.gov.my/guidelines/02_insurance_takaful/03_prudential_stds/Guideline_Takaful_Operator_Framework.pdf
- Brown, R.L., Charters, D., Gunz, S., Haddow, N., (2007). *Actuarial Equity or Unfair Discrimination?* Magazine Contingencies. Vol. Sept/Oct 2007.
- Daud, R. (2009). *Underwriting Family Takaful Schemes*. ICMIF *Takaful*. ICMIF.
- Emmet J. Vaughan & Therese Vaughan. (2007). *Fundamentals of Risk and Insurance*. United States of America: John Wiley & Sons, Inc.
- EY (2013). Global *Takaful* Insights 2013: Finding Growth Markets. Retrieved 26 Nov., 2014, from: <http://www.mifc.com/index.php?ch=28&pg=72&ac=59&bb=uploadpdf>
- Htay, N. N. Sheila., Jawahir, M. K., Salman, S. A. (2013). *Shariah* Scholars' View Point on The Practice of Underwriting and Risk Rating for Family *Takaful* Model. *Asian Social Science*. Vol 9 (No. 9) (2013).
- International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA). 2012. *Islamic Financial System: Principles & Operations*. Kuala Lumpur: Pearson Custom Publication.
- Jaffer, S. (2007). *Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful*. London: Euromoney Institutional Investor Plc.
- Khorshid, Aly. (2004). *Islamic Insurance: A modern approach to Islamic banking*. London: RoutledgeCurzon.
- Macedo, L. (2009). *The Role of the Underwriter in Insurance*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development.
- Noordin, K. (2013). The Management of Underwriting Surplus by *Takaful* Operators in Malaysia. In. Nor' Azzah Kamri et al. (Ed) *Islamic Perspective on Management: Contemporary Issues*, 281-304. Kuala Lumpur: YaPEIM Management Academy.

- Rodney Shakespeare & Sofyan Haraha. 2009. The comparative role of banking in binary and Islamic economy. *Humanomics*. Vol 25 (2): 142-162.
- Yusop, Z., Radam, A., Ismail, N., Yakob, R. (2011). Risk Management Efficiency of Conventional Life Insurers and *Takaful* Operators. *Insurance Markets and Companies: Analyses and Actuarial Computations*. Vol 2 (1) (2011).

Penama KWSP Sebagai Wasi: Satu Tinjauan Terhadap Syarat-Syarat Wasi Dari

Perspektif Islam

Mohd Khairy Kamarudin

Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan

Universiti Malaysia Kelantan

khairy.k@umk.edu.my

Azwan Abdullah

Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan

Universiti Malaysia Kelantan

azwan.a@umk.edu.my

Abstrak

Penama merupakan instrumen penting dalam perancangan harta pusaka. Terdapat beberapa institusi yang menawarkan instrumen ini bagi tujuan memudahkan waris untuk menuntut harta yang dinamakan seperti KWSP, Tabung Haji dan Takaful. Tanggungjawab penama adalah untuk menuntut harta-harta yang dinamakan tanpa melalui proses tuntutan pusaka yang panjang. Penama juga bertanggungjawab untuk mengagihkan wang caruman tersebut waris-waris mengikut hukum *faraid*. Namun begitu, terdapat di kalangan penama yang tidak menjalankan tugas itu dengan sempurna. Kajian ini dijalankan untuk mengkaji rukun-rukun dan syarat-syarat yang perlu dipenuhi oleh penama. Kajian ini mendapati beberapa isu yang perlu diambilkira supaya proses tuntutan harta tersebut dapat berjalan lancar. Kajian ini juga mencadangkan pihak-pihak yang terlibat meningkatkan usaha untuk memberikan kefahaman dan menguatkuasakan undang-undang supaya penamaan menjalankan tugas dan tanggungjawab mereka dengan amanah.

Kata kunci: Penama, Wasi, KWSP

Pengenalan

Penamaan merupakan salah satu instrumen yang terdapat di dalam perancangan pusaka. Penamaan secara umumnya ialah proses menamakan seseorang individu untuk menuntut sesuatu harta apabila berlaku kematian pemilik harta. Terdapat beberapa institusi yang menawarkan perkhidmatan ini bagi memudahkan proses tuntutan harta yang dinamakan seperti Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (KWSP), Takaful dan Tabung Haji. Namun begitu, masih

ramai individu yang tidak mengambil berat terhadap keperluan penamaan ini seperti mana dianggarkan lebih 10 juta daripada 13.69 juta pencarum KWSP di Malaysia masih tidak meletakkan penama bagi akaun mereka (Baharom & Zainol Ariffin, 2013; Mat Youb, 2014). Malah Pengurus Besar Perhubungan Awam KWSP, Nik Affendi Jaafar turut menggesa pencarum KWSP untuk membuat penamaan segera untuk mengelakkan kelewatan untuk membuat tuntutan KWSP (Kassim, 2012).

Dalam kes penamaan di KWSP, penamaan tersebut dikategorikan sebagai penamaan berkanun kerana ia dibuat di bawah Akta Kumpulan Wang Simpanan Pekerja 1991 (N. I. Abdullah & Abdul Aziz, 2010). Wang caruman KWSP boleh dikeluarkan apabila pencarum meninggal dunia atau tidak berupaya dari segi mental dan fizikal untuk bekerja berdasarkan seksyen 54(1)(a), Akta Kumpulan Wang Simpanan Pekerja 1991. Oleh yang demikian, seksyen 54(1A), akta yang sama membenarkan pencarum tersebut membuat penamaan. Pencarum KWSP dibenarkan untuk menamakan mana-mana "orang sebenar" atau individu dan tidak boleh menamakan atas nama institusi atau badan (Ismail, 2009; Kumpulan Wang Simpanan Pekerja, 2012).

Dari sudut pengamalan, KWSP jelas menyatakan bahawa penama wang caruman KWSP tersebut hanyalah sebagai wasi (Ahmad & Ibrahim, 2002) seperti mana yang diputuskan oleh Majlis Fatwa Kebangsaan 1973:

"Penama-penama KWSP, Wang Simpanan Pejabat Pos, Bank, Insuran dan Syarikat Kerjasama adalah sebagai orang-orang yang melaksanakan wasiat si mati atau wasi. Mereka boleh menerima wang si mati dari sumber-sumber tersebut untuk dibahagikan kepada orang-orang yang berhak menurut pembahagian *Faraid*."

Tujuan utama fatwa ini dikeluarkan kerana telah banyak pertikaian berkaitan tentang status penama (Md Yusof, 2008). Walaupun KWSP menyatakan dengan jelas tugas penama hanyalah sebagai wasi, namun terdapat konflik di antara klausa pelantikan dan pernyataan kedudukan penama sebagai wasi kerana pencarum dibenarkan untuk melantik lebih dari seorang penama dan memasukkan peratusan bagi setiap penama. Amalan ini dilihat menyerupai dokumen wasiat (M. A. Abdullah, Arifin, Omar, & Mohd Napiah, 2012).

Oleh kerana wasi atau penamaan adalah penting dalam pengurusan dan pentadbiran harta pusaka si mati, maka, terdapat permasalahan jika wasi yang dilantik ini tidak menjalankan tanggungjawabnya untuk menuntut dan mengagihkan harta milik si mati sekaligus mendatangkan konflik dan perbalahan di kalangan waris-waris yang sah (N. I. Abdullah & Abdul Aziz, 2010; Hassan & Abdul Rashid, 2014). Oleh yang demikian, bagi mengelakkan berlakunya perkara yang tidak diingini ketika tuntutan KWSP, pencarum-pencarum cenderung untuk menamakan ahli keluarga terdekat atau waris yang sah, bagi memudahkan proses tuntutan tersebut (Ahmad & Ibrahim, 2002; Salman & Htay, 2013). Namun begitu, terdapat kemungkinan di mana, penama menolak untuk menuntut wang tersebut atau tinggal di luar negara sehingga menyukarkan pihak waris untuk membuat tuntutan caruman KWSP. Hal ini disebabkan ketiadaan maklumat tersebut di dalam borang penamaan yang disediakan (M. A. Abdullah et al., 2012).

Pertikaian juga boleh berlaku sekiranya penama berpendapat penamaan KWSP sebagai satu bentuk wasiat atau penama adalah pemilik mutlak kepada caruman KWSP tersebut. Hal ini disebabkan kekurangan pengetahuan khususnya di dalam pengurusan pusaka (Alma'amun, 2012; Md Azmi & Sabit Mohammad, 2011). Malah, pendidikan berkaitan *fiqh-mirath* juga tidak menekankan fungsi dan peranan wasi sedangkan peranan wasi ini amat besar dalam mengurus harta pusaka (Md Yusof, 2008).

Oleh yang demikian, kajian ini dijalankan dengan mengkaji syarat-syarat yang perlu ada untuk melayakkan seseorang itu dilantik menjadi wasi. Kajian ini perlu dijalankan bagi mengelakkan berlakunya kesulitan ketika membuat tuntutan dan berlakunya penyelewengan selepas tuntutan wang tersebut sekiranya wasi yang dilantik tidak memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan.

Kajian ini dibahagikan kepada enam bahagian. Bahagian pertama menerangkan secara ringkas berkaitan penamaan KWSP di Malaysia. Bahagian kedua dan ketiga merupakan sorotan kajian lepas dan metodologi kajian. Bahagian keempat pula merupakan hasil kajian dan isu-isu yang timbul berkaitan penamaan. Bahagian kelima pula merupakan kesimpulan dan cadangan kajian lanjutan.

Kajian Lepas

Fungsi utama penamaan ialah memudahkan proses tuntutan harta yang dinamakan kerana tuntutan tersebut boleh dilakukan tanpa perlu mendapatkan *Grant of Probate*, Surat Kuasa

Pentadbir atau Surat Perintah Pembahagian yang melibatkan kos yang tinggi (M. A. Abdullah, 2011; Ismail, 2009; Kumpulan Wang Simpanan Pekerja, 2012; Mian & Rashid, 2013; Noordin, Shuib, Zainol, & Mohamed Adil, 2012). Oleh yang demikian, dapat disimpulkan, apabila berlakunya kematian pemilik harta yang dinamakan, maka tugas penama adalah menuntut harta tersebut.

Terdapat perbezaan di antara penama bagi orang Islam dan bukan Islam. Penama bagi muslim adalah sebagai pemegang amanah atau wasi di mana penama tersebut perlu mengagihkan harta yang dinamakan itu kepada waris-waris mengikut undang-undang Islam iaitu *faraid* (M. A. Abdullah et al., 2012; Hassan & Abdul Rashid, 2014; Kumpulan Wang Simpanan Pekerja, 2012; Megat Laksana, Abdullah, & Abd Aziz, 2013; Sitiris & Halim, 2010). Manakala, penama bagi orang bukan Islam merupakan pemilik mutlak kepada harta penamaan tersebut (M. A. Abdullah et al., 2012; Hassan & Abdul Rashid, 2014; Kumpulan Wang Simpanan Pekerja, 2012).

Wasi merupakan salah satu unsur di dalam kontrak *wisoyah* di mana wasi perlu menjalankan tanggungjawab atau amanah selepas kematian pewasiat sehingga hasrat tersebut terlaksana (Kamaruddin & Ahmad, 2012; Md Yusof, 2008; Ramli, 2013). Berdasarkan Majlis Fatwa Kebangsaan, penama di KWSP hanyalah sebagai wasi, maka wasi tersebut perlulah menjalankan tanggungjawabnya untuk menuntut caruman KWSP bagi pihak pencarum selepas kematian pencarum dan melaksanakan tanggungjawab iaitu membayar zakat, *fidyah* dan hutang si mati sebelum mengagihkannya kepada waris yang lain dengan segera (Ramli, 2013).

Namun begitu, Mahkamah Sivil memutuskan bahawa penama adalah pemilik mutlak kepada harta yang dinamakan, dan bukannya wasi (Md Yusof, 2008; Mohd Noor & Abdullah, 2009) dengan merujuk keputusan mahkamah dalam kes Re Man bin Minhat [1965] dan Re Bahadun bin Hassan [1974]. Keputusan mahkamah di dalam kes Re Man bin Minhat [1965] diputuskan sebelum daripada fatwa yang dikeluarkan pada 1973. Bagi kes Re Bahadun bin Hassan [1974] pula mengambilkira “binding precedent” berdasarkan keputusan Re Man bin Minhat [1965] (M. A. Abdullah et al., 2012; M. A. Abdullah, 2011; Mohd Noor & Abdullah, 2009). Manakala di dalam kes Wan Puziah v. Wan Abdullah bin Muda & Lain-lain [2001], Mahkamah Syariah memutuskan bahawa penama (anak angkat) adalah sebagai pemilik kepada harta yang dinamakan berdasarkan prinsip wasiat (M. A. Abdullah et al., 2012). Maka dapat difahami sekiranya penama tersebut bukan tergolong dari waris, maka penama tersebut dianggap sebagai penerima wasiat dan tertakluk kepada syarat tidak melebihi 1/3 (Muhammad, 1997).

Walau bagaimanapun, keputusan mahkamah ini bertentangan dengan prinsip Islam kerana menyalahi hukum *faraid* dan wasiat Islam (Ahmad & Ibrahim, 2002; Mian & Rashid, 2013; Sulong, 2013). Penamaan juga tidak dikira sebagai *hibah* atau pemberian secara hidup kerana ketiadaan pindahmilik semasa hidup (Ahmad & Ibrahim, 2002; Muhammad, 1997). Harta penamaan tersebut juga bukanlah dikira sebagai wasiat kerana ketiadaan lafaz yang *sarih* atau *kinayah* yang menunjukkan pencarum membuat wasiat bagi atas harta yang dinamakan (Ahmad & Ibrahim, 2002).

Dari sudut yang lain, sekiranya penama merupakan pemilik mutlak berdasarkan prinsip *hibah* kepada harta tersebut, maka apabila terdapat kemaslahatan semasa hidup pencarum, wang yang dikumpul tersebut akan diberikan kepada penama secara mutlak dan bukannya pencarum. Pencarum polisi perlu bergantung kepada penama supaya penama tersebut tidak menyalahgunakan wang tersebut (Mustar & Nor Muhamad, 2014). Perkara ini akan membelakangkan kepentingan pencarum kerana dalam perkara ini, pencarum lebih memerlukan berbanding penama.

Namun begitu, sekiranya caruman KWSP dituntut oleh penama dan diagihkan mengikut hukum *faraid*, maka akan mengurangkan bahagian waris yang dekat disebabkan waris yang jauh juga kemungkinan berhak untuk menerima harta pusaka si mati. Perkara ini dilihat bercanggah dengan objektif caruman tersebut dalam usaha membantu waris-waris yang bergantung kepada pencarum (Ismail, 2009; Mohd Noor & Abdullah, 2009; Nor Muhamad, 2010).

Antara kelemahan di dalam amalan penamaan ini ialah ketiadaan undang-undang khusus yang berkaitan dengan kewajipan dan tanggungjawab seorang penama atau wasi (Hassan & Abdul Rashid, 2014; Md Yusof, 2008). Kesan daripada itu, harta yang dinamakan kemungkinan tidak dijamin sama ada akan dapat dinikmati oleh waris-waris sah atau tidak (Alma'amun, 2010). Selain itu, permasalahan juga boleh berlaku mana tiada garis panduan khusus berkaitan proses tuntutan sesuatu harta apabila berlaku kematian (Noordin et al., 2012). Oleh yang demikian, pihak-pihak yang berkaitan perlulah memainkan peranan dalam memberikan pendedahan kepada orang ramai berkenaan tanggungjawab wasi (Kamaruddin & Ahmad, 2012). Walaupun, seksyen 2, Enakmen Wasiat Orang Islam Selangor 1999 terdapat peruntukan berkaitan wasi,

namun terma wasi yang digunakan hanya untuk wasi yang dilantik oleh mahkamah sahaja dan tidak menyentuh berkaitan pelaksanaan wasiat (Nor Muhammad, 2012; Ramli, 2013)

Dari sudut pengamalan penamaan di negara lain seperti Singapura dan Bangladesh, penama adalah pemilik mutlak kepada harta yang dinamakan (Mian & Rashid, 2013; Mustar & Nor Muhamad, 2014). Perbezaan pengamalan ini adalah disebabkan oleh gaya hidup, ekonomi, lokaliti dan sosiobudaya yang berbeza (Mustar & Nor Muhamad, 2014).

Kesimpulannya, penamaan merupakan mekanisme yang sangat penting dalam urusan tuntutan caruman KWSP sekiranya berlakunya kematian bagi pemilik harta. Berdasarkan kajian lepas, pelbagai isu yang dibangkitkan seperti tanggungjawab wasi dan undang-undang berkaitan. Oleh itu, kajian ini menyumbang kepada perbincangan berkaitan syarat-syarat yang perlu ada bagi wasi yang dilantik serta beberapa isu yang kemungkinan akan dihadapi sekiranya pemilik harta menamakan individu yang tidak sepatutnya.

Metodologi Kajian

Kajian ini merupakan kajian perpustakaan di mana sumber-sumber didapati berdasarkan kitab-kitab yang membicarakan berkaitan dengan wasi atau *wisoyah*.

Hasil Kajian dan Perbincangan

Secara umumnya, wasi perlulah Islam, mukallaf, merdeka, adil, amanah dan berkebolehan untuk menguruskan harta (Al-Fawzan, 2009; Nor Muhammad, 2012). Terdapat juga syarat lain iaitu sanggup dan tiada permusuhan dengan pemilik harta (Abdul Hamid, 2004). Orang buta juga dibenarkan untuk menjadi wasi kerana orang buta boleh mewakili perkara yang tidak mampu diketahuinya sendiri kepada orang lain (Al-Khin, Al-Bugha, & Al-Syarbaji, 2009). Melantik wasi di kalangan wanita juga dibenarkan selagi mana wasi tersebut mampu untuk melaksanakan tanggungjawab (Ajijola, 2007; Al-Fawzan, 2009).

Oleh kerana wasi perlu beragama Islam, maka tidak dibenarkan untuk melantik wasi di kalangan orang bukan Islam (Al-Fawzan, 2009; Al-Khin et al., 2009; Fathullah Harun, 1994). Orang Islam dibenarkan untuk menjadi wasi bagi orang bukan Islam. Namun perkara ini tertakluk kepada aktiviti yang dibenarkan sahaja (Al-Fawzan, 2009). Dengan mengambilkira kes yang diputuskan di Mahkamah Syariah iaitu kes Wan Puziah v. Wan Abdullah bin Muda &

Lain-lain [2001], penama dilantik di kalangan bukan ahli waris, maka perkara tersebut dikira sebagai wasiat, bukan sebagai wasi. Oleh yang demikian, kemungkinan jika penama dilantik bukan beragama Islam, akan dikira sebagai wasiat kerana bukan Islam tidak dikira sebagai waris. Perkara ini boleh terjadi sekiranya pemilik harta tersebut membuat penamaan sebelum memeluk Islam di mana pemilik harta tersebut menamakan ahli keluarganya yang bukan beragama Islam. Perkara ini akan bertambah buruk sekiranya kes ini diheret ke Mahkamah Sivil kerana Mahkamah Syariah tidak mempunyai kuasa untuk membicarakan kes-kes yang melibatkan orang bukan Islam berdasarkan Perlembagaan Malaysia, Senarai Kedua, Jadual Kesembilan (Noordin et al., 2012). Oleh yang demikian, seharusnya pencarum perlu melantik penama hanya di kalangan orang Islam kerana wasi tidak boleh dilantik di kalangan orang bukan Islam, malah kontrak tersebut turut terbatal.

Wasi perlulah seorang yang berkeelayakan dan mampu menguruskan amanah yang diberikan seperti orang bodoh, orang sakit, tua bangka, nyayuk dan pelupa (Al-Khin et al., 2009). Hal ini disebabkan akan berlakunya kesukaran dalam proses tuntutan wang caruman tersebut, sekaligus merugikan waris-waris yang lain. Terdapat ibu bapa yang menamakan anak mereka yang masih kecil kerana beranggapan memudahkan anak-anak mereka menuntut apabila berlaku kematian pencarum. Namun begitu, sekiranya pencarum meninggal dunia sebelum anak-anak itu dewasa atau cukup umur, maka kemungkinan anak tersebut sukar menuntut wang tersebut dan perlu melantik wasi atau pemegang amanah untuk menuntut dan menguruskan harta tersebut. Maka perkara ini akan menyebabkan waris-waris lambat untuk menikmati harta tersebut. Kemungkinan penama turut akan menghadapi masalah kerana kekurangan pengetahuan terdapat pembahagian pusaka (Ismail, 2013).

Ibnu Rif'ah berpendapat wasi tidak boleh kepada individu yang melakukan sesuatu pekerjaan selama masa yang tidak memungkinkan baginya melaksanakan amanah tersebut (Fathullah Harun, 1994). Terdapat juga kemungkinan bahawa penama tersebut terhalang untuk menuntut harta tersebut seperti penama tersebut ditahan di penjara disebabkan jenayah. Maka penama tersebut sukar untuk menuntut harta sekiranya pemilik harta meninggal dunia. Namun begitu, sekiranya terdapat penama kedua, maka penama kedua boleh untuk menuntut harta tersebut.

Kemungkinan pemilik harta boleh melakukan kesilapan ketika melantik penama iaitu dengan melantik penama di kalangan wasi yang tidak amanah dan tidak adil. Kemungkinan wasi yang dilantik menjadi tidak amanah kerana dipengaruhi oleh kekayaan atau sebarang sebab di luar jangkaan. Hal ini disebabkan terdapat banyak kes individu yang dilantik menjadi wasi, namun

bertindak melarikan harta tersebut tanpa diberikan kepada waris kerana beranggapan bahawa harta penama tersebut adalah miliknya (Ismail, 2013). Kesannya, berlakulah kes-kes tuntutan harta penamaan seperti kes Re Man bin Minhat dan Re Bahadun bin Hassan. Salah faham masyarakat terhadap fungsi penama itu sendiri akan merugikan kedua-dua pihak sama ada pihak menuntut dan pihak yang dituntut kerana proses tuntutan di mahkamah memerlukan kos yang tinggi.

Penama juga perlu menjalankan tugas iaitu membayar hutang kepada Allah dan hutang kepada manusia sebelum mengagihkan harta penamaan tersebut (Ramli, 2013). Maka tindakan menamakan penama perlulah dilakukan dengan teliti dan mengambilkira kesediaan penama tersebut menjalankan tugas. Permasalahan juga akan timbul sekiranya penama hanya menumpukan terhadap pengagihan pusaka tanpa mengambilkira urusan yang sepatutnya dilakukan iaitu membayar hutang kepada Allah dan manusia. Selain itu, timbul juga isu di mana penama tersebut tidak tahu beliau dilantik sebagai penama oleh si pencarum. Perkara ini juga menyumbang kepada kelambatan dalam proses tuntutan caruman tersebut. Maka dalam keadaan itu, penama seharusnya tahu bahawa beliau dilantik sebagai penama.

Kesimpulan

Penamaan merupakan satu alternatif yang baik khususnya dalam menuntut harta pusaka. Namun begitu, sekiranya tidak digunakan dengan sebaiknya, penamaan tersebut tidak memberikan manfaat, khususnya kepada waris-waris. Oleh yang demikian, kajian terhadap pemilihan penama perlulah dijalankan supaya dapat mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi pemilik harta dalam menamakan seseorang individu sebagai penama dan melihat status atau kedudukan penama itu sendiri sama ada layak untuk menjadi wasi atau tidak. Selain itu, pengamalan penamaan di kalangan pengamal industri juga perlu dikaji kerana secara umumnya kajian ini mendapati wujudnya perbezaan amalan di antara KWSP, Takaful dan Tabung Haji

Rujukan

Abdul Hamid, M. (2004). *Pedoman Lengkap Fiqh Islam*. Kuala Lumpur: Jasmin Enterprise.

Abdullah, M. A. (2011). Islamic wealth management: Is the nominee a trustee or beneficiary? An analysis on the application of nomination instrument in the disposition of property in Malaysia from the perspective of Islamic law. *The Law Review*, 697–708.

- Abdullah, M. A., Arifin, M., Omar, M. N., & Mohd Napiah, M. D. (2012). Is a nominee a trustee or a beneficiary? *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 6(11), 153–159.
- Abdullah, N. I., & Abdul Aziz, N. A. (2010). Case studies of the practice of nomination and hibah by Malaysian Takaful operators. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 2(2), 67–100.
- Ahmad, Y., & Ibrahim, I. A. (2002). Amalan penamaan harta orang Islam di Malaysia: Satu tinjauan ringkas menurut Syariah Islamiah. *Jurnal Pengajian Umum*, 3, 63–80.
- Ajjjola, A. A. D. (2007). *Introduction to Islamic Law*. New Delhi: Adam Publishers & Distributors.
- Al-Fawzan, S. (2009). *A summary of Islamic Jurisprudence* (2nd ed.). Riyadh: Al-Maiman Publishing House.
- Al-Khin, M., Al-Bugha, M., & Al-Syarbaji, A. (2009). *Manhaj Fiqh Al-Syafi'i*. Seremban: Jabatan Mufti Negeri, Negeri Sembilan.
- Alma'amun, S. (2010). Islamic estate planning: Malaysian experience. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 2(March), 165–185.
- Alma'amun, S. (2012). Analysing the practice of wasiyyah (Islamic will) within the contextual form of Islamic estate planning in Malaysia: Variations across control variables. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 8(3), 60–82.
- Baharom, S., & Zainol Ariffin, F. (2013). 10j pencarum KWSP tiada penama. Retrieved October 03, 2014, from http://www.utusan.com.my/utusan/Dalam_Negeri/20130618/dn_03/10j-pencarum-KWSP-tiada-penama
- Fathullah Harun, M. (1994). *Masalah wasiat dan faraid*.

- Hassan, S. A., & Abdul Rashid, R. (2014). The legal rights and duties of administrators and executors of deceased Muslim's property in Malaysia. *The Social Sciences*, 9(2).
- Ismail, A. (2009). Nomination and hibah issues in the Takaful industry. In *ISRA Shari'ah Conference on Takaful* (Vol. 2009, pp. 1–18). Kuala Lumpur.
- Ismail, A. (2013). *Islamic Inheritance Planning*. Kuala Lumpur: IBFIM.
- Kamaruddin, K., & Ahmad, M. Y. (2012). Analisis kefahaman penulisan wasiat orang Islam di Negeri Melaka. *Islamiyyat*, 34(4), 71–82.
- Kassim, S. A. (2012, July 27). Borang penamaan KWSP perlu dihantar sendiri oleh ahli. Retrieved July 10, 2014, from http://www.mstar.com.my/artikel/?file=/2012/7/27/mstar_berita/20120727145338
- Kumpulan Wang Simpanan Pekerja. (2012). Penamaan. Retrieved October 01, 2014, from <http://www.kwsp.gov.my/portal/ms/members/member-responsibility/registration/nomination>
- Mat Youb, N. (2014, June 6). Rujuk KWSP isu penama akaun. *Berita Harian*, p. 16.
- Md Azmi, F. A., & Sabit Mohammad, M. T. (2011). The causes of unclaimed, late claimed or distributed estates of deceased Muslims in Malaysia. In *International Conference on Sociality and Economics development* (Vol. 10, pp. 440–444). Singapore.
- Md Yusof, N. (2008). Hukum wisoyah & realiti permasalahannya dalam konteks perancangan pusaka Islam. *Jurnal Muamalat*, 1, 73–102.
- Megat Laksana, N. N., Abdullah, N. I., & Abd Aziz, A. (2013). Shariah issues related to ownership of Takaful benefit and hibah in Family Takaful in Malaysia. In *5th Islamic Economics System Conference (iECONS 2013)* (pp. 291–301). Kuala Lumpur.
- Mian, M. N., & Rashid, M. M. (2013). The status of nominees and legal heirs in the Statutory Laws of Bangladesh with reference to the Islamic legal principles. *International Journal of Innovative Reseach & Development*, 2(5), 55–68.

- Mohd Noor, A., & Abdullah, M. A. (2009). Takaful (Islamic insurance) benefit: Ownership and distribution issues in Malaysia. *Journal Od Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(3), 35–48.
- Muhammad, A. K. (1997). Harta Penama Bukan Harta Pemberian dan Wasiat. *Jurnal Syariah*, 5(2), 161–166.
- Mustar, S., & Nor Muhamad, N. H. (2014). Maqasid Shari’ah dalam pewarisan harta: Analisis terhadap amalan penamaan insurans di Singapura. *Sains Humanika*, 2(1), 87–94.
- Noordin, N., Shuib, A., Zainol, M. S., & Mohamed Adil, M. A. (2012). Review on issues and challenges in Islamic inheritance distribution in Malaysia. *OIDA International Journal of Sustainable Development*, 3(12).
- Nor Muhamad, N. H. (2010). Pemakaian prinsip hibah dalam sistem kewangan Islam di Malaysia: Tumpuan kepada industri perbankan Islam dan Takaful. *Jurnal Teknologi*, 52, 69–81.
- Nor Muhammad, N. H. (2012). *Wasiat & Wisayah dalam perancangan harta: Prinsip dan amalan*. Skudai: Penerbit UTM.
- Ramli, Y. (2013). Wisayah: Kepentingannya dalam pengurusan harta dan keluarga orang Islam. In *Seminar Serantau Kajian Manuskrip Melayu dan Kearifan Tempatan* (pp. 217–222).
- Salman, S. A., & Htay, S. N. N. (2013). Nomination and hibah issues in Malaysian Takaful (Islamic insurance) industry. *International Journal of Multidisciplinary Research*, 1(12), 5–8.
- Sitiris, M., & Halim, A. H. (2010). Tuntutan harta sepencarian dalam kes kematian. *Kanun*, 22(1), 26–46.
- Sulong, J. (2013). The influence of English law for local: A study on the administration of Islamic Law of Inheritance in Malaysia. *Journal of US-China Public Administration*, 10(4), 422–431.

Kesedaran Membayar Zakat Perniagaan: Kajian Terhadap Koperasi di Selangor

Abdul Rahman Ngatenan@Adnan
Sarjana Ekonomi Islam
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
Email : rahmaniza@skm.gov.my

Hairunnizam Wahid
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
Email : hairun@ukm.edu.my

Sanep Ahmad
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi Dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
Email : nep@ukm.edu.my

I. ABSTRAK

Koperasi adalah sesuatu pertubuhan berdaftar dengan Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) di bawah Akta Koperasi 1993, yang matlamat penubuhannya adalah untuk meningkatkan kepentingan ekonomi anggota-anggotanya mengikut prinsip-prinsip koperasi. Zakat Perniagaan adalah salah satu daripada komponen zakat yang wajib ditunaikan oleh individu muslim yang bergelar usahawan dan tidak terkecuali juga sektor koperasi. Koperasi juga diwajibkan untuk membayar zakat hasil daripada harta perniagaannya. Persoalannya ialah adakah koperasi ini membayar zakat perniagaan setiap tahun? Sekiranya koperasi ini telah membayar zakat perniagaan, adakah wujud kesan positif ekonomi iaitu aspek keberkatan terhadap koperasi tersebut? Kajian ini menganalisis kesedaran membayar zakat perniagaan oleh koperasi di Negeri Selangor yang telah diuruskan oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS) dan melihat kesan positif ekonomi koperasi yang telah membayar zakat perniagaan dalam beberapa aspek termasuklah jumlah aset tahunan, jumlah pendapatan tahunan dan keuntungan bersih tahunan yang dijana oleh koperasi tersebut. Kajian ini telah menggunakan data kutipan zakat perniagaan koperasi bagi Negeri Selangor tahun 2012 dan 2013 dan telah dianalisis dengan menggunakan kaedah deskriptif. Hasil kajian mendapati jumlah kutipan zakat perniagaan daripada koperasi telah mengalami peningkatan yang amat memberangsangkan dan ia telah memberi kesan yang amat positif terutamanya dalam aspek keuntungan bersih tahunan yang diperoleh oleh koperasi tersebut. Beberapa implikasi dasar turut dicadangkan dalam kajian ini.

Kata kunci: Kesedaran Pembayaran Zakat, Perniagaan Koperasi, Pembangunan Ekonomi

I. ABSTRACT

Cooperative is an organization registered with the Malaysian Cooperative Commission (SKM) under the Cooperative Act 1993, the goal of the council is to enhance the economic interests of

its members in accordance with cooperative principles. Business Zakat is one of the charity shall be discharged by the individual Muslim entrepreneur and co-operative sector is no exception. Cooperatives are also obliged to pay zakat as a result of the property business. The question is whether society is paying zakat every year? If the society has to pay zakat, is there a positive impact on the economy of the blessings of the cooperative? This study analyzes the awareness to pay zakat by cooperatives in the state of Selangor, which was managed by the Lembaga Zakat Selangor(LZS) and see the positive impact of economic cooperation has been paying its business in several respects, including the amount of assets annually, the amount of annual revenue and annual net profits generated by the cooperative. This study uses data from the cooperative business zakat collection for Selangor in 2012 and 2013 and were analyzed using descriptive methods. Results showed that the amount collected from the cooperative business has increased very encouraging and it has a very positive impact, particularly in terms of the annual net profits earned by the cooperative. Some policy implications are also proposed in this study.

Keywords: *Awareness Paying Zakat, Cooperative Business, Economic Development*

II. PENGENALAN

Islam sangat memuliakan golongan peniaga, orang yang mencari nafkah hidupnya dengan perdagangan atau perniagaan. Oleh itu, untuk meningkatkan kesejahteraan para peniaga, Islam telah menyediakan satu bentuk penyucian bagi mereka, iaitu penyucian harta dan jiwa dengan berzakat. Zakat pada hakikatnya membersihkan harta daripada elemen haram disebabkan pencampuran hak manusia lain di dalam harta tersebut dan pada masa yang sama membersihkan harta dan perniagaan terutamanya dalam aspek modal dan operasi perniagaan. Zakat juga adalah pembersihan jiwa dan rohani untuk lebih dekat dengan Allah SWT. Firman Allah SWT dalam surah Al-Lail ayat 5 hingga 10 bermaksud

Adapun orang yang memberikan apa yang ada padanya pada jalan kebaikan dan bertakwa, serta dia mengakui dengan yakin akan perkara yang baik, maka sesungguhnya Kami (Allah) akan memberikannya kemudahan untuk mendapat kesenangan (syurga). Sebaliknya orang yang bakhil dan berasa cukup dengan kekayaan dan kemewahannya, serta dia mendustakan perkara yang baik, maka sesungguhnya Kami (Allah) akan memudahkannya untuk mendapat kesusahan dan kesengsaraan.

Sahabat Nabi SAW juga ada menyatakan:

Dahulu Nabi Muhammad SAW memerintahkan kepada kami untuk mengeluarkan zakat terhadap harta kekayaan yang disiapkan untuk dijual. (Hadis riwayat Abu Daud dan Baihaqi)

Perlembagaan Persekutuan menyatakan bahawa, zakat dan perkara lain tentang agama Islam yang seumpamanya di samping waqaf, pemberian agama Islam dan khairat, institusi, amanah dan institusi khairat yang dijalankan semuanya sekali dalam negeri dan lain-lainnya terletak di bawah bidang kuasa negeri-negeri. Kerajaan negeri bertanggungjawabkan Majlis Agama Islam Negeri bagi mengendalikan segala urusan berkaitan agama di negeri-negeri termasuklah urusan pentadbiran serta pengurusan pungutan dan agihan zakat (Mujaini, 2011). Di negeri Selangor, LZS telah ditubuhkan semenjak tahun 1995 bagi melakukan urusan kutipan dan agihan zakat. Berpandukan Seksyen 86, Enekmn Pentadbiran Agama Islam Negeri Selangor

2003, Majlis Agama Islam Selangor melalui perbadanan di bawahnya iaitu Lembaga Zakat Selangor (LZS) adalah satu-satunya badan yang dilantik untuk membuat kutipan dan pengagihan zakat atau fitrah di Selangor termasuk Zakat Perniagaan. Oleh itu, zakat perniagaan adalah zakat yang diwajibkan baginya zakat atas segala jenis barang-barang yang diniagakan bagi yang mendapat keuntungan. Barang-barang yang diniagakan tersebut baik yang berpunca dari hasil pertanian, haiwan ternakan, emas, perak, perikanan, ladang dan lain-lain.

Zakat perniagaan dikenakan untuk semua bentuk perniagaan baik secara individu atau segera dengan peniaga Islam dan bukan Islam, koperasi, perniagaan saham dan lain-lain. Oleh itu, sangat luas ruang lingkup zakat perniagaan ini, yang perlu kita fahami bahawa barang yang dijualbeli tersebut halal di sisi syariah dan diniatkan untuk berniaga kerana Allah SWT. Misalnya, jika seseorang berniaga emas dan perak, maka ia dikenakan zakat perniagaan dan bukannya zakat emas dan zakat perak. Jika seseorang menternak lembu dan kambing untuk diniagakan, maka ia dikenakan zakat perniagaan dan bukannya zakat ternakan. Begitu juga dengan koperasi yang menjalankan aktiviti perniagaan, maka ia dikenakan zakat perniagaan. Berdasarkan hadis di atas juga, Rasulullah SAW berpesan kepada sahabat-sahabatnya untuk menzakatkan harta perniagaan yang disiapkan untuk dijual, maka zakat perniagaan tidak hanya dikenakan apabila sesebuah perniagaan itu menghasilkan keuntungan. Apabila perniagaan itu rugi, tetapi harta atau modalnya masih mencapai nisab, maka perniagaan itu masih wajib dizakatkan.

Namun begitu persoalan yang timbul adalah adakah kesedaran membayar zakat perniagaan wujud di Malaysia terutamanya di Selangor? Terdapat beberapa kajian yang melihat kesedaran membayar zakat perniagaan dalam kalangan usahawan (Ram, 2009) namun belum ada kajian yang mengkaji kesedaran secara khusus oleh institusi koperasi. Justeru, objektif kajian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana tahap kesedaran koperasi di Negeri Selangor telah menjalankan kewajipan membayar zakat perniagaan dan juga mengetahui kesan positif terhadap koperasi yang telah membayar zakat perniagaan. Satu kajian awal telah dilakukan dan mendapati bahawa koperasi di Malaysia masih di tahap yang rendah dalam urusan membayar zakat perniagaan. Mengikut data perangkaan daripada Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) sehingga 31 Disember 2013 jumlah koperasi yang berdaftar di seluruh Malaysia adalah sebanyak 10,914 buah, manakala di Negeri Selangor sahaja sehingga 31 Disember 2013 jumlah koperasi yang berdaftar adalah sebanyak 1,216 buah koperasi. Negeri Selangor merupakan negeri yang tertinggi bilangan koperasi berdaftar jika dibandingkan dengan negeri-negeri lain. Namun yang mendukacitakan ialah bilangan koperasi yang membayar zakat perniagaan masih di tahap yang rendah. Pada tahun 2011, statistik menunjukkan terdapat 470 buah koperasi yang berdaftar dengan pihak ANGKASA di Negeri Selangor, hanya 54 buah koperasi sahaja yang tampil menunaikan zakat dengan jumlah kutipan zakat perniagaan sebanyak RM700,000.00 (Laporan Tahunan Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2014). Sehubungan itu, adalah diharapkan lebih banyak koperasi akan menjelaskan zakat perniagaan selepas ini seiring dengan peralihan ANGKASA sebagai wakil kutipan zakat perniagaan koperasi oleh LZS. Kenyataan ini diperolehi daripada Seminar Zakat Perniagaan Koperasi yang telah dianjurkan oleh LZS bersama ANGKASA dan koperasi di Selangor pada 12 April 2012 di Shah Alam.

III. KAJIAN LEPAS

Zakat merupakan rukun Islam yang ke-empat dan merupakan sebahagian daripada ibadah dalam kehidupan umat Islam. Dengan melakukan kewajipan berzakat boleh membiasakan diri pengeluarannya bersifat pemurah, suka beribadah dan merasai hartanya semakin bertambah, bukan semakin berkurang (Zulkifli, 2010). Beberapa kajian sebelum ini telah dibuat berkaitan dengan kesedaran, kutipan dan pengagihan dana zakat di Malaysia, antaranya kajian yang dilakukan oleh Md Zyadi dan Mariani (1999) serta Nor Ghani, Mariani, Jaafar dan Nahid Ismail (2001) yang membincangkan kesan penswastaaan ke atas peningkatan kutipan zakat dapat memberi kesan positif. Perubahan sikap dan kesedaran individu muslim untuk melaksanakan ibadah zakat ini adalah perlu. Pihak terpenting yang menguruskan zakat adalah para amil iaitu pegawai dan petugas yang menerima upah hasil daripada pekerjaan mereka sebagai pengurus harta zakat (Zulkifli, 2010). Daripada segi siasah dan *maslahah*, zakat merupakan pemangkin kepada ekonomi umat Islam. Peraturan dan undang-undang yang telah ditetapkan oleh pemerintah atau *ulil amri* adalah demi menjaga hak dan kepentingan zakat tersebut.

Terdapat satu kajian yang dilakukan oleh Ram et. al. (2009) yang telah mengkaji sikap ahli perniagaan terhadap peraturan zakat dari negeri Kedah. Beliau menyenaraikan faktor sikap dan undang-undang sebagai punca seseorang usahawan itu ingin menunaikan zakat. Kedua-dua faktor yang dikaji oleh Ram et. al. (2009) turut disertakan di dalam kajian ini. Dalam situasi ini, Aidit (1998) berpandangan bahawa akta dan undang-undang yang menyokong khusus berkaitan pembayaran zakat adalah penting bagi meningkatkan kesedaran membayar sebagaimana patuhnya pembayar dengan wujudnya Akta Cukai Pendapatan 1967. Dalam kajian Kamil (2006) berkaitan kepentingan undang-undang dalam pelaksanaan zakat, kebanyakan responden berpandangan undang-undang zakat di Malaysia berada pada tahap lemah. Dengan menggunakan teori pembelajaran sosial (*social learning theory*), manusia akan melaksanakan tanggungjawab jika merasakan dirinya terancam. Walaupun kajian yang dilaksanakan tidak dapat menunjukkan hubung kait yang signifikan antara pembayaran dan undang-undang, beliau berpandangan bahawa undang-undang yang positif akan meningkatkan jumlah bayaran. Oleh sebab itu, penguatkuasaan adalah penting bagi memastikan tiada anggota masyarakat yang terlepas dari melaksanakan tanggungjawab ini.

Kajian oleh Siti Mashitoh (2007) pula telah menghuraikan dengan lanjut konsep sistem perundangan zakat di Malaysia. Faktor yang menyebabkan undang-undang zakat di Malaysia dilihat lemah adalah disebabkan sistem perundangan yang begitu terhad. Keadaan ini telah memberi ruang kepada fenomena kegagalan membayar zakat dan tentangan terhadap perundangan zakat sedia ada. Kajian oleh Hairunnizam, Sanep, Mohd Ali (2007) pula telah menumpukan isu kenapakah masih ramai umat islam masih belum menunaikan zakat pendapatan dan apakah faktor-faktor penyebab kepada perkara tersebut. Analisis regresi Hasil kajian menunjukkan bahawa faktor demografi seperti umur, taraf perkahwinan dan pendapatan adalah signifikan mempengaruhi pembayaran zakat pendapatan di samping mekanisme pembayaran zakat pendapatan melalui potongan gaji. Kajian yang dibuat oleh Hairunnizam et. al, (2009); & Hairunnizam et. al, (2010) mengutarakan tentang persepsi segelintir masyarakat yang masih beranggapan bahawa pengurusan LZS dalam aspek agihan masih dianggap kurang memuaskan. Ia rentetan kepada kajian oleh Sanep & Hairunnizam, 2005; & Sanep et. al, 2006 yang mengenalpasti bahawa, masyarakat Islam dikatakan masih tidak berpuas hati dengan pengurusan zakat oleh LZS terutamanya ketidakpercayaan segelintir individu dengan kesungguhan LZS dalam mengurus agihan zakat.

Kajian Zahri (2007) pula bertujuan untuk mengkaji dan menganalisis kaedah perakaunan zakat perniagaan yang diamalkan di Malaysia. Kajian beliau lebih tertumpu kepada kaedah taksiran zakat perniagaan yang dibuat oleh badan zakat negeri-negeri di Malaysia. Kajian yang telah dijalankan oleh Abdul Hakim (2007) pula tertumpu kepada kajian tentang potensi pembayaran dan kutipan zakat di Malaysia. Kajian tentang penerimaan dan tanggapan masyarakat terhadap sumber zakat yang diikhtilaf (Sanep & Hairunnizam 2005), pengagihan zakat kepada lapisan asnaf (Hairunnizam et. al, 2010a), persepsi amil dan penerima zakat terhadap cadangan melokalisasikan pengagihan zakat (Hairunnizam & Radiah, 2010; & Radiah et. al, 2010), pemantapan sistem zakat dan cukai ke arah kemajuan ekonomi ummah (Mahmood Zuhdi, 2007) dan peranan agihan zakat dalam meningkatkan tahap ekonomi ummah (Patmawati, 2007). Kajian-kajian tersebut bertujuan untuk meningkatkan kesedaran masyarakat terhadap kewajipan berzakat agar jumlah kutipan zakat dapat dipertingkatkan seterusnya menambahbaik aspek kualiti hidup asnaf zakat terutamanya golongan fakir dan miskin dengan meningkatkan agihan zakat serta menyediakan pelbagai bantuan kepada mereka.

Secara umumnya kajian ini bertujuan untuk mengkaji faktor utama dan penting yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan oleh koperasi-koperasi di Negeri Selangor iaitu faktor sikap Anggota Lembaga Koperasi (ALK) yang mentadbir koperasi, badan zakat yang menguruskan kutipan zakat perniagaan, peningkatan kefahaman tentang pembayaran zakat perniagaan oleh masyarakat Islam yang berkoperasi, kakitangan dan undang-undang atau fatwa berkaitan. Kajian ini dijangka boleh membantu untuk meningkatkan tahap kecekapan dan keberkesanan LZS di dalam mengenalpasti potensi pembayaran zakat perniagaan koperasi seterusnya merencana program yang bersesuaian bersama ANGKASA iaitu agen yang telah dilantik oleh LZS untuk mengutip zakat perniagaan koperasi, kepada semua koperasi di Negeri Selangor. Akhirnya dapat meningkatkan jumlah kutipan dan agihan zakat di Negeri Selangor khususnya dan negeri-negeri lain amnya.

IV. METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini telah mengaplikasikan beberapa metod atau kaedah penyelidikan untuk mencari dan mengumpulkan maklumat melalui internet, laman web LZS, laman web SKM, mendapatkan data terus melalui pegawai bahagian data LZS, berjumpa pegawai bahagian data perangkaan koperasi di Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) Cawangan Negeri Selangor dan juga data-data yang berkaitan dengan kajian ini. Metod merupakan kaedah kajian yang penting untuk kajian ini mengumpulkan data dan maklumat, seterusnya menganalisa dan menyelidik segala data dan maklumat yang diperolehi sebelum penulisan tentang kajian ini dijalankan. Beberapa kaedah telah digunakan termasuklah kaedah dokumentasi iaitu mendapatkan data daripada Lembaga Zakat Selangor (LZS) iaitu melibatkan tahun 2012 dan tahun 2013, Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) Cawangan Negeri Selangor dan Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (ANGKASA), kaedah observasi¹⁷ melalui kaedah deduktif, induktif dan komparatif iaitu untuk menganalisis data untuk membuat kesimpulan melalui perbandingan terhadap data, fakta dan pendapat yang telah diperolehi semasa membuat kajian dan penelitian, maka dalam kajian ini, metod komparatif digunakan untuk membandingkan kutipan zakat terhadap koperasi dan syarikat/firma/individu di Negeri Selangor.

¹⁷Lembaga Zakat Selangor (LZS), Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) dan Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia (ANGKASA). Laporan Tahunan 2013, Seminar Zakat Perniagaan Koperasi di Selangor.

V. HASIL KAJIAN

Setelah membuat penilaian dan menjalankan kajian dengan menggunakan metodologi yang telah dipilih. Beberapa hasil kajian mengenai zakat perniagaan koperasi telah dilihat dengan jelas di Negeri Selangor. Hasil yang diperolehi dibincangkan secara terperinci dan didapati bahawa berlakunya peningkatan dalam jumlah kutipan zakat perniagaan koperasi dalam tahun 2012 dan 2013, trend kutipan zakat perniagaan koperasi di negeri yang dikaji seperti di Jadual 1. Sepanjang 20 tahun beroperasi, LZS telah mengutip sebanyak RM3.3 bilion dan kutipan zakat telah meningkat secara positif setiap tahun. Pada tahun 2013, LZS berjaya mengutip sebanyak RM517.4 juta. Ini merupakan peningkatan sebanyak 15 peratus daripada kutipan zakat pada tahun 2012 (RM451.3 juta). Secara purata, peratus peningkatan kutipan zakat adalah sebanyak 22 peratus. Manakala jumlah pembayar zakat pada tahun 2013 adalah sebanyak 233,371 pembayar termasuk koperasi-koperasi di Negeri Selangor. LZS juga telah melantik Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (ANGKASA) sebagai Agen Kutipan Zakat Koperasi Di Negeri Selangor. Koperasi di Negeri Selangor boleh membuat bayaran zakat perniagaan melalui ANGKASA dan boleh mendapatkan perkhidmatan pengiraan zakat perniagaan daripada Unit Skim Perlindungan dan Khidmat Sosial, ANGKASA. Pada setiap tahun jenis zakat perniagaan koperasi menyumbang kepada jumlah kutipan zakat perniagaan keseluruhan daripada pembayar zakat di Negeri Selangor, ini kerana sebahagian daripada koperasi-koperasi di Negeri Selangor telah mempunyai kesedaran dalam tanggungjawab melunaskan zakat perniagaan koperasi pada setiap tahun. Walau bagaimanapun, pembayar zakat yang terdiri daripada koperasi-koperasi di Negeri Selangor masih di tahap yang rendah. Secara keseluruhannya, zakat berjaya dikutip oleh LZS mengalami peningkatan dan secara tak langsung dapat memberi jumlah sumbangan yang besar kepada ekonomi Negeri Selangor.

Jadual 1 : Jumlah Keseluruhan Kutipan Zakat Perniagaan Oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS) Bagi Tahun 2012 dan 2013

Perkara	Tahun 2012 (RM)	Tahun 2013 (RM)	Perubahan (%)
Kutipan Zakat Perniagaan	60,911,486.83	62,775,275.13	3%

Sumber: Lembaga Zakat Selangor (LZS)

Berdasarkan Jadual 1, ia jelas menunjukkan bahawa jumlah keseluruhan kutipan zakat perniagaan daripada syarikat dan usahawan termasuk koperasi di Negeri Selangor. Jumlah kutipan zakat perniagaan keseluruhan daripada pembayar zakat menunjukkan terdapat peningkatan daripada tahun 2012 (RM60,911,486.83) kepada tahun 2013 (RM62,775,275.13). Peningkatan adalah sebanyak RM1,863,788.30 iaitu 3 peratus.

Jadual 2 : Jumlah Pembayaran Zakat Perniagaan Koperasi Dan Syarikat/Firma/Individu Yang Dikutip oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS) Bagi Tahun 2012 dan 2013

Perkara	Jumlah Kutipan 2012 (RM)	Jumlah Kutipan 2013 (RM)	Perubahan (%)
---------	--------------------------------	--------------------------------	------------------

Perniagaan Koperasi	917,147.79	1,129,699.15	23%
Syarikat / Firma / Individu	59,994,339.04	61,645,575.98	3%

Sumber: Lembaga Zakat Selangor (LZS)

Jadual 2 pula menunjukkan bahawa terdapat peningkatan kutipan zakat perniagaan koperasi dan syarikat/firma/individu dalam tahun 2012 dan 2013 yang telah diterima oleh LZS iaitu tahun 2012, kutipan yang diterima daripada koperasi berjumlah RM917,147.79 manakala tahun 2013 berjumlah RM1,129,699.15 di mana peratus peningkatan kutipan zakat perniagaan koperasi adalah sebanyak 23 peratus. Kutipan zakat perniagaan daripada syarikat/firma/individu juga telah mengalami peningkatan iaitu tahun 2012 berjumlah RM59,994,339.04 manakala kutipan dalam tahun 2013 pula berjumlah RM61,645,575.98 di mana peratus peningkatan adalah sebanyak 3 peratus. Peningkatan ini adalah hasil kesedaran oleh koperasi-koperasi dan syarikat/firma/individu di Negeri Selangor untuk membayar zakat perniagaan daripada aktiviti perniagaan yang dijalankan. Bagi meningkatkan kutipan bayaran zakat perniagaan koperasi, LZS juga telah melantik Agen Kutipan Zakat Koperasi iaitu ANGKASA. Justeru itu koperasi boleh membuat bayaran zakat perniagaan melalui ANGKASA dan boleh mendapatkan perkhidmatan pengiraan zakat perniagaan daripada Unit Skim Perlindungan dan Khidmat Sosial ANGKASA. Pegawai daripada unit ini akan “turun padang” ke koperasi bagi proses pengiraan zakat tersebut.

Jadual 2 juga menunjukkan perbandingan jumlah bayaran zakat perniagaan yang diterima oleh LZS di antara syarikat/individu dengan koperasi-koperasi di Negeri Selangor. Jumlah kutipan zakat perniagaan daripada syarikat/individu adalah lebih tinggi setiap tahun berbanding dengan kutipan zakat perniagaan koperasi. LZS menerusi agen yang dilantik iaitu ANGKASA perlu berbuat sesuatu untuk meningkatkan hasil kutipan zakat perniagaan koperasi dan berusaha untuk memberikan kesedaran yang tinggi dalam membuat bayaran zakat ke atas perniagaan yang dijalankan oleh koperasi-koperasi khususnya di Negeri Selangor.

Jadual 3 : Data Perangkaan Koperasi Di Negeri Selangor Bagi Tahun 2012 dan 2013

Perkara	Tahun 2012	Tahun 2013	Perubahan (%)
Bilangan Koperasi	1,089	1,216	12%
Anggota Koperasi	608,463	660,879	7%
Jumlah Syer (Modal Saham)	RM 551.12 juta	RM 575.27 juta	4%
Jumlah Aset	RM 1,058.22 juta	RM 1,237.55 juta	17%
Jumlah Perolehan	RM 285.24 juta	RM 350.53 juta	23%

Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia Cawangan Negeri Selangor (2013)

Jadual 3 menunjukkan data perangkaan koperasi di Negeri Selangor. Jumlah koperasi di Negeri Selangor adalah sebanyak 1,216 buah koperasi pada tahun 2013 berbanding tahun 2012 berjumlah 1,089 buah. Peratus peningkatan bilangan koperasi yang berdaftar di Negeri Selangor adalah 12%. Bilangan anggota koperasi di Negeri Selangor juga turut meningkat iaitu sebanyak 7%. Apabila jumlah anggota koperasi meningkat, jumlah modal syer koperasi juga turut meningkat iaitu sebanyak 4%. Manakala jumlah aset dan perolehan koperasi di Negeri Selangor turut meningkat yang masing-masing sebanyak 17% dan 23%. Walaupun jumlah koperasi berdaftar di Negeri Selangor meningkat, jumlah koperasi yang membayar zakat perniagaan masih di tahap yang rendah. Masih terdapat banyak lagi koperasi di Negeri Selangor khususnya belum menunaikan zakat perniagaan. Ini menunjukkan bahawa kesedaran pembayaran zakat perniagaan di kalangan koperasi di Negeri Selangor masih lagi rendah. Terdapat pelbagai faktor yang mempengaruhi keputusan untuk membayar zakat perniagaan koperasi.

Melalui kaedah temu duga ke atas beberapa Anggota Lembaga Koperasi yang mentadbir dan menguruskan perniagaan koperasi di Negeri Selangor, kajian ini mendapati bahawa kurangnya keimanan dan pengetahuan agama dalam urusan zakat perniagaan koperasi adalah menjadi faktor utama yang mempengaruhi pembayaran zakat. Faktor lain adalah tidak ada akta dan undang-undang yang ketat dalam urusan pembayaran zakat perniagaan koperasi berbanding pembayaran cukai pendapatan kerana adanya akta cukai pendapatan. Anggota Lembaga Koperasi yang menguruskan perniagaan koperasi mungkin takut dan akan patuh jika adanya akta dan undang-undang yang khusus berkenaan pembayaran zakat sebagaimana mereka akan membayar cukai pendapatan kerana adanya akta cukai. Sebahagiannya pula mungkin merasakan kewajipan membayar zakat dianggap sebagai beban kerana tidak menyedari bahawa ia adalah tanggungjawab agama dan tanggungjawab sosial. Qardawi (1998) juga menjelaskan dalam kes ini bahawa faktor keimanan penting dalam menentukan tindakan ekonomi.

Faktor sikap di kalangan Anggota Lembaga Koperasi juga dijangka merupakan faktor yang penting mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan koperasi. Sikap adalah faktor dalaman individu dan ia telah dibuktikan menjadi salah satu faktor penentu kepada kepatuhan membayar zakat dan kepatuhan untuk membayarnya melalui institusi pungutan zakat. Koperasi menganggap bahawa perniagaan yang dijalankan adalah milik ramai iaitu milik anggota koperasi dan mereka berpendapat zakat tidak perlu dibayar. Kamil (2002) dalam kajiannya yang lain menggunakan model logit memperkukuhkan hipotesisnya bahawa faktor sikap adalah penentu penting kepatuhan membayar zakat.

Jadual 4 : Data Perangkaan Koperasi Di Negeri Selangor Yang Telah Membayar Zakat Perniagaan Bagi Tahun 2012 dan 2013

Perkara	Tahun 2012 (RM)	Tahun 2013 (RM)	Perubahan (%)
Jumlah Aset	235,069,578.59	302,172,932.72	28%
Jumlah Pendapatan	54,867,244.11	97,072,961.92	77%
Keuntungan Bersih	9,653,095.57	46,587,977.24	383%

Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia Cawangan Negeri Selangor dan LZS

Jadual 4 menunjukkan bahawa terdapat peningkatan ke atas jumlah aset, jumlah pendapatan dan jumlah keuntungan bersih koperasi yang telah membayar zakat perniagaan di Negeri Selangor. Data ini telah menunjukkan bahawa daripada pembayaran zakat perniagaan oleh koperasi-koperasi telah meningkatkan lagi hasil perniagaan koperasi. Terdapat kesan positif terhadap koperasi-koperasi yang telah membayar zakat perniagaannya iaitu dapat dibuktikan bahawa hasil daripada pembayaran zakat perniagaan dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan perniagaan koperasi tersebut.

Jadual 5 : Kesan Peningkatan Keuntungan Koperasi Yang Telah Membayar Zakat Perniagaan Di Negeri Selangor Bagi Tahun 2012 dan 2013

Nama Koperasi	Keuntungan 2012 (RM)	Keuntungan 2013 (RM)
Koperasi Jabatan Penjara Selangor Berhad	1,632,113.65	1,723,189.00
Koperasi Pekebun Kecil Negeri Selangor Berhad	28,544.63	110,477.00
Koperasi Serbaguna Anak-Anak Selangor Berhad	3,246,880.00	37,226,682.00

Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia Cawangan Negeri Selangor dan LZS

Jadual 5 menunjukkan bahawa terdapat kesan positif ke atas jumlah keuntungan koperasi yang membayar zakat perniagaan. Kajian ini mendapatkan beberapa sampel kajian terdiri daripada tiga koperasi di Negeri Selangor yang telah membayar zakat perniagaan. Didapati terdapat peningkatan dari segi keuntungan bersih daripada perniagaan koperasi berkenaan yang telah membayar zakat perniagaan. Daripada data yang diperolehi di atas dapat membuktikan bahawa dengan pembayaran zakat perniagaan koperasi akan dapat meningkatkan keuntungan perniagaan koperasi tersebut.

Jadual 6 : Kesan Peningkatan Jumlah Pendapatan Perniagaan Koperasi Yang Telah Membayar Zakat Perniagaan Di Negeri Selangor Bagi Tahun 2012 dan 2013

Nama Koperasi	Pendapatan 2012 (RM)	Pendapatan 2013 (RM)
---------------	----------------------------	----------------------------

Koperasi Jabatan Penjara Selangor Berhad	4,873,528.63	5,720,697.00
Koperasi Pekebun Kecil Negeri Selangor Berhad	594,844.30	1,748,089.00
Koperasi Serbaguna Anak-Anak Selangor Berhad	6,268,479.00	47,399,415.00

Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia Cawangan Negeri Selangor dan LZS

Jadual 6 menunjukkan bahawa terdapat kesan positif ke atas jumlah pendapatan perniagaan koperasi yang membayar zakat perniagaan yang telah ditunjukkan melalui data-data yang diperolehi terhadap sampel-sampel kajian terdiri daripada tiga koperasi di Negeri Selangor yang telah membayar zakat perniagaan. Didapati terdapat peningkatan daripada segi jumlah pendapatan perniagaan koperasi-koperasi berkenaan yang telah membayar zakat perniagaan.

Jadual 7 : Kesan Peningkatan Jumlah Aset Koperasi Yang Telah Membayar Zakat Perniagaan Di Negeri Selangor Bagi Tahun 2012 dan 2013

Nama Koperasi	Jumlah Aset 2012 (RM)	Jumlah Aset 2013 (RM)
Koperasi Jabatan Penjara Selangor Berhad	36,639,047.30	41,347,579.00
Koperasi Pekebun Kecil Negeri Selangor Berhad	343,668.16	868,197.00
Koperasi Serbaguna Anak-Anak Selangor Berhad	81,710,571.00	148,991,512.00

Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia Cawangan Negeri Selangor dan LZS

Jadual 7 menunjukkan bahawa terdapat kesan positif ke atas jumlah aset koperasi yang membayar zakat perniagaan. Koperasi yang sama telah dijadikan sampel kajian terdiri daripada tiga koperasi di Negeri Selangor yang telah membayar zakat perniagaan. Didapati aset-aset koperasi berkenaan telah bertambah dan meningkat hasil daripada melakukan kewajipan membayar zakat perniagaan. Ini dapat dibuktikan melalui data yang diperolehi bahawa dengan menjalankan kewajipan membayar zakat perniagaan akan dapat keberkatan, menyucikan harta tersebut dan dapat menambahkan lagi hasil pendapatan perniagaan khususnya kepada koperasi-koperasi di Negeri Selangor.

Firman Allah SWT bermaksud:

Adapun orang yang memberikan apa yang ada padanya pada jalan kebaikan dan bertakwa, serta dia mengakui dengan yakin akan perkara yang baik, maka sesungguhnya Kami (Allah) akan memberikannya kemudahan untuk mendapat kesenangan (syurga).

VI. CADANGAN DAN IMPLIKASI DASAR

Berdasarkan analisis kajian yang telah dibuat melalui sumber data yang diperolehi dan hasil maklumat daripada temuduga dengan Anggota Lembaga Koperasi (ALK), secara keseluruhannya, penemuan menunjukkan faktor dalaman dan luaran memainkan peranan penting bagi memahami kesedaran koperasi untuk membayar zakat perniagaan. Faktor dalaman seperti sikap dan nilai moral, manakala faktor luaran seperti undang-undang dan penguatkuasaan adalah faktor-faktor yang memberi kesan kepada kesedaran koperasi untuk membayar zakat perniagaan. Faktor sikap adalah faktor yang paling signifikan mempengaruhi niat seseorang untuk menunaikan zakat, ini menyokong kajian yang dilakukan oleh Ram al-Jaffri Saad et. al. (2009) yang mendapati faktor ini penting di dalam mempengaruhi niat dan tujuan seseorang berzakat. Sikap memainkan peranan penting dalam membentuk kesedaran pembayaran zakat perniagaan di kalangan koperasi-koperasi. Oleh itu, sikap ALK, anggota dan pentadbir koperasi yang positif terhadap zakat perniagaan akan menguatkan kesedaran mereka, manakala sikap negatif akan merencatkan kesedaran mereka terhadap pembayaran zakat perniagaan koperasi.

Dalam hal berkaitan zakat, undang-undang adalah satu daripada kaedah bagi pihak berkuasa untuk melaksana dan mengawal urusan berkaitan kutipan zakat. Walaubagaimanapun, undang-undang yang hendak dilaksanakan perlulah jelas kerana kedudukan undang-undang boleh mempengaruhi persepsi masyarakat khususnya koperasi. Apa yang wajar dilakukan oleh pejabat zakat adalah dengan mendedahkan masyarakat khususnya koperasi mengenai undang-undang yang ada agar ia difahami dengan jelas oleh mereka. Paparan undang-undang di lokasi strategik dan di tempat awam seperti papan tanda di masjid atau di pasar raya dapat membantu masyarakat memahami undang-undang seperti bentuk hukuman dan denda yang boleh dikenakan kepada mereka yang ingkar membayar zakat.

VII. KESIMPULAN

Daripada hasil kajian yang dijalankan dapat dirumuskan bahawa Negeri Selangor telah dapat meningkatkan hasil pungutan zakat pada setiap tahun untuk kesemua jenis zakat yang diperolehi daripada Lembaga Zakat Selangor (LZS). Walaubagaimanapun kutipan zakat perniagaan koperasi masih di tahap rendah dan perlu dipertingkatkan lagi. Peranan ANGKASA sebagai agen kutipan zakat koperasi perlu diperluaskan lagi dalam usaha memberi kefahaman dan kesedaran kepada koperasi-koperasi untuk membayar zakat perniagaan. Peningkatan kesedaran di kalangan koperasi untuk membayar zakat perniagaan adalah penting. Ini memandangkan zakat perniagaan adalah satu perkara yang wajib dan merupakan salah satu rukun Islam yang lima. Pihak institusi zakat iaitu LZS bersama ANGKASA sebagai agen kutipan zakat perlu mempertingkatkan lagi aktiviti promosi, kempen serta memberi penerangan untuk memastikan semua koperasi khususnya di Negeri Selangor sedar akan kepentingan pembayaran zakat dan mengetahui matlamat serta falsafah di sebalik kewajipan membayar zakat. Penganjuran seminar, ceramah, bengkel dan sebagainya akan meningkatkan pengetahuan peniaga-peniaga di kalangan koperasi dan membuatkan mereka berasa lebih yakin dengan

ketelusan pejabat zakat dan kebaikan zahir dan batin yang diperolehi apabila zakat dikeluarkan. Dengan ini kutipan zakat dapat ditingkatkan seterusnya mampu digunakan untuk manfaat lebih ramai asnaf di Negeri Selangor.

VIII. RUJUKAN

- Abdul Hakim Amir Osman (2007). Potensi *pembayar dan kutipan zakat di Malaysia*. Kertas kerja dibentangkan dalam Konvensyen Zakat dan Cukai Peringkat Kebangsaan di PWTC, Kuala Lumpur, 22- 24 Mei 2007.
- Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia (ANGKASA) (2014), diambil pada 5 Nov 2014 daripada http://www.angkasa.coop.com/agen_kutipan_zakat/.
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Radiah Abdul Kader. (2010a). Pengagihan Zakat oleh Institusi Zakat kepada Lapan Asnaf: Kajian di Malaysia. *Jurnal Pengurusan JAWHAR*. **4(1) 2010: 141-170**
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad and Radiah Abdul Kader (2009). Pengagihan Zakat oleh Institusi Zakat di Malaysia: Mengapakah Masyarakat Islam Tidak Berpuashati? *Jurnal Syariah*. **17 (1) 2009: 89-112**
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad, Mohd Ali Mohd Noor (2007). Kesedaran Membayar Zakat Pendapatan di Malaysia. *Islamiyyat* 29: 53-70
- Laporan Tahunan Suruhanjaya Koperasi Malaysia (2014), diambil pada 5 Nov 2014 daripada <http://www.skm.gov.my/infokop/>.
- Lembaga Zakat Selangor (2014), diambil pada 5 Nov 2014 daripada <http://www.e-zakat.com.my/sejarah-lzs/>.
- Mahmood Zuhdi Abd. Majid (2007). *Pemantapan sistem zakat dan cukai ke arah kemajuan ekonomi ummah*, kertas kerja dibentangkan dalam konvensyen Zakat & Cukai Peringkat Kebangsaan di PWTC, Kuala Lumpur, 22- 24 Mei 2007
- Mujaini Tarimin. (2005). *Zakat Menuju Pengurusan Profesional*. Kuala Lumpur: Utusan Publications and Distributors.
- Patmawati Ibrahim (2007). *Peranan agihan zakat dalam meningkatkan tahap ekonomi ummah*, Kertas kerja dibentangkan dalam Konvensyen Zakat dan Cukai Peringkat Kebangsaan di PWTC, Kuala Lumpur, 22- 24 Mei 2007.
- Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid (2005). penerimaan dan tanggapan masyarakat terhadap sumber zakat harta yang diikhtilaf, *islamiyyat*, 27, P 45 – 65.
- Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid (2005). Persepsi agihan zakat dan kesannya terhadap pembayaran zakat melalui institusi formal, *Jurnal ekonomi Malaysia*, 39, 53-69.
- Zulkifli Mohamad Al-Bakri (2010). *Ahkam Wa Fatawa al-Zakah, Pelbagai Hukum dan Fatwa Zakat*. Bandar Baru Bangi: Darul Syakir Enterprise.

**Pengukuran Prestasi Menggunakan Nisbah Aliran Tunai dan Nisbah Tradisi :
Perbandingan Diantara Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan
Adat Melayu Perak**

Faiz Mat Isa

Fakulti Ekonomi & Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
Email : faiztaiping@gmail.com

Hairunnizam Wahid

Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi & Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
Email : hairun@ukm.edu.my

Sanep Ahmad

Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi & Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
Email : nep@ukm.edu.my

Abstrak -

Kajian ini bertujuan untuk mengukur prestasi kewangan bagi Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak dengan menggunakan nisbah aliran tunai dan nisbah tradisi berdasarkan tiga kriteria utama iaitu dari segi kecairan, kesolvenan dan keuntungan. Perbandingan prestasi kewangan bagi 5 tahun berturut-turut dilakukan iaitu bagi tahun kewangan 2008 sehingga tahun kewangan 2012. Kajian mendapati kedua Majlis Agama berada pada tahap kewangan yang sihat. Nisbah yang lebih tinggi diperolehi oleh Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan kemungkinan perbezaan adalah disebabkan perbezaan organisasi diantara sebuah badan berkanun kerajaan dan pertubuhan perbadanan

korporat. Hasil daripada kajian dapat dilihat memberikan galakan berterusan terhadap aspek pengurusan kewangan yang dilihat adalah kukuh.

Kata Kunci: Pengukuran Prestasi, Nisbah Aliran Tunai, Nisbah Tradisi

I. PENGENALAN

Analisis kewangan adalah pemilihan, penilaian dan tafsiran data kewangan, bersama-sama dengan maklumat lain yang berkaitan, untuk membantu membuat keputusan dalam pelaburan dan kewangan. Analisis kewangan boleh digunakan secara dalaman untuk menilai isu-isu seperti prestasi pekerja, kecekapan operasi, dan dasar-dasar kredit, dan secara luaran untuk menilai potensi pelaburan dan kredit-kepercayaan peminjam. Penganalisa menggunakan data kewangan yang diperlukan dalam analisis kewangan dari pelbagai sumber. Sumber utama adalah data yang disediakan oleh syarikat itu sendiri dalam laporan tahunan yang terdiri daripada penyata pendapatan, kunci kira-kira, dan penyata aliran tunai, dan juga nota maklumat kewangan (Pamela, 2010).

Analisis nisbah digunakan untuk menilai hubungan antara penyata kewangan. Nisbah yang digunakan untuk mengenal pasti trend dari masa ke masa untuk satu syarikat atau untuk membandingkan dua atau lebih syarikat pada satu ketika dalam masa. Analisis nisbah memberi tumpuan kepada tiga aspek utama perniagaan kecairan, kesolvenan dan keuntungan. Nisbah kecairan mengkaji bagaimana mudah firma itu boleh memenuhi tanggungan jangka pendek, manakala nisbah risiko kewangan memeriksa keupayaan syarikat untuk memenuhi kesemua tanggungan liabiliti dan kesan liabiliti ini pada sktruktur kunci kira-kira (John, 1999). Nisbah ini mengukur keupayaan syarikat untuk membayar liabiliti jangka pendek apabila tiba masanya. Sebuah syarikat mestilah mempunyai keupayaan untuk melepaskan wang tunai daripada kitaran tunai untuk memenuhi kewajipan kewangannya apabila pemiutang mendapatkan bayaran. Dalam erti kata lain, syarikat perlu mempunyai keupayaan untuk menterjemahkan aset jangka pendeknya kepada wang tunai. Nisbah kecairan adalah akibat membahagikan wang tunai dan aset cair lain oleh pinjaman jangka pendek dan liabiliti semasa. Secara umumnya, semakin tinggi nisbah kecairan adalah, semakin tinggi margin keselamatan yang perlu diperlukan syarikat untuk memenuhi liabiliti semasa.

Nisbah kesolvenan adalah salah satu daripada pelbagai nisbah yang digunakan untuk mengukur keupayaan syarikat untuk memenuhi hutang jangka panjangnya. Selain itu, nisbah kesolvenan menunjukkan secara kuantiti saiz pendapatan selepas cukai syarikat, tidak termasuk perbelanjaan susut nilai bukan tunai, sebagai berbeza kepada jumlah obligasi hutang firma itu. Juga, ia menyediakan penilaian terhadap kemungkinan syarikat untuk terus menguruskan hutangnya. Penanda aras nisbah kesolvenan berbeza dari industri ke industri. Walau bagaimanapun, sebagai peraturan am, nisbah kesolvenan yang lebih tinggi daripada 20% dianggap sebagai kewangan yang kukuh. Secara amnya, nisbah kesolvenan yang lebih rendah mencerminkan kebarangkalian yang lebih tinggi bagi syarikat itu untuk tidak dapat menanggung hutangnya.

Nisbah keuntungan mengukur keupayaan syarikat untuk menjana pendapatan relatif kepada jualan, aset dan ekuiti. Nisbah ini menilai keupayaan syarikat untuk menjana pendapatan, keuntungan dan aliran tunai berbanding dengan sesetengah metrik, seiring dengan jumlah pelaburan. Nisbah ini menyerlahkan bagaimana berkesan keuntungan syarikat yang sedang diurus. Bagi kebanyakan nisbah ini, nilai yang lebih tinggi adalah wajar. Nilai yang lebih tinggi bermakna bahawa syarikat itu berjalan dengan baik dan ia menjana keuntungan dan aliran tunai. Nisbah keuntungan memberikan maklumat yang bermakna hanya apabila dianalisis perbandingan dilakukan diantara pesaing atau berbanding dengan nisbah dalam tempoh sebelumnya. Oleh itu, analisis trend dan analisis industri diperlukan untuk membuat kesimpulan yang bermakna tentang keuntungan syarikat.

Majlis Agama Islam Selangor (MAIS): Pada awal penubuhannya, Majlis Agama Islam Selangor dikenali sebagai satu badan yang tetap dinamakan Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Selangor. Ia ditubuhkan dibawah seksyen 5, Enakmen Pentadbiran Undang-undang Islam 1952 (Enakmen No. 3 Tahun 1952). Majlis Agama Islam Selangor merupakan satu entiti pertubuhan perbadanan (*a body corporate*) menurut Seksyen 5(1) Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003. Pada 1 Mac 2005, Pentadbiran Bahagian Pengurusan Baitulmal (BPB) telah dipindahkan dari Jabatan Agama Islam Selangor (JAIS) ke Majlis Agama Islam Selangor. Pengasingan ini adalah menepati kehendak peruntukan Seksyen 81(3) Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 yang menyatakan bahawa

MAIS berkuasa untuk mentadbir dan berhak kepada semua wang dan harta Baitulmal. Dari segi operasi dan pengurusan, Majlis Agama Islam Selangor adalah sebuah Badan Berkanun Negeri yang menjalankan aktiviti-aktiviti utama seperti pengurusan, Baitulmal, pembangunan hartanah, pengauditan, pPerancang ekonomi, pembangunan insa, undang-undang, perhubungan awam, perlindungan wanita dan pemurnian akidah.

Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak (MAIPk): Kerajaan Negeri Perak secara rasmi menubuhkan Majlis Agama Islam dan 'Adat Melayu Perak pada 1 Muharam 1369 Hijrah bersamaan 23 Oktober 1949. Undang-undang khusus berhubung pentadbiran agama Islam dan adat melayu di negeri ini telah diluluskan secara rasmi pada 1 Mei 1952. Bagi memperkemaskan lagi pentadbiran agama Islam dan adat Melayu di Negeri Perak, undang-undang yang berkaitan dengannya telah disemak, dipinda dan digubal beberapa kali. Pada tahun 1965, sebuah undang-undang yang dinamakan sebagai Undang-Undang Pentadbiran U gama Islam 1965 (Enakmen Bil. 11 Tahun 1965) telah dikuatkuasakan bagi menggantikan undang-undang tahun 1952. Kemudian, pada 13 Januari 1993, Undang-Undang Pentadbiran U gama Islam 1965 tersebut telah digantikan pula dengan Enakmen Pentadbiran Agama Islam 1992 (Enakmen Bil. Tahun 1992). Di bawah Enakmen Bil. 2 Tahun 1992 tersebut, Majlis Agama Islam dan Adat Melayu telah diperbadankan secara rasmi sebagai sebuah badan berkanun kerajaan. Bagi tujuan keseragaman dengan negeri-negeri lain seluruh Malaysia, Enakmen Pentadbiran Agama 1992 tersebut, akhirnya digantikan pula dengan Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Perak) 2004 (Enakmen Bil. 4 Tahun 2004). Enakmen Bil. 4 Tahun 2004 tersebut telah dikuatkuasakan pada 15 September 2004 dan masih berkuatkuasa sehingga kini dan kekal sebagai badan berkanun kerajaan

Kajian ini menganalisa dan membuat perbandingan prestasi kewangan dengan menggunakan kaedah nisbah tradisi dan nisbah aliran tunai antara MAIS dan MAIKs dengan tujuan untuk mencari anomali dan menentukan fokus kepada perkara yang mempunyai kedudukan yang penting di dalam kedudukan kewangan Majlis Agama Islam sesebuah negeri. Ini adalah kerana belum ada kajian yang melihat prestasi kewangan majlis agama memandangkan ia juga merupakan entiti yang penting dalam memastikan perjalanan institusi zakat negeri berjalan lancar terutamanya dalam mengutip dan mengagihkan zakat. Menariknya kajian ini akan membandingkan antara negeri Selangor yang telah mengkorporatkan institusi zakat melalui

Lembaga Zakat Selangor (LZS) manakala negeri Perak yang masih belum mengkorporatkan institusi zakat. Bahagian seterusnya kajian ini akan membicarakan mengenai beberapa kajian lepas yang dilakukan oleh beberapa pengkaji. Bahagian ketiga membincangkan metodologi yang digunakan dalam kajian ini. Bahagian keempat pula memaparkan hasil kajian yang telah diperolehi. Manakala bahagian kelima dan keenam adalah implikasi dasar dari hasil kajian yang membicarakan mengenai hasil kajian dan cadangan bagaimana kajian ini boleh diaplikasikan dan kesimpulan yang dapat diperolehi.

II. KAJIAN LEPAS

Analisis kewangan melibatkan perbandingan prestasi firma dengan firma-firma lain dalam industri yang sama dan menilai trend dalam kedudukan kewangan firma itu dari masa ke masa. Satu sumber yang kaya dengan maklumat untuk analisis kewangan adalah seperti penyata kewangan yang telah diaudit (Brigham, 2009). Semenjak munculnya analisis kewangan nisbah pada awal kurun ke 19, pelbagai kajian telah mengenai analisis kewangan telah dilakukan. Beberapa kajian lepas seterusnya dipilih untuk tujuan kajian ini.

Kajian oleh Mohammed (2010) mendapati analisis nisbah kewangan adalah alat utama bagi mendiagnostik kewangan dan telah digunakan sejak abad kesembilan belas. Kajian menunjukkan bahawa kebanyakan analisis kewangan adalah berdasarkan kepada kunci kira-kira dan penyata pendapatan. Pada tahun 1991 kajian nisbah yang baru telah digunakan oleh penganalisis, dua tahun selepas kemasukan penyata aliran tunai dalam laporan tahunan. Analisis nisbah aliran tunai mengubah kaedah analisis tradisi terutamanya dengan memberi tumpuan kepada maklumat di bawah penyata aliran tunai. Sejak tempoh ini, kepentingan nisbah aliran tunai telah menjadi subjek perbincangan dalam penyelidikan dan penilaian berterusan oleh profesional perakaunan. Kajian perbandingan nisbah tradisional dengan nisbah aliran tunai mendedahkan dua hujah yang bercanggah. Penyokong nisbah aliran tunai mencadangkan bahawa nisbah aliran tunai adalah lebih dipercayai dan lebih objektif daripada nisbah tradisional.

Kajian oleh Kisang (2004) melihat prestasi hotel dan hotel kasino yang merupakan syarikat-syarikat komersial dengan menggunakan kedua-dua nisbah aliran tunai dan nisbah kewangan tradisional dalam tempoh lima tahun yang lalu. Menggunakan pangkalan data kewangan daripada Hotel dan Motel bahagian daripada Online Mergent dengan SIC 7011, sampel t-ujian bebas digunakan untuk analisis. Prestasi hotel dan hotel kasino telah diukur menggunakan kecairan, kesolvenan, dan petunjuk kecekapan operasi. Hasil kajian menunjukkan bahawa nisbah tradisional yang dihasilkan berbeza daripada nisbah aliran tunai. Syarikat hotel kasino didapati mempunyai nisbah mudah tunai yang lebih tinggi daripada syarikat hotel komersil, yang menunjukkan kemungkinan bahawa perbezaan mungkin disebabkan oleh jenis hotel.

Kajian oleh Maxwell (2010) membincangkan mengenai penggunaan analisis aliran tunai dalam menentukan daya saing perusahaan. Analisis aliran tunai adalah dianggap lebih berkesan dalam menentukan keberkesanan dan daya saing perusahaan di pasaran kerana ia adalah analisa yang lebih dinamik daripada pulangan sebenar atas aset dan ekuiti. Selain itu, penggunaan unik analisis aliran tunai digunakan untuk konsep pasaran baru muncul dan cadangan bahawa analisis aliran tunai adalah langkah yang lebih baik prestasi dan daya saing syarikat yang bersaing dalam pasaran baru muncul. Secara amnya, bagi kebanyakan nisbah aliran tunai, didapati bahawa syarikat Ghana adalah berdaya saing seperti syarikat di Amerika Syarikat. Malah, bagi sesetengah daripada nisbah aliran tunai, prestasi syarikat Ghana melakukan yang lebih baik berbanding pesaingnya.

Kajian yang dibuat oleh Babalola (2013) mendapati analisis penyata kewangan adalah alat analisis dan teknik untuk mendapatkan anggaran dan kesimpulan yang berguna di dalam analisis perniagaan. Analisis penyata kewangan mengurangkan pergantungan pada gerak hati dan tekaan di dalam membuat keputusan perniagaan. Hubungan sejarah antara kedua-dua disiplin iaitu laporan perakaunan dan analisis kewangan membekalkan maklumat untuk mengelakkan dari berlakunya eksplotasi. Didapati, banyak pangkalan data kewangan syarikat adalah dalam bentuk pengumpulan data statistik, dalam struktur maklumat perakaunan yang dikaburkan yang mengakibatkan hasil maklumat yang memberi kelebihan kepada metod portfolio pengurusan. Oleh itu, ia cenderung memudarkan model perakaunan yang mendasari pengeluaran data monograf, yang merupakan sumber utama maklumat yang berkaitan dengan syarikat.

Kajian yang dibuat oleh Anne (2004) mengenai pengukuran prestasi kewangan dengan menggunakan analisis nisbah membantu mengenal pasti kekuatan dan kelemahan organisasi dengan mengesan anomali kewangan dan menumpukan perhatian pada isu-isu kepentingan organisasi. Memandangkan misi badan bukan kerajaan bukan menumpukan kepada keuntungan semata-mata, dapatan kajian mendapati adalah wajar untuk memberi tumpuan kepada sumber kewangan mereka kepada hala tuju misi organisasi itu. Turk et al (1995) mencadangkan bahawa kunci kepada analisis dan pengukuran kewangan serta kawalan operasi adalah misi organisasi. Model yang dilakukan mencerminkan hubungan diantara analisis nisbah bagi masa lalu dan hasil analisis yang didapati akan membantu menentukan halatuju organisasi pada masa depan.

Kajian oleh Abdel (20013) bertujuan untuk mengenal pasti peranan pengurusan akaun dalam menilai prestasi syarikat melalui menggunakan kaedah analisis kewangan dalam menilai prestasi National Chlorine Industries Co. Ltd. Kajian menyimpulkan bahawa mempunyai seorang pentadbir akauntan untuk menganalisis penyata kewangan National Chlorine Industries Co. Ltd memberi petunjuk untuk mengenal pasti dan menjelaskan penyimpangan dan keputusan yang tidak diingini. Dan melalui latihan pekerja, ia adalah mungkin untuk menggunakan kaedah lain untuk menganalisis penyelewengan yang membantu dalam menilai syarikat itu dengan mengenal pasti punca penyelewengan ini. Kajian mencadangkan mewujudkan satu jabatan yang berasingan untuk pengurusan perakaunan dalam syarikat untuk menilai prestasinya melalui menganalisis penyelewengan.

Kajian oleh Florenz (2012) mendapati kebanyakan analisis penyata kewangan memberi tumpuan kepada firma industri yang memberi sumbangan besar kepada ekonomi atau menempatkan dalam persekitaran perniagaan yang kompetitif. Analisis penyata kewangan perlu disediakan untuk semua industri atas sebab-sebab perbandingan dan penandaarasan. Di Filipina, hanya terdapat tiga syarikat yang tersenarai dalam sektor kecil pendidikan. Ini adalah Centro escolar Universiti (CeU), Universiti Timur Jauh (FEU), dan iPeople, Inc. (Kolej Melayu). Kertas penyelidikan menganalisis penyata kewangan syarikat-tiga firma untuk tempoh tiga (2009,2010, dan 2011) menggunakan nisbah kecairan, nisbah aktiviti, nisbah hutang, nisbah keuntungan, dan nisbah nilai pasaran menggunakan pendekatan perbandingan dan hasilnya akan berguna untuk firma-firma lain yang dimiliki oleh sektor kecil pendidikan.

III. METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini adalah mengenai prestasi kewangan dari sudut nisbah aliran tunai dan nisbah tradisi. Tujuan untuk perbandingan diantara Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak yang merupakan sebuah badan berkanun kerajaan dan Majlis Agama Islam Selangor yang merupakan pertubuhan perbadanan korporat. Beberapa metodologi telah dilakukan untuk melakukan kajian. Melalui metod penyelidikan perpustakaan, maklumat rujukan di perpustakaan Tun Sri Lanang Universiti Kebangsaan Malaysia dan perpustakaan utama Universiti Malaya telah digunakan. Maklumat seperti buku, kajian ilmiah dan tesis telah dirujuk. Selain itu, melalui metod dokumentasi, pengumpulan data telah diperolehi dari Jabatan Korporat Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak dan melalui laman web Majlis Agama Islam Selangor. Maklumat yang diperolehi adalah laporan tahunan yang telah disahkan oleh Ketua Audit Negara bermula tahun 2008 hingga tahun 2012. Ia kemudian dianalisis menggunakan kaedah analisis nisbah kewangan seperti Jadual 1 dan Jadual 2.

Jadual 1: Penerangan nisbah aliran tunai yang digunakan

Nisbah	Formula	Penanda Aras	Ukuran
ATO kepada LS	ATO/LS	>0.4	Kecairan
ATO kepada JL	ATO/JL	>0.2	Kesolvenan
Margin Aliran Tunai	ATO/JP	Nilai Positif	Keuntungan

Nota: ATO = Aliran Tunai daripada Aktiviti Operasi, LS =
Liabiliti Semasa,

JL = Jumlah Liabiliti, JP = Jumlah Pendapatan, Penanda Aras menentukan nisbah yang sihat

Jadual 2: Penerangan nisbah tradisi yang digunakan

Nisbah	Formula	Penanda Aras	Ukuran
Nisbah Semasa	AS/LS	>1.5	Kecairan
Nisbah Hutang	JL/JA	<1.0	Kesolvenan

Margin Lebihan	LP/JP	Nilai Positif	Keuntungan
----------------	-------	---------------	------------

Pendapatan

Nota: AS = Aset Semasa, LS = Liabiliti Semasa, JA = Jumlah Aset,
JL = Jumlah Liabiliti,

LP = Lebihan Pendapatan, JP = Jumlah Pendapatan, Penanda Aras menentukan nisbah yang
sihat

Jadual 1 dan 2 menunjukkan 6 nisbah yang digunakan di dalam kajian ini. Nisbah-nisbah yang digunakan adalah bagi nisbah aliran tunai dan nisbah tradisi. Penilaian prestasi bagi MAIPK dan MAIS adalah meliputi pengukuran aspek kecairan, kesolvenan dan keuntungan. Bagi aspek kecairan nisbah aliran tunai daripada aktiviti operasi kepada liabiliti semasa dan nisbah semasa digunakan. Manakala aspek kesolvenan menggunakan nisbah aliran tunai daripada aktiviti operasi kepada jumlah liabiliti dan nisbah hutang digunakan. Akhir sekali bagi aspek keuntungan, nisbah aliran tunai daripada aktiviti operasi kepada jumlah pendapatan dan nisbah lebihan pendapatan kepada jumlah pendapatan digunakan.

IV. HASIL KAJIAN

Jadual 3 menunjukkan hasil analisa yang telah dilakukan. Untuk pengukuran kecairan menunjukkan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak melebihi nisbah minimum 40 peratus atau 0.4 bagi setiap tahun kecuali bagi tahun 2009. Malah nilai yang didapati adalah tinggi iaitu sehingga 670 peratus kecairan bagi tahun 2008, 433 peratus kecairan bagi tahun 2010, 247 peratus kecairan bagi tahun 2011 dan 302 peratus kecairan bagi tahun 2012. Akan tetapi bagi tahun 2008 nilai kecairan adalah negatif iaitu 51 peratus. Secara keseluruhan Majlis Agama Islam Dan Adat Melayu Perak memiliki pengukuran kecairan yang tinggi untuk menjana wang

tunai yang mencukupi daripada operasi untuk memenuhi tanggungan hutang bagi tempoh matang satu tahun. Bagi Majlis Agama Islam Selangor, pengukuran kecairan menunjukkan hanya tiga tahun dimana Majlis Agama Islam Selangor dapat memenuhi tanggungan hutang bagi tempoh matang satu tahun iaitu 157 peratus kecairan bagi tahun 2008, 104 peratus kecairan bagi tahun 2011 dan 54 peratus bagi tahun 2012. Manakala bagi tahun 2009 dan 2010 menunjukkan kecairan ditahap negatif iaitu 40 peratus dan 83 peratus kecairan negatif. Maka ini menunjukkan bagi pengukuran kecairan, Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan prestasi yang lebih baik berbanding Majlis Agama Islam Selangor.

Jadual 3: Prestasi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak dan Majlis Agama Islam Selangor menggunakan nisbah aliran tunai.

Item	2008	2009	2010	2011	2012
ATO kepada LS					
MAIPk	6.70	-0.51	4.33	2.47	3.02
MAIS	1.57	-0.40	-0.83	1.04	0.55
ATO kepada JL					
MAIPk	6.70	-0.46	2.55	1.78	2.54
MAIS	1.36	-0.36	-0.75	1.01	0.54
Margin Aliran					
Tunai	27.65%	-3.62%	18.83%	14.18%	21.66%
MAIPk	22.14%	-4.84%	-6.59%	20.13%	5.96%
MAIS					

Nota: MAIPk = Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak, MAIS = Majlis Agama Islam Selangor

Bagi prestasi kesolvenan, Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan prestasi yang baik bagi empat tahun dimana ia melebihi nilai nisbah minimum 20 peratus atau 0.2 kecuali bagi tahun 2009 dimana nilai nisbahnya ialah negatif 46 peratus. Bagi tahun 2008, nisbah yang diperolehi iaitu 670 peratus, bagi tahun 2010, nisbah yang diperolehi ialah 255 peratus, bagi

tahun 2011 nilai nisbah yang diperolehi ialah 178 dan akhir sekali 2012 dengan nilai nisbah 254 peratus. Ini menunjukkan prestasi kesolvenan yang rendah risiko bagi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak. Manakala bagi Majlis Agama Islam Selangor, nisbah kesolvenan yang melebihi nilai minimum 20 peratus atau 0/2 hanya bagi tiga tahun iatu 136 peratus bagi tahun 2008, 101 peratus bagi tahun 2011 dan 54 peratus bagi tahun 2012. Manakala bagi tahun 2009 nilai nisbahnya ialah negatif 36 peratus dan bagi tahun 2010 nilai nisbahnya ialah negatif 75 peratus. Keseluruhannya, bagi aspek kecairan dan kesolvenan menunjukkan prestasi yang lebih baik bagi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak berbanding Majlis Agama Islam Selangor.

Nisbah margin aliran tunai merupakan penunjuk keupayaan penjanaaan tunai yang lebih baik berbanding dengan nisbah lebihan pendapatan yang memberi tumpuan kepada akruan berdasarkan pendapatan perakaunan. Melihat kepada hasil nisbah, maka didapati bahawa Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan prestasi yang baik bagi tahun 2008 sebanyak 27.65, bagi tahun 2010 sebanyak 18.83 peratus, bagi tahun 2011 sebanyak 14.18 peratus dan 2012 sebanyak 21.66 peratus. Manakala nisbah negatif bagi tahun 2009 sebanyak 3.62 peratus.. Bagi Majlis Agama Islam Selangor, nisbah yang diperolehi bagi tahun 2008 adalah sebanyak 22.14 peratus, tahun 2011 sebanyak 20.13 peratus dan tahun 2012 sebanyak 5.95 peratus. Manakala nisbah negatif bagi tahun 2009 sebanyak 4.84 peratus dan 2010 sebanyak 6.59 peratus. Maka didapati secara keseluruhan prestasi yang lebih baik bagi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak.

Jadual 4: Prestasi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak dan Majlis Agama Islam Selangor menggunakan nisbah tradisi.

Item	2008	2009	2010	2011	2012
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Nisbah Semasa					
MAIPk	33.68	16.25	23.41	16.35	14.70
MAIS	6.32	5.83	7.05	4.05	6.83
Nisbah Hutang					
MAIPk	0.02	0.03	0.03	0.04	0.04
MAIS	0.14	0.14	0.11	0.19	0.11
Margin	Lebihan				
Pendapatan	16.92	4.17%	7.56%	12.89%	19.08%
MAIPk	%	-	-	5.94%	11.41%
MAIS	19.33	7.03%	4.91%		
	%				

Nota: MAIPk = Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak, MAIS = Majlis Agama Islam Selangor

Jadual 4 menunjukkan hasil analisa yang telah dilakukan. Bagi nisbah semasa Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak, ia menunjukkan bagi setiap RM 1 liabiliti semasa, bagi tahun 2008 terdapat RM 33.68 aset semasa, bagi tahun 2009 terdapat RM 16.25 aset semasa, bagi tahun 2010 terdapat RM 23.41 aset semasa, bagi tahun 2011 terdapat RM 16.35 aset semasa dan bagi tahun 2012 terdapat RM 14.70 aset semasa. Manakala bagi nisbah semasa Majlis Agama Islam Selangor, bagi setiap RM 1 liabiliti semasa, bagi tahun 2008 terdapat RM 6.32 aset semasa, bagi tahun 2009 terdapat RM 5.83 aset semasa, bagi tahun 2010 terdapat RM 7.05 aset semasa, bagi tahun 2011 terdapat RM 4.05 aset semasa dan bagi tahun 2012 terdapat RM 6.83 aset semasa. Dari aspek kecairan, nilai nisbah semasa yang tinggi adalah digemari kerana ia menunjukkan indikasi positif bagi pembayaran hutang. Maka didapati Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan kecairan yang lebih tinggi.

Bagi prestasi kesolvenan, bagi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan prestasi yang lebih baik dimana nisbah pada tahun 2008 iaitu sebanyak 0.02, tahun 2009 sebanyak 0.03, tahun 2010 sebanyak 0.03, tahun 2011 sebanyak 0.04 dan tahun 2012 sebanyak

0.04. Manakala bagi Majlis Agama Islam Selangor, prestasi kesolvenan bagi tahun 2008 dimana nilai nisbah sebanyak 0.14, tahun 2009 nilai nisbah sebanyak 0.14, tahun 2010 nilai nisbah sebanyak 0.11, tahun 2011 nilai nisbah sebanyak 0.19 dan tahun 2012 nilai nisbah sebanyak 0.11. Maka didapati Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak mempunyai prestasi kesolvenan yang lebih baik dimana peratusan nisbah hutang adalah lebih rendah berbanding malis Agama Islam Selangor.

Bagi prestasi keuntungan, terdapat perbezaan di dalam penerangan dimana bagi sesebuah firma perniagaan, indikasi peratus keuntungan yang lebih tinggi adalah lebih baik. Walaubagaimanapun, bagi Majlis Agama, margin lebih pendapatan yang lebih rendah adalah lebih baik. Dapatan mendapati bagi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak pada tahun 2008 lebih sebanyak 16.92 peratus, 2009 lebih sebanyak 4.17 peratus, 2010 lebih sebanyak 7.56 peratus, 2011 lebih sebanyak 12.89 peratus dan taun 2012 lebih sebanyak 19.08 peratus dicapai. Manakala bagi Majlis Agama Islam Selangor, lebih pendapatan bagi tahun 2008 sebanyak 19.33 peratus, tahun 2010 lebih sebanyak 5.95 peratus dan tahun 2012 lebih sebanyak 11.41 peratus direkod. Manakala pendapatan negatif bagi tahun 2009 iaitu negatif 7.03 peratus dan tahun 2010 iaitu negatif sebanyak 4.91 peratus direkod. Ini menunjukkan secara keseluruhan Majlis Agama Islam Selangor menunjukkan prestasi yang lebih baik.

V. IMPLIKASI DASAR

Hail daripada kajian, maka implikasi dasar dapat dilakukan. Melalui nisbah kecairan, walaupun berada pada paras yang sihat, terdapat dua kemungkinan. Apabila melihat kepada kecairan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak yang tinggi, timbul persoalan pengurusan kecairan, dimana apabila berlaku kecairan dari segi positifnya ia menunjukkan kebolehan memenuhi tanggungan liabiliti dan dari segi negatifnya, ia memperlihatkan kekurangan di dalam aspek pelaburan dimana aset semasa dilihat dikumpul sedikit berlebihan berbanding dari melakukan pelaburan yang membolehkan nilai aset itu berkembang. Bagi Majlis Agama Islam Selangor, nisbah kecairan menunjukkan keadaan yang normal dimana pergerakan nisbah dilihat konsisten tahun demi tahun.

Bagi nisbah kesolvenan, kedua-dua Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak dilihat mempunyai kedudukan kewangan yang kukuh. Manakala bagi nisbah keuntungan pengurusan Majlis Agama Islam Selangor dilihat lebih baik dimana lebih pendapatan adalah lebih kurang berbanding Agama Islam dan Adat Melayu Perak. Apabila melihat situasi bagi sesebuah Majlis Agama yang mengurus Zakat, maka lebih yang kurang dan menghampiri persamaan diantara pendapatan dan agihan adalah lebih baik.

Secara keseluruhan, kedua-dua Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak adalah berada pada tahap kewangan yang amat kukuh. Perkara seperti margin aliran tunai dimana Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan konsistensi yang baik bagi setiap tahun. Ini membolehkan pengurusan merancang dengan selesa bagi masa hadapan. Begitu juga nilai nisbah kecairan yang tinggi Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak membolehkan penambahan pelaburan yang dapat memberikan pulangan.

Walaupun kedua-dua Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak menunjukkan keadaan nisbah negatif pada tahun 2008, ia adalah akibat langsung dari kemelesetan ekonom yang berlaku bermula pada tahun sebelumnya. Daripada segi pemulihan semula akibat kemelesetan ekonomi, didapati Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak hanya terjejas pada tahun kewangan 2008 berbanding Majlis Agama Islam Selangor yang terjejas pada tahun kewangan 2008 dan 2009. Limitasi kajian berlaku disini dimana punca-punca negatf nisbah tidak dapat dipastikan melainkan daripada tujuan asal kajian.

VI. KESIMPULAN

Keadaan semasa di Malaysia membangkitkan persoalan yang menarik bagaimana mewujudkan insituti agama yang professional. Institusi agama bukan sahaja dilihat sebagai memenuhi tuntutan syarak, bahkan juga daripada sudut pembangunan ekonomi dan pembangunan sosial. Terutamanya dalam menangani masalah ekonomi umat Islam. Satu dari konsep *corporate governance* yang dilihat kritikal adalah sistem perakaunan kewangan institusi atau perbadanan mestilah diselenggarakan dengan betul dan tepat bagi memperolehi maklumat perakaunan kewangan yang dipercayai (Hasan, 2006). Melalui kajian ini dapat dibuktikan bahawa Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam Selangor dan Majlis Agama Islam dan Adat

Melayu Perak mempunyai pengurusan yang baik melihat kepada keputusan pengukuran prestasi yang telah dikaji. Usaha-usaha yang sedang dilakukan oleh pelbagai Majlis Agama di Malaysia harus disokong di dalam memastikan prinsip-prinsip yang amalan pengurusan kewangan yang baik menjadi amalan dan budaya utama di dalam pengurusan.

VII. RUJUKAN

- Abdel Rahman kh. El Dalabeeh (2013) .The Role of Financial Analysis Ratio in Evaluating Performance (Case Study: National Chlorine industry) Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business, Vol 5, No 2, June 2013.
- Anne Abraham (2004). Conference Proceedings. A Model of Financial Performance Analysis for Nonprofit Organisations. Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand Conference Proceedings, 4-6 July 2004. Alice Spring, Northern Territory.
- Brigham, E., & Houston, J. (2009). Fundamentals of Financial Management. Mason: Cengage Learning.
- Florenz C. Tugas, Ramon V. del Rosario (2012). A Comparative Analysis of the Financial Ratios of Listed Firms Belonging to the Education Subsector in the Philippines for the Years 2009-2011. International Journal of Business and Social Science Vol. 3 No. 21; November 2012.
- Hasan bin Bahrom, Ezani bin Yaakub (2006). Pengurusan Zakat Semasa. Pusat Penerbitan Universiti Teknologi Mara, Shah Alam, 2006.
- John Bajkowski (1999). Financial Ratio Analysis: Putting The Numbers To Works. The American Association of Individual Investor journal. August 1999.
- John R. Mills and Jeanne H. Yamamura (1998). The Power of Cash Flow Ratios. Journal of Accountancy. Oktober 1998.
- Kisang Ryu, Shawn Jang (2004). Performance Measurement Through Cash Flow Ratios and Traditional Ratios: A Comparison of Commercial and Casino Hotel Companies. Journal of Hospitality Financial Management: Vol. 12: Iss. 1, Article 3, 1 Januari 2004.
- Maxwell Samuel Amuzu (2010). Dissertasi. Cash Flow Ratio As A Measure Of Performance Of Listed Companies In Emerging Economies: The Ghana Example. St. Clements University, Turks and Caicos Islands.

Mohammed Mostafa Kamal, Mohammed Shahedul Quader (2010). The Cost and Mangement. Cash Flow ratio Versus Traditional Ratio For Financial Measure of Management: A Comparative Analysis of Three British Retail Companies. Journal of the Institute of Cost and Management Accountants of Bangladesh. November-December 2010.

Pamela Peterson Drake (2010). Financial Ratio Analysis. James Medision University.

Babalola Y. A., F. R. Abiola (2013). Financial Ratio Analysis of Firms: A Tool for Decision Making International Journal of Management Sciences Vol. 1, No. 4, 2013.

Laporan Tahunan Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak tahun 2008-2012.

Laporan Tahunan Majlis Agama Islam Selangor tahun 2008-2012.