

Isu dalam Pembiayaan Perumahan: Analisis Perbandingan Produk Berasaskan *Musharakah Mutanaqisah* dan Konvensional

Mohd Sollehudin Shuib^a, Mohd Zaidi Daud^b, Ahmad Azam Sulaiman@Mohamad^c

^aIslamic Business School, Universiti Utara Malaysia, Kedah

^bJabatan Syariah dan Undang-Undang Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya, Kuala Lumpur

^cJabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya, Kuala Lumpur

*Corresponding author: sollehudin@uum.edu.my

Article history

Received :9 May 2013
Received in revised form :
25 November 2013
Accepted :5 December 2013

Abstract

Islamic financing products are completely different between conventional loan products. Islamic products are based on shariah concepts such as *Murabahah*, *Bay' Bithaman Ajil (BBA)*, *BBA komoditi*, *Ijarah Thumma Bay'*, *Istisna'* and *musharakah mutanaqisah (MM)*. While the conventional loans is based on lending. *musharakah mutanaqisah (MM)* is the hybrid contract based on partnership and ending with single ownership. The early of this concept applied in banking practice after year 2000. Equity-based concept is strongly encouraged its use in daily practices based on the concept of Islam as compared to debt such as *Bay' Bithaman Ajil (BBA)*. Therefore, this article will analyze and comparison between the concept of products based on *musharakah mutanaqisah (MM)* with a conventional loan products. Focus for the comparison is about financing and housing loan products in Malaysia.

Keywords: Conventional housing Islamic home financing; *musharakah mutanaqisah*

Abstrak

Produk pembiayaan secara Islam pada dasarnya pastilah berbeza dengan produk pinjaman konvensional. Produk pembiayaan Islam adalah berdasarkan kepada konsep-konsep syariah seperti *Murabahah*, *Bay' Bithaman Ajil (BBA)*, *BBA komoditi*, *Ijarah Thumma Bay'*, *Istisna'* dan *musyarakah mutanaqisah (MM)*. Walaupun pinjaman konvensional adalah berdasarkan kepada konsep pinjaman. *Musyarakah Mutanaqisah (MM)* adalah kontrak hibrid berdasarkan perkongsian dan berakhir dengan pemilikan tunggal. Konsep ini digunakan dalam amalan perbankan Islam di Malaysia selepas alaf baru. Konsep berasaskan ekuiti adalah amat digalakkan penggunaannya dalam amalan perbankan Islam berdasarkan berbanding dengan hutang seperti *Bay' Bithaman Ajil (BBA)*. Oleh itu, artikel ini akan menganalisis dan perbandingan antara konsep produk berasaskan *musyarakah mutanaqisah (MM)* dengan produk pinjaman konvensional. Fokus untuk perbandingan adalah kira-kira pembiayaan dan produk pinjaman perumahan di Malaysia.

Kata kunci: Pembiayaan perumahan Islam; pinjaman rumah konvensional; *musharakah mutanaqisah*

© 2014 Penerbit UTM Press. All rights reserved.

1.0 PENDAHULUAN

Islam telah menetapkan tujuan dan matlamat syariah itu adalah untuk memandu umatnya mengecapi kehidupan yang baik dan sempurna. Maqasid Syariah menjanjikan pemeliharaan akal, nyawa¹, harta benda, keturunan dan nasab sekiranya apa yang diperintahkan Allah melalui al-Quran dan Sunnah dipatuhi dengan baik. Matlamat syariah juga menjamin hak-hak dan kepentingan manusia dalam kehidupan sekaligus menolak kezaliman dan juga kemusnahan.² Salah satu cara untuk mencapai matlamat syariah ini adalah dengan memenuhi keperluan dan tuntutan kehidupan seperti tempat tinggal,

makanan dan pendidikan. Rumah atau tempat kediaman merupakan salah satu keperluan hidup yang perlu dipenuhi bagi setiap individu. Oleh demikian, untuk membina rumah memerlukan sejumlah dana yang besar. Bagi menampung dana tersebut, kebanyakan kita akan mendapatkan pembiayaan dari institusi perbankan atau lain-lain institusi. Sebagai seorang Islam yang faham tentang *din* Islam itu sendiri, memilih produk pembiayaan rumah secara Islam adalah menjadi satu kewajipan.

Pada masa kini, produk-produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia ditawarkan melalui pelbagai kontrak. Pada asasnya terdapat dua kategori rumah yang dijual beli di negara ini iaitu rumah yang telah siap dibina (*completed*

construction house/property) dan rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan (*under construction property*).³

Kontrak syariah yang digunakan untuk membiayai pembelian rumah pula terbahagi kepada kontrak berasaskan pembiayaan hutang dan kontrak berasaskan pembiayaan ekuiti. Kontrak-Kontrak berasaskan pembiayaan hutang adalah seperti *Murabahah*, *Bay' Bithaman Ajil* (BBA), BBA komoditi, *Ijarah Thumma Bay'* dan *Istisna'*.⁴ Sementara kontrak berasaskan pembiayaan ekuiti⁵ adalah seperti *Musharakah Mutanaqisah*, *Mudarahah* dan *Musharakah*⁶ itu sendiri. Artikel ini akan memberi tumpuan kepada dua jenis kontrak yang sedia digunakan dalam produk pembiayaan dan pinjaman perumahan di Malaysia iaitu pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah* dan pinjaman perumahan konvensional dari aspek pelaksanaannya. Selain itu, artikel ini turut mengupas perbincangan berkaitan modus operandi pembiayaan, model aliran pembiayaan yang berasaskan amalan sebenar bank, kekuatan setiap kontrak dalam membiayai dua kategori rumah seperti yang disebutkan.

Sorotan kajian lepas mendapati kajian sedia ada lebih memberi tumpuan kepada pembiayaan perumahan secara BBA yang di antaranya dapat dilihat melalui kajian oleh Mohd Ali Haji Baharum⁷ dan Fadziha Azni Ahmad⁸. Kajian perbandingan produk turut dilakukan oleh Ahmad Kameel Meera⁹ yang membandingkan produk berasaskan BBA dan MM, manakala Hanira Hanafi¹⁰ pula mengkaji perbandingan produk pembiayaan berasaskan *Istisna'* dan BBA. Sementara Abdulkader Thomas¹¹ mengkaji produk pembiayaan perumahan secara Islam yang ditawarkan di Amerika dengan mengemukakan prinsip syariah yang digunakan seperti *Ijarah Thumma Bay'* atau *Ijara wa Iqtina*.

2.0 PRODUK PINJAMAN PERUMAHAN BERASASKAN KONSEP KONVENSIONAL

Pinjaman merupakan antara fungsi paling penting dalam perniagaan perbankan konvensional. Ini kerana bagi sistem kewangan konvensional pemberian pinjaman merupakan sumber perolehan pendapatan yang utama. Pendapatan tersebut diperolehi dari faedah¹² (*interest*) yang dikenakan bagi setiap pinjaman yang dikeluarkan. Pada asasnya, dalam instrumen pasaran kredit jenis ini, peminjam akan mendapat sejumlah wang pokok yang disediakan oleh bank konvensional. Peminjam kemudiannya perlu membuat bayaran semula kepada pihak bank secara ansuran berkala sama ada setiap bulan, tiga bulan sekali, setengah tahun sekali atau setahun sekali.¹³ Jumlah bayaran balik pula merangkumi wang pokok beserta bayaran faedah mengikut kadar seperti mana yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Penetapan bayaran faedah pinjaman adalah mengikut Kadar Asas Pemberian Pinjaman (BLR) beserta kadar faedah tambahan¹⁴ atau apa yang dikenali sebagai *spread*.¹⁵ Dalam keadaan ini, hubungan bank dan pelanggan yang menerima pembiayaan atau pinjaman adalah hubungan penghutang dan pemiutang (*Creditor and Debtor*).¹⁶

Dalam produk pembiayaan secara konvensional faedah (*interest*) adalah sangat penting dan menjadi teras utama sesuatu produk dalam menghasilkan keuntungan. Faedah¹⁷ yang dikenakan kepada peminjam dianggap sebagai kos pinjaman dana berdasarkan nilai kini wang (*present value*) di mana nilai RM 1 pada tahun ini adalah lebih tinggi berbanding nilai RM 1 pada tahun hadapan. Faedah secara literalnya ialah kos pinjaman ke atas wang yang dikenakan oleh si pemberi pinjaman (pemiutang) ke atas si peminjam (penghutang). Kos pinjaman yang dimaksudkan ialah harga yang perlu dibayar kerana penggunaan wang untuk sesuatu tempoh tertentu. Harga tersebut

perlu dibayar oleh peminjam berdasarkan kepada konsep kos melepasi. Menurut konsep tersebut pemiutang perlu dibayar ganti rugi ke atas kehilangan modal yang seharusnya boleh digunakan untuk tujuan lain sepanjang tempoh peminjaman tersebut.¹⁸

Dalam sistem pinjaman konvensional, terdapat 2 jenis faedah iaitu faedah mudah (*simple interest*) dan faedah berkompau (compounded interest). Faedah mudah dibayar hanya atas amaun yang dipinjam. Contohnya, sekiranya amaun pinjaman perumahan ialah RM 100 000 dan bayaran balik perlu dibuat dalam tempoh 20 tahun dengan kadar faedah 5% setahun, maka jumlah bayaran balik pinjaman ialah RM 200 000 dengan sebahagian darinya RM 100 000 adalah wang pokok dan bakinya RM 100 000 lagi ialah jumlah faedah terhadap pinjaman yang dibuat sepanjang 20 tahun tersebut.¹⁹ Formula mudah kaedah pengiraan faedah adalah seperti berikut:²⁰

| Jumlah Pinjaman | X | % Kadar Faedah | X | Tempoh Pinjaman | = Faedah |
|----------------------------|---|----------------|---|-----------------|--------------|
| Oleh itu; RM 100 000.00 | X | 0.05 | X | 20 | = RM 100 000 |

Jenis faedah yang kedua pula ialah faedah berkompau. Faedah ini dikenali juga sebagai faedah atas faedah. Ia merupakan bayaran ke atas amaun wang yang dipinjam ditambah dengan sebarang faedah yang sepatutnya dibayar. Sebagai contoh pinjaman yang berjumlah RM 1000 dengan kadar faedah 5% setahun memerlukan penghutang membayar balik jumlah pinjaman sebanyak RM1102.50 (bayaran pokok tambah faedah). Contoh kaedah pengiraan berkompau adalah seperti berikut:²¹

Faedah tahun pertama : RM 1000.00 x 5% = RM 50.00
 Faedah tahun kedua : (RM 1000.00 + RM 50.00) = RM 52.50
 Jumlah faedah perlu dibayar = RM 102.50
 Jumlah keseluruhan perlu dibayar (RM 1000.00 + RM 102.50) = RM 1102.50

Faedah berkompau²² ini terpaksa dibayar oleh peminjam apabila berlaku kelewatan membayar ansuran pinjaman. Berdasarkan kepada pengiraan tersebut, dapat dilihat bahawa faedah berkompau ini akan memberi nilai yang berbeza berbanding faedah mudah apabila wang pokok pinjaman dikompaukan. Begitu juga sekiranya diletakkan nilai pinjaman RM 100 000 dengan tempoh pinjaman 20 tahun dan kadar faedah 5%, pastinya membentuk satu jumlah faedah yang lebih besar berbanding faedah mudah²³. Contoh pengiraan pinjaman berasaskan faedah kompaun ialah:

$S = P (1 + r)^n$
 S = Jumlah Prinsipal dan faedah kompaun
 P = Prinsipal
 r = Kadar Faedah
 n = tempoh (tahun)

RM 100 000 (1 + 0.05) X 240 bulan = RM 265 329.77

Oleh yang demikian, perbandingan dilakukan di antara produk pinjaman konvensional iaitu Maybank MaxiHome dengan produk pembiayaan secara Islam iaitu produk berasaskan *musharakah mutanaqisah*. Relevan pemilihan produk dari gergasi perbankan ini ialah bagi memastikan kelebihan-kelebihan yang mungkin terdapat pada produk konvensional dapat dimanfaatkan sementara norma negatifnya

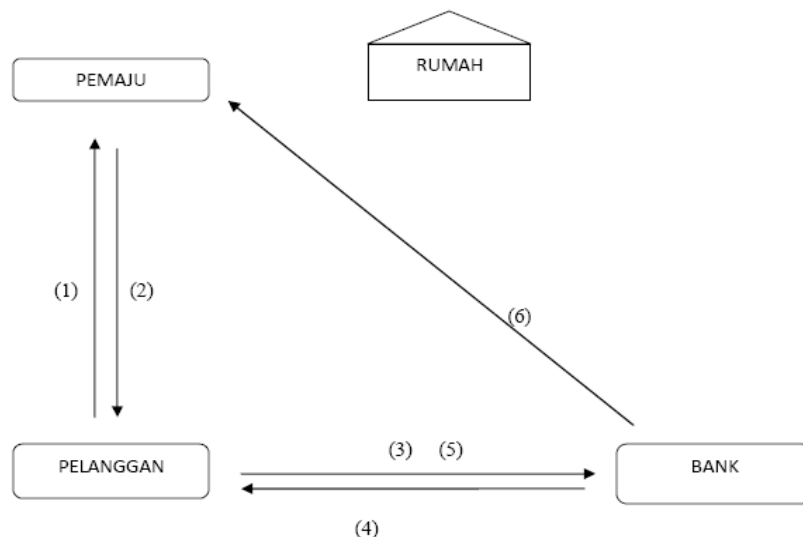
perlu ditolak oleh produk perbankan Islam agar ianya menjadi produk alternatif yang kompetitif.

3.0 OPERASI PINJAMAN PERUMAHAN MAXIHOME DI MAYBANK

MaxiHome ialah satu produk pinjaman perumahan yang ditawarkan secara sistem konvensional. Secara jelasnya tidak dinyatakan apakah prinsip asas yang digunakan dalam penawaran produk ini. Walau bagaimanapun, telah sedia maklum bahawa produk pinjaman konvensional di Malaysia amnya adalah berasaskan sistem faedah yang bersandarkan kepada naik turun kadar faedah semasa atau disebut *base lending rate* (BLR)²⁴ beserta *spread* yang diberikan termasuk Maybank. Gambaran pembiayaan rumah secara konvensional di Maybank adalah Rajah 1:

- (1) Pelanggan mengenal pasti rumah yang ingin dibeli. Pelanggan mendapatkan Sijil Perjanjian Jual Beli (SPJB) dari pemaju dengan membayar 10% dari harga rumah. Katakan harga rumah RM 100 000, maka

- pelanggan perlu membayar RM 10 000 untuk mendapatkan SPJB.
- (2) Pemaju akan memberikan SPJB kepada pelanggan untuk diaju kepada bank bagi mendapatkan pinjaman untuk membayar baki 90% harga rumah.
- (3) Pelanggan menemui bank untuk mendapatkan pinjaman dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan bank.
- (4) Bank akan meluluskan permohonan pinjaman yang dibuat pelanggan setelah segala syarat dan keperluan dipenuhi. Pelanggan akan menandatangani perjanjian pinjaman untuk membeli rumah dengan Maybank.
- (5) Pelanggan akan mula membayar pinjaman secara ansuran kepada bank mengikut perjanjian yang telah dipersetujui bersama bank.
- (6) Bank akan membayar baki harga rumah kepada pemaju iaitu 90% dari harga asal (untuk rumah siap dibina) berdasarkan nilai pinjaman yang dipohon pelanggan. Sekiranya rumah dalam pembinaan, bank akan membayarnya secara berperingkat kepada pemaju.



Rajah 1 Lakaran pembelian rumah secara konvensional. Sumber: Berdasarkan penjelasan dari pegawai bank tertentu di Maybank pada Februari 2009

4.0 ISU DAN CABARAN DALAM OPERASI PEMBIAYAAN PERUMAHAN SECARA KONVENSIONAL DI MAYBANK

Walaupun produk pinjaman secara konvensional ini nampak sempurna dan tidak berhadapan dalam kesukaran membentuk kontrak kerana tidak terikat dengan ciri-ciri yang terdapat dalam kontrak Islam, ianya tidak terlepas dari isu dan cabaran. Isu terbesar dalam penawaran kontrak pinjaman perumahan secara konvensional ialah adalah isu riba atau disebut faedah (*interest*). Isu kedua adalah gharar (ketidakpastian/kekaburan). Isu riba timbul kerana sistem konvensional adalah berteraskan konsep peminjam dan pemberi pinjam. Pemberi pinjam (bank) apabila memberi pinjaman wang (contohnya pinjaman perumahan) akan mengenakan jumlah bayaran balik lebih tinggi dari apa yang diberi kepada peminjam. Tambahan bayaran yang dikenakan tersebut adalah faedah yang diambil pemberi pinjam atas nama faedah. Ia juga merupakan sesuatu yang terkesan dari konsep kos lepas dalam ekonomi.²⁵

Isu gharar pula timbul apabila faedah yang dikenakan bank ke atas sesuatu pinjaman adalah berasaskan kos dana yang sentiasa turun naik. Ianya juga adalah hasil dari Kadar Asas Pemberian Pinjaman (BLR) yang sentiasa turun naik di pasaran. Ketika ekonomi stabil, BLR akan juga turut stabil kerana tidak ada sebab untuk bank menaikkan kadar faedah ke atas pinjaman yang dibentuk. Tetapi ketika ekonomi meleset, BLR biasanya akan melambung melebihi paras biasa dan bank biasanya tidak akan dapat mengawal kenaikan ini.²⁶ Hal ini akan menyebabkan kadar faedah yang dikenakan kepada peminjam akan turun naik menyebabkan jumlah pinjaman yang perlu dibayar pelanggan kepada bank akan meningkat.

Bagi sistem konvensional, riba ini bukanlah satu isu, sementara kekaburan kadar faedah pula adalah sekadar cabaran dalam ketidaktentuan ekonomi. Sekiranya ekonomi stabil dan kos dana tidak meningkat, maka tidak akan timbul isu kekaburan dan ketidakpastian ini. Namun, perlu dilihat bahawa sepanjang 30 tahun terakhir ini, pusingan ekonomi telah menunjukkan dalam tempoh setiap 10 tahun pasti akan berlaku kemelesetan ekonomi dan Malaysia antara negara yang tidak

terlepas dari tempas kemelesetan ini. Ini adalah kerana Malaysia merupakan sebuah negara yang mengamalkan sistem ekonomi terbuka dan sememangnya mempunyai hubungan dagang dengan kawasan atau negara luar sejak dari zaman kegemilangan Kerajaan Melayu Melaka lagi.²⁷

Selain isu di atas, bank konvensional juga berhadapan dengan cabaran pemaju gagal menyiapkan rumah dan pelanggan yang gagal membayar hutang mereka. Pendekatan perbankan konvensional sekiranya berlaku pelanggan membayar lewat ansuran dari tempoh pembayaran yang sepatutnya, maka pelanggan akan dikenakan penalti 8% ke atas tunggakan yang dibuat (faedah juga akan berganda). Hasil keuntungan itu akan dimasukkan ke dalam akaun keuntungan bank. Sekiranya pelanggan gagal membuat bayaran ansuran untuk tempoh melebihi 5 bulan, maka bank akan menggunakan saluran mahkamah untuk mendapatkan perintah melelong hartanah tersebut. Hasil lelongan akan digunakan untuk membayar baki pinjaman pelanggan. Bagi persoalan rumah gagal disipkan pemaju pula, tanggungjawab sepenuhnya adalah ditangan pelanggan. Ini kerana bank hanyalah institusi yang memberi pinjaman. Pelanggan pula bertanggungjawab membayar apa yang telah dipinjam dari bank konvensional.²⁸

■5.0 PEMBIAYAAN PERUMAHAN BERASASKAN KONTRAK MUSHARAKAH MUTANAQISAH

Konsep *musharakah mutanaqisah* ialah satu konsep perkongsian menurun, berkurangan dan berakhir dengan pemilikan tunggal.²⁹ *Musharakah* dari segi bahasanya adalah berasal dari bahasa Arab yang kata dasarnya ialah *sharika*. *Sharika* atau *sharikah* bermaksud bersekutu ia dengan dia, berkongsi ia, bersama-sama berniaga ia³⁰ atau perkongsian (campuran) antara dua pihak (juga disebut *al-shirkah*).³¹ *Sharikah* juga beerti percampuran atau perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam bentuk harta atau pekerjaan.³² *Mutanaqisah* pula berasal dari kata dasar *naqasa*. *Naqasa* bermaksud kurang ia, mengecil ia atau sedikit ia.³³ *Mutanaqisah* pula bermaksud terus berkurangan secara timbal balik.³⁴ Maka *musharakah mutanaqisah* dari sudut bahasanya bolehlah disebut sebagai perkongsian yang semakin berkurang³⁵ atau mengecil (berakhir dengan pemilikan tunggal).

Musharakah Mutanaqisah dari segi istilah pula membawa maksud satu konsep akad pensyarikatan, iaitu antara pihak pembiayaan yang merupakan rakan kongsi, memberi hak kepada rakan kongsinya yang lain memiliki aset dengan sekali atau beberapa kali bayaran iaitu secara beransur-ansur, berdasarkan syarat-syarat yang dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak.³⁶ *Musharakah Mutanaqisah* juga adalah suatu kontrak *musharakah* yang dibentuk dan ditentukan perpindahan hak milik dari suatu pihak kepada pihak yang lain hingga berakhir dengan pemilikan sepenuhnya pihak yang menerima pindahan hak milik³⁷ (pihak yang dibiayai) secara tunggal. Kontrak *musharakah mutanaqisah* adalah diharuskan walaupun melibatkan beberapa kontrak dalam satu dokumen³⁸ perjanjian. Dengan syarat kontrak-kontrak tersebut dilakukan (diakad) secara berasingan. Untuk melihat keharusan dan kesahihan kontrak *musharakah mutanaqisah* ini, kita boleh rujuk kembali kepada ayat dari Surah al-Ma'idah ayat 1. Firman Allah SWT:

بَيِّئْنَا لِلَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ سَيِّمَةُ الْأَنْعَامِ
إِلَّا مَا تَمَتَّى عَلَيْكُمْ عِندَ مَحَلِّ الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا
يُرِيدُ

Maksudnya: Wahai orang-orang Yang beriman, penuhi serta sempurnakanlah perjanjian-perjanjian. Dihalalkan bagi kamu (memakan) binatang-binatang ternak (dan sebagainya), kecuali apa Yang akan dibacakan (tentang haramnya) kepada kamu. (Halalnya binatang-binatang ternak dan sebagainya itu) tidak pula bererti kamu boleh menghalalkan perburuan ketika kamu Dalam keadaan berihram. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum apa Yang ia kehendaki.³⁹

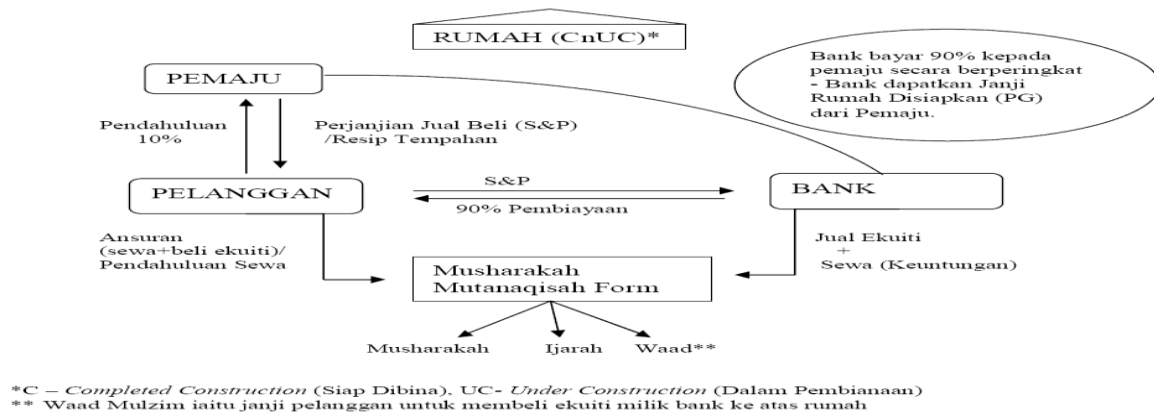
(Surah al-Maidah 5:1)

Ayat tersebut (Surah al-Ma'idah ayat 1) jelas menerangkan kepada kita bahawa Allah menyuruh kita menyempurnakan sesuatu kontrak (perjanjian) yang kita buat. Untuk lebih jelas, sesuatu kontrak atau perjanjian itu perlu dilaksanakan sekiranya kontrak tersebut terbukti tiada unsur-unsur yang dapat menafikannya dari terlaksana (unsur-unsur yang dilarang syarak). Walaupun ayat ini merujuk kepada hukum menunaikan janji secara umum, tetapi secara tidak langsung ianya juga menjadi dalil keharusan kontrak *musharakah mutanaqisah* itu sendiri. Ini kerana kontrak *musharakah mutanaqisah* adalah kontrak mempunyai cukup unsur-unsur kontrak sah di sisi syarak. Kontrak yang sah ialah kontrak yang sempurna atau lengkap unsur-unsur dasarnya iaitu ada *sighah* (tawaran dan penerimaan),⁴⁰ dua orang yang berakad, barang yang diadatkan, subjek akad dan sempurna syarat-syarat syaraknya.⁴¹

Mengenai terdapatnya kombinasi tiga kontrak dalam satu kontrak, ianya juga adalah harus dengan syarat kontrak-kontrak tersebut dilakukan secara berasingan.⁴² Kontrak-kontrak yang terdapat di dalam kontrak *musharakah mutanaqisah* ini juga telah diakui kesahihannya dan telah dibincangkan sejak era awal tamadun Islam lagi bahkan telah menjadi syariat Nabi terdahulu seperti dalam kisah Nabi Musa diupah (*ujr*) Nabi Syuaib⁴³ ke atas perkhidmatan yang dilakukan. Kontrak-kontrak yang terlibat dalam *musharakah mutanaqisah* pula telah dikenal pasti penulis terdapat tiga, iaitu *musharakah*, *ijarah* dan *al-bay'*. Dalil-dalil keharusan ketiga-tiga kontrak ini telah banyak disebut di dalam perbincangan sarjana Islam terdahulu yang menjadikan *al-Qur'an* dan *Sunnah* sebagai rujukan utama sumber perundangan Islam.⁴⁴

Secara dasarnya tidak ada satu rukun khusus dalam kontrak ini. Sebaliknya rukun-rukun kontrak ini adalah berdasarkan rukun kontrak-kontrak yang terlibat dalam *musharakah mutanaqisah* iaitu rukun *musharakah*, *ijarah* dan *al-bay'*. Ini kerana dalam memastikan kontrak *musharakah mutanaqisah* itu terlaksana rukun-rukunnya, perlu dipastikan rukun-rukun kontrak yang terlibat perlu dipenuhi dengan penambahbaikan mengikut kesesuaian pada beberapa perkara. Rukun-rukun *musharakah* adalah rakan kongsi (pemegang saham), modal, projek, untung dan terakhir juga merupakan terpenting iaitu *sighah* (*Ijab* dan *Qabul*)⁴⁵ atau tawaran dan penerimaan pihak yang berkongsi. Rukun-Rukun *Ijarah* (dalam erti kata sewaan) pula terdiri dari pemberi sewa, penyewa, harta yang disewa, manfaat barang yang disewa, bayaran sewa dan *sighah* (tawaran dan penerimaan).⁴⁶

Rukun jual beli di sisi ulama' Mazhab Hanafi ialah adanya tawaran (*ijab*) dan penerimaan (*qabul*) yang menunjukkan berlakunya penukaran barang. Dengan dengan kata lain rukun jual beli ialah perkataan atau perbuatan yang menunjukkan kerelaan menukarkan barang yang dimiliki. Di sisi jumlah kontrak jual beli mempunyai empat rukun iaitu penjual, pembeli, lafaz dan barang yang dikontrakkan. Gambaran operasi pembiayaan perumahan berasaskan kontrak *musharakah mutanaqisah* (MM) di KFHM adalah seperti berikut:⁴⁷



Rajah 2 Lakaran operasi pembiayaan perumahan secara MM di KFHMB. Sumber: Berdasarkan temu bual yang dibuat dengan pegawai bank terlibat pada 10 Mac 2009

S&P dalam gambar rajah adalah merujuk kepada Sijil Perjanjian Jual Beli (SPJB).

- i. Pelanggan akan mengenal pasti rumah yang ingin dibeli. Setelah berpuashati dengan spesifikasi rumah, pelanggan perlu mendapatkan Sijil Perjanjian Jual Beli (SPJB)⁴⁸ dari pemaju sebagai bukti (dokumen) untuk diajukan kepada bank ketika memohon pembiayaan.
- ii. SPJB⁴⁹ tersebut mestilah di atas nama pelanggan dan KFHMB⁵⁰.
- iii. Pelanggan seterusnya akan menemui KFHMB untuk memohon pembiayaan rumah secara *musharakah mutanaqisah* dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan.
- iv. Setelah berbincang dan mendapat persetujuan bersama, bank dan pelanggan akan menandatangani dokumen perjanjian sebagai tanda bersetuju untuk berkontrak secara *musharakah mutanaqisah* melalui produk Pembiayaan Perumahan Musharakah Mutanaqisah-i.
- v. Pelanggan seterusnya akan mula membayar ansuran mengikut tempoh yang telah ditetapkan seperti 30 tahun bermula dari tarikh seperti yang temetrai di dalam perjanjian.
- vi. Melalui konsep *musharakah mutanaqisah*, KFHMB dan pelanggan sama-sama berkongsi modal membeli rumah yang dikehendaki dengan nisbah perkongsian modal yang dipersetujui bersama seperti 90:10 (bank:pelanggan). Nisbah bank biasanya lebih besar dari nisbah milik pelanggan.
- vii. Pelanggan seterusnya akan mendiami rumah tersebut (sekiranya rumah tersebut *completed property*) dan membuat bayaran sewaan mengikut kadar sewaan yang biasanya telah dijumlahkan sekali dalam bayaran ansuran bulanan yang dibuat pelanggan.⁵¹
- viii. Melalui ansuran bulanan juga, pelanggan beransur-ansur membeli ekuiti milik bank dalam perkongsian rumah tersebut.⁵²
- ix. Setelah cukup tempoh dan sempurna pembayaran ansuran yang dibuat pelanggan, maka proses memindah milik rumah akan disempurnakan antara KFHMB dan pelanggan. Maka dengan ini sempurna pembiayaan membeli rumah secara *musharakah mutanaqisah* yang diamalkan KFHMB.

KFHMB juga menawarkan produk ini untuk membiayai rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan (*under construction property*). Bagi pembiayaan rumah yang masih dalam pembinaan pula, bayaran awal pelanggan ketika rumah belum siap adalah dikira sebagai bayaran pendahuluan sewa (*advance rental*) yang berasaskan konsep *ijarah mausufah fi zimmah*. Setelah rumah siap dibina dan mula diduduki pelanggan, bayaran sewa pendahuluan yang terkumpul akan dikira sebagai bayaran sewa bulan pertama setelah rumah mula diduduki. Bayaran sewa inilah juga merupakan keuntungan bank sepenuhnya. Dalam pembiayaan ini, janji untuk rumah disiapkan akan diperolehi bank secara langsung daripada maju dan bukannya dari pelanggan.⁵³

Ini adalah sama sekali berbeza dengan pembiayaan rumah yang telah siap dibina, bayaran sewa akan bermula dari bulan pertama lagi dan tiadanya istilah pendahuluan sewa. Hal ini juga memberi kelebihan kepada pelanggan di mana pembelian ekuitinya terhadap rumah akan lebih cepat di peringkat awal pembiayaan bagi rumah yang telah siap dibina.⁵⁴ Perlu diingatkan bahawa ansuran bulanan biasanya pada kadar yang sama, yang membezakannya ialah bagaimana ansuran pelanggan tersebut dialokasi oleh bank sama ada untuk sewaan atau menebus ekuiti. Kesemua ini telah dinyatakan dalam perjanjian yang dimetrai selain notis yang akan dihantar KFHMB setiap enam bulan sepanjang tempoh pembiayaan. Dalam pembiayaan untuk rumah yang telah siap tidak diperlukan jaminan untuk rumah disiapkan seperti yang berlaku pada pembiayaan rumah yang masih dalam pembinaan.⁵⁵

Dalam persoalan *maintainance* rumah pula, pelanggan adalah bertanggungjawab sepenuhnya terhadap rumah yang didiami sepanjang tempoh pembiayaan ini. KFHMB tidak akan mengeluarkan sebarang kos untuk tujuan ini kerana rumah berada di bawah pengawasan pelanggan sepenuhnya sepanjang tempoh pembiayaan. Ini bukanlah sesuatu masalah dalam kontrak ini kerana ianya telah termetrai dan dipersetujui bersama antara pelanggan dan KFHMB ketika perjanjian dibuat.⁵⁶

6.0 ISU DAN CABARAN DALAM OPERASI PEMBIAYAAN PERUMAHAN SECARA MUSHARAKAH MUTANAQISAH DI KFHMB

Terdapat beberapa isu yang timbul dalam pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* di KFHMB. Isu pertama ialah berkaitan tiadanya kadar siling untuk produk pembiayaan di KFHMB. Isu kedua ialah berkaitan masalah jaminan modal dalam kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah*. Selain itu terdapat beberapa cabaran yang dihadapi KFHMB dalam penawaran produk ini, antaranya ialah untuk meyakinkan pemaju berkontrak secara 3 pihak dengan bank dan pelanggan. Cabaran kedua ialah berkaitan tindakan bank ketika berlaku kegagalan (*event of default*, EOD) pelanggan mahupun pemaju iaitu seperti berlaku kelewatan dalam pembayaran ansuran oleh pelanggan, pelanggan gagal terus dalam membuat bayaran ansuran dan ketiga pemaju perumahan gagal menyiapkan rumah mengikut tempoh dan seterusnya menghilangkan diri (bagi pembiayaan rumah yang masih dalam pembinaan atau belum dibina).

Isu pertama iaitu berkaitan ketiadaan kadar siling (*cap rate*) keuntungan untuk produk pembiayaan perumahan di KFHMB. Bahkan di KFHMB produk-produk mereka kesemuanya tidak mempunyai kadar siling. Ini menimbulkan tanda tanya kerana pada kebiasaannya produk-produk perbankan Islam di Malaysia mempunyai kadar siling keuntungan khususnya produk yang merujuk kepada kadar keuntungan terapan. Ini kerana kadar terapan ini 100% adalah bergantung kepada kadar pembiayaan asas secara Islam (*Base Finance Rate*, BFR) yang mana BFR ini juga dipengaruhi oleh kadar semalaman dan yang melibatkan elemen kos dana yang ditetapkan Bank Negara Malaysia (BNM). Bagi penulis ketiadaan kadar siling untuk produk berkadar terapan ini boleh menyebabkan timbulnya gharar. Justeru bagaimana KFHMB tidak meletakkan sebarang kadar siling untuk produknya. Alasan yang diberikan ialah meletakkan kadar siling keuntungan seolah-olah menjadikan sesuatu produk itu mempunyai dua harga. Perbuatan ini adalah tidak diharuskan berdasarkan keputusan Majlis Penasihat Syariah KFH yang berpusat di Kuwait.⁵⁷ Namun untuk produk pembiayaan perumahan di KFHMB, kadar siling ini tidak diperlukan adalah disebabkan oleh produk mereka berkadar tetap.⁵⁸

Isu kedua ialah berkaitan masalah jaminan modal dalam kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah*. Isu ini timbul kerana di dalam kontrak *musharakah* tidak dibenarkan pihak berkontrak menjamin modal pihak yang satu lagi atau rakan kongsi yang lain. Jaminan sebegini boleh menimbulkan isu riba. Menurut Mohd Fazli Masri,⁵⁹ isu jaminan modal sepatutnya tidak timbul kalau hukum asal penjualan ekuiti kepada rakan kongsi tidak berasaskan kepada kadar tetap yang telah ditentukan di permulaan kontrak (*fixed value determined at the beginning of contract*). Menurutnyanya lagi majoriti fuqaha' berpendapat jualan ekuiti mestilah berasaskan harga pasaran. Tetapi dalam isu ini, ia tidak praktikal dan secara operasinya dan sangat susah untuk ikut pasaran kerana pembelian ekuiti pada tiap-tiap bulan mesti merujuk harga pasaran dan rumah mesti dinilai pada setiap kali ekuiti hendak dijual. Maka sebahagian kecil ulama' benarkan pembelian ekuiti atas dasar nilai yang ditetapkan pada awal kontrak. Rasionalnya adalah untuk melindungi pelanggan dari terkena tempas harga pasaran hartanah yang meningkat akan menyebabkan nilai ekuiti (*value share*) akan turut meningkat dan menjadi mahal.⁶⁰

Seterusnya terdapat beberapa cabaran yang dihadapi pihak KFHMB dalam menawarkan produk pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* ini. Cabaran pertama ialah

untuk meyakinkan pemaju supaya mengadakan kontrak *musharakah mutanaqisah* secara tiga pihak. Dalam hal ini KFHMB akan memastikan pihak pemaju berjanji secara hitam putih supaya rumah yang masih dalam pembinaan dapat disiapkan. Janji tersebut mestilah diberikan kepada KFHMB. Ini beerti pemaju tidak terpisah seperti amalan pembelian rumah biasa di mana kontrak dibuat secara berasingan seperti, pelanggan dan pemaju, pelanggan dan bank dan seterusnya melibatkan pemaju dan bank. Walaupun banyak sisi, tetapi kontrak sebegini melibatkan dua pihak sahaja. KFHMB berusaha untuk memastikan kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* betul-betul melibatkan tiga pihak iaitu pemaju, pelanggan (pembeli) dan bank. Ini bagi memastikan pemaju berperanan dengan lebih baik dan bagi memastikan kebajikan pelanggan (pembeli) dipelihara. Pihak KFHMB bertegas dalam hal ini di mana kontrak pembiayaan secara *musharakah mutanaqisah* tidak akan diteruskan sekiranya pemaju tidak mahu berperanan sebagai pihak ketiga.⁶¹

Cabaran kedua KFHMB sebagai sebuah bank pembiayaan ialah dalam persoalan berkaitan EOD.⁶² Masalah kegagalan ini boleh dipecahkan kepada tiga iaitu:⁶³

- i. Pelanggan gagal untuk membuat bayaran ansuran pada tempoh ditetapkan.
- ii. Pelanggan gagal melebihi 6 bulan tanpa memberi sebarang notis.
- iii. Pemaju gagal menyiapkan rumah yang diinginkan pelanggan.

Masalah pelanggan yang gagal membuat bayaran ansuran pada tempoh yang ditetapkan, KFHMB seperti bank-bank Islam yang lain akan mengenakan penalti sebanyak 1% dari jumlah ansuran yang sepatutnya dibayar pada bulan tersebut. Hasil penalti itu pula akan dimasukkan ke dalam tabung kebajikan dan bukannya untuk kegunaan KFHMB dalam pengiraan keuntungan mereka.⁶⁴

Bagi isu pelanggan yang gagal sepenuhnya dalam membuat bayaran ansuran pula, selepas enam bulan berturut-turut, KFHMB sebagai bank yang menyediakan pembiayaan mempunyai empat alternatif penyelesaian. Pertama ialah KFHMB akan mengambilalih rumah dan menyewakannya kepada pihak ketiga. Kedua KFHMB akan mengambilalih rumah dan sewakan kepada pihak lain terlebih dahulu sementara menunggu ada pembeli baru rumah tersebut. Ketiga ialah KFHMB akan menyusun semula pembiayaan dengan menilai semula harga rumah dan menawarkan kepada pelanggan untuk membelinya semula. Pilihan keempat ialah KFHMB akan mengeluarkan notis kepada pelanggan tersebut, sekiranya tidak mendapat respon sewajarnya dari pelanggan, KFHMB akan mengambil pendekatan membawa kes tersebut ke mahkamah. Biasanya selepas mendapat perintah mahkamah, KFHMB 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 KFHMB.⁶⁵

Cabaran ketiga ialah berkaitan kegagalan pemaju dalam menyiapkan rumah yang dibiayai bank. Kes ini hanya berlaku bagi rumah yang masih dalam pembinaan. Bagi isu pemaju yang melarikan diri atau gagal menyiapkan rumah yang dibiayai pula, KFHMB mempunyai pendekatan tersendiri dalam menyelesaikan masalah ini. KFHMB akan mengadakan perbincangan dengan pelanggan dan seterusnya memberi dua pilihan kepada pelanggan iaitu sama ada memulangkan semula wang ansuran (sewa pendahuluan) pelanggan sepenuhnya⁶⁶ atau yang kedua KFHMB akan mendapatkan kebenaran untuk

membangunkan sendiri rumah tersebut sehingga rumah tersebut siap untuk didiami pelanggan.⁶⁷ Hal ini akan membuatkan pelanggan tidak perlu risau sekiranya rumah mereka gagal disiapkan pemaju. Kelebihan ini hanya terpakai untuk rumah kategori dalam pembinaan atau belum dibina.

7.0 ANALISIS KAJIAN PERBANDINGAN

Analisis perbandingan isu dan cabaran yang dihadapi berdasarkan penawaran produk pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* dan konvensional. Perbandingan juga merangkumi pendekatan institusi yang dipilih dalam menyelesaikan isu dan cabaran yang timbul. Isu-isu yang timbul ialah isu jaminan modal, isu produk tanpa kadar siling, isu status bayaran bagi rumah yang masih dalam pembinaan, isu harga jualan terlalu tinggi, isu dua kontrak dalam satu kontrak, isu produk yang terlibat dengan unsur gharar dan riba. Cabaran yang dianalisis pula adalah berkaitan cabaran ketika berlaku kegagalan pelanggan dan pemaju, cabaran dalam mendapatkan jaminan dari pemaju perumahan bagi kes rumah dalam pembinaan, dan cabaran dalam penyediaan dokumen perjanjian pembiayaan.

Analisis perbandingan yang pertama adalah berkaitan isu jaminan modal dalam sesuatu kontrak. Dalam Islam, kontrak seperti *musharakah* yang tidak boleh dijamin modal dan pulangnya sehinggalah keuntungan diperolehi. Yang boleh dijamin adalah peratusan bahagian keuntungan sahaja. Sekiranya sejumlah wang tertentu dijanjikan dalam kontrak *musharakah* maka kontrak tersebut akan terbatal.⁶⁸ Begitu halnya yang menjadi isu dalam kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah*, di mana hasil keuntungan dari sewaan telah ditentukan pulangnya kepada bank dan pelanggan sejak dari awal. Hal ini berlaku kerana pihak bank (KFHMB) mengalami masalah untuk menyemak semula nilai sewa setiap masa. Paling cepat semakan boleh dibuat KFHMB ialah enam bulan sekali. Maka, atas dasar masalah perkara ini dibenarkan akibat kemudharatan pihak bank sekiranya terpaksa menyemak nilai sewa sepanjang masa. Dari sudut lain, kaedah ini lebih baik sebenarnya kerana turut menjaga kebajikan pihak pelanggan. Sekiranya harga sewa sentiasa diubah, ianya akan merumitkan malah akan membebaskan pelanggan (bila nilai sewa meningkat).⁶⁹

Berbeza dengan kontrak berasaskan konvensional pula sememangnya berhadapan dengan isu yang paling besar iaitu berteraskan faedah yang membawa kepada riba. Al-Quran dalam Surah al-Baqarah ayat 275 secara jelas mengharamkan riba ini. Sekiranya diamati, isu yang dihadapi oleh kontrak berasaskan *musharakah mutanaqisah* juga melibatkan isu pelaksanaan dua kontrak di dalam satu kontrak. Pelaksanaan dua kontrak di dalam satu kontrak ini sememangnya dilarang kerana boleh membawa kepada penipuan dan penindasan. Walau bagaimanapun, perlu diteliti bahawa pembentukan *musharakah mutanaqisah* sememangnya telah diperhalusi sejak dari awal. Di Malaysia sahaja terdapat Majlis Pengawasan Syariah Kebangsaan (MPSK) yang akan menilai dahulu sebelum sesuatu kontrak itu diluluskan. Justeru, telah disepakati bahawa tidak timbulnya persoalan dua kontrak dalam pelaksanaan *musharakah mutanaqisah* kerana setiap kontrak dibuat secara berasingan.⁷⁰ Berbeza dengan kontrak pembiayaan perumahan secara konvensional kerana tidak berhadapan dengan isu ini.

Analisis perbandingan isu ketiga adalah berkaitan isu hak milik ke atas rumah ketika berlaku transaksi (jual beli). Isu timbul kerana sepatutnya bank memiliki rumah tersebut terlebih dahulu sebelum menjualnya. Isu juga timbul akibat dari sistem pembelian rumah di Malaysia yang secara lumrahnya pelanggan

akan terlebih dahulu menemui pemaju untuk mendapatkan SPJB, kemudian barulah menemui bank. Bagi pembiayaan secara kontrak *musharakah mutanaqisah* tidak mempunyai masalah sekiranya pelanggan membeli terlebih dahulu rumah tersebut. Ini adalah kerana *musharakah mutanaqisah* adalah satu kontrak perkongsian. Sementara Kontrak konvensional pula tidak menghadapi masalah ini kerana yang diberikan kepada pelanggan adalah pinjaman. Oleh itu, pelanggan di bank konvensional tidak memerlukan rumah menjadi hakmilik bank terlebih dahulu. Jelas di sini, walaupun hakmilik sesuatu barang adalah perlu sebelum barang tersebut dijual beli, namun ianya tidak menjadi isu dalam kontrak *musharakah mutanaqisah* dan konvensional.

Analisis perbandingan keempat ialah merujuk kepada isu produk yang tidak meletakkan kadar siling. Dalam produk pembiayaan Islam telah dijelaskan terdapat dua jenis kadar keuntungan iaitu kadar tetap dan terapung. Sekiranya kadar terapung, mestilah diletakkan kadar siling apungan supaya tidak berlaku gharar atau supaya kenaikan menjadi tidak terlalu tinggi. Ini kerana kenaikan kadar akan meningkatkan nilai ansuran yang perlu dibayar pelanggan. Secara jelasnya, produk pinjaman konvensional sememangnya tidak mempunyai kadar siling kerana kadar faedah konvensional sememangnya berdasarkan kepada naik turun BLR semasa. Kontrak pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah*, *istisna'* di KFHMB sememangnya tidak mempunyai kadar siling walaupun pada kebiasaan produk pembiayaan Islam menetapkan kadar siling. Tetapi ini adalah kerana produk-produk di KFHMB tersebut adalah berkadar tetap.

Perbandingan kelima adalah merujuk kepada isu status bayaran bagi rumah yang masih dalam pembinaan. Mengikut pihak KFHMB, terdapat unsur yang digunakan bagi membolehkan rumah yang belum siap dibina dibiayai secara *musharakah mutanaqisah*. Unsur tersebut adalah *ijarah mausufah fi al-zimmah*. Bayaran ketika rumah belum siap dalam kontrak pembiayaan secara *musharakah mutanaqisah* adalah dikira sebagai pendahuluan sewa.⁷¹ Sementara bayaran bagi rumah belum siap untuk kontrak pembiayaan secara konvensional pula, bayaran ketika rumah dalam pembinaan turut dikira sebagai bayaran ansuran biasa ke atas pinjaman. Ini kerana pembiayaan konvensional adalah berasaskan pinjaman.

Analisis perbandingan ketujuh adalah berkaitan isu harga jualan terlalu tinggi. Hal ini boleh dilihat dengan jelas berdasarkan unjuran harga yang diberikan oleh bank-bank terlibat. Isu ini antaranya boleh dilihat dengan jelas berlaku ke atas produk berasaskan konsep BBA. Contohnya bagi pembiayaan rumah RM 400,000.00, bank tersebut mengunjurkan harga jualan sehingga RM 1,068,868.89 bagi pembiayaan berkadar tetapnya pada 7.5% kadar keuntungan. Dalam hal ini, kontrak berasaskan *musharakah mutanaqisah* adalah kalis isu ini sementara produk berasaskan konvensional menghadapinya. Pada dasarnya, punca tinggi rendah harga jualan atau jumlah ansuran adalah bergantung kepada kadar keuntungan atau faedah dikenakan bank. Struktur produk juga sebenarnya mempengaruhi tinggi rendah harga jualan (jumlah ansuran) ini. Ini kerana bagi produk yang mempunyai harga jualan pasti ataupun mengikut pergerakan BLR 100% akan terkesan dengan isu ini kerana pelanggan akan terdedah dengan kenaikan BLR khususnya ketika krisis ekonomi berlaku. Sedangkan produk berasaskan *musharakah mutanaqisah* kurang berisiko dengan isu ini kerana tidak mempunyai harga jualan dan tidak berasaskan BFR sepenuhnya sebaliknya harga sewa boleh ditetapkan di awal pembiayaan.

Isu penyediaan dokumentasi produk pembiayaan dihadapi oleh produk berasaskan produk pembiayaan perumahan secara

musharakah mutanaqisah berbanding konsep konvensional yang tidak menghadapi kerumitan ini. Ini kerana *musharakah mutanaqisah* melibatkan beberapa kontrak dalam satu dokumen sementara kontrak konvensional bersifat tunggal. Pembentukan dokumen pembiayaan yang lebih boleh memberi kesan kepada masalah percukaian, duti setem dan pelbagai yuran dokumen dalam proses penyediaannya.

Dapatan daripada analisis perbandingan kelapan menunjukkan bahawa isu dua kontrak dalam satu kontrak ini secara jelasnya berpunca dari struktur prinsip syariah itu sendiri. Prinsip-prinsip syariah tunggal seperti *istisna'* dan *murabahah* tidak berhadapan dengan isu ini. Berbeza dengan prinsip *musharakah mutanaqisah* yang mana di dalamnya terdapat elemen *musharakah* dan *ijarah*, maka prinsip ini berhadapan dengan isu ini. Begitu juga dengan BBA walaupun secara dasarnya BBA tidak perlu berhadapan dengan isu ini. Tetapi disebabkan amalan BBA di Negara ini yang memasukkan elemen *bay' al-'inah*, maka isu ini ditimbulkan.

Analisis kesembilan adalah merujuk kepada cabaran-cabaran yang dihadapi institusi perbankan di Malaysia apabila meluluskan pembiayaan kepada pelanggan. Cabaran yang dianalisis pula adalah berkaitan cabaran ketika berlaku kegagalan pelanggan dan pemaju. Secara umumnya kesemua bank dan produk yang menjadi sampel kajian tidak terlepas dengan cabaran pelanggan gagal meneruskan pembiayaan dan kelewatan pelanggan membuat bayaran ansuran ini. Pembiayaan perumahan secara *musharakah mutanaqisah* telah menetapkan denda 1% kepada pelanggan lewat bayar ini. Sementara produk berasaskan pinjaman konvensional pula, dendanya adalah 8% dari tunggakan dan nilainya akan berganda sekiranya tunggakan berterusan. Hasilnya juga akan dikira sebagai keuntungan bank. Sedangkan bagi produk Islam adalah tidak berganda pengiraannya. Hasilnya juga bukan untuk keuntungan bank sebaliknya untuk tujuan kebajikan.

Bagi pelanggan yang terus gagal membuat bayaran pula, terdapat sedikit perbezaan pendekatan berasaskan konsep. Produk pembiayaan perumahan berasaskan konvensional, kaedah yang digunakan ialah dengan mendapatkan perintah mahkamah untuk melelong hartanah. Hasilnya akan digunakan untuk membayar baki ansuran yang sepatutnya dibayar pelanggan. Sekiranya ada lebihan akan dipulangkan kepada pelanggan. Bagi produk pembiayaan berasaskan konsep *musharakah mutanaqisah* terdapat tiga pendekatan⁷² yang digunakan sebelum langkah terakhir iaitu melelong rumah seperti yang dilakukan bank-bank yang mengaplikasikan konsep konvensional.

Cabaran ketiga adalah merujuk kepada masalah pemaju gagal. Masalah pemaju gagal adalah merupakan masalah yang sering dihadapi kebanyakan pembeli. Hal ini juga timbul kerana kebanyakan rumah di Malaysia yang dijual adalah rumah yang belum atau masih dalam pembinaan. Akibatnya, terdapat pemaju yang gagal menyiapkan rumah sedangkan wang telah dibayar oleh bank dan pelanggan pula perlu membayar ansuran kepada bank pembiaya. Produk pembiayaan perumahan berasaskan konsep *musharakah mutanaqisah* dan konvensional didapati berhadapan dengan cabaran ini. Bagi produk berasaskan konsep *musharakah mutanaqisah* terdapat dua alternatif yang ditawarkan. Untuk produk berasaskan konsep *musharakah mutanaqisah*, sekiranya berlaku masalah rumah tidak siap akibat kegagalan pemaju, KFHM sebagai bank pembiaya akan memulangkan semula keseluruhan ansuran (pendahuluan sewa) yang dibayar pelanggan. Manakala bagi konsep berasaskan konvensional, pelanggan tetap perlu meneruskan bayaran ke atas pinjaman yang dibuat walaupun rumah yang dibeli gagal disiapkan pemaju.

Jelas di sini, pendekatan produk berasaskan konsep *musharakah mutanaqisah* nampak lebih mempunyai kekuatan

kerana tidak membebankan pelanggan sekiranya berlaku kegagalan pemaju. Inilah hikmahnya apabila SPA ditandatangani oleh bank dengan pemaju. Sementara produk berasaskan konvensional, didapati pelanggan akan mendapat kurang pembelaan sekiranya berlaku masalah rumah tidak siap. Selain dari kekuatan struktur konsep syariah yang digunakan, penulis juga mendapati pendekatan penyelesaian turut dipengaruhi oleh amalan bank itu sendiri seperti KFHM.

Analisis cabaran keempat adalah berkaitan cabaran bank untuk mendapatkan jaminan dari pemaju perumahan bagi kes rumah dalam pembinaan. Produk-produk pembiayaan dari KFHM sangat mementingkan elemen ini. Pihak KFHM melalui produk pembiayaan rumah berasaskan kontrak *musharakah mutanaqisah* dan *istisna'* akan memastikan pemaju memberi jaminan menyiapkan rumah kepada bank (KFHM). Sementara produk pembiayaan perumahan secara konvensional tidak memerlukan jaminan diberi kepada bank. Ini kerana SPJB dibuat oleh pelanggan bersama pemaju dan bank konvensional hanya memberi pinjaman wang. Jaminan dari pemaju kepada bank adalah penting supaya bank boleh sama-sama bertindak melindungi pelanggan sekiranya berlaku masalah projek terbengkalai (rumah tidak siap).

■8.0 KESIMPULAN

Secara keseluruhannya, analisis menunjukkan isu-isu yang dihadapi juga adalah bergantung kepada struktur konsep seperti isu jaminan modal, isu polemik dua kontrak dalam satu kontrak dan isu status bayaran bagi rumah yang masih dalam pembinaan. Terdapat juga isu-isu yang tidak dipengaruhi struktur kontrak sebaliknya disebabkan oleh amalan institusi itu sendiri dalam menawarkan produk pembiayaan perumahan. Isu terbesar adalah bagi produk pinjaman secara konvensional sememangnya wajib ditolak oleh umat Islam walaupun terdapat kelebihan yang kadangkala tidak terdapat pada sesetengah pembiayaan secara Islam. Ini kerana pinjaman secara konvensional jelas berasaskan riba dan gharar. Alternatifnya umat Islam boleh memilih kontrak-kontrak pembiayaan Islam yang lain seperti *musharakah mutanaqisah*, *istisna'*, BBA dan *murabahah*. Walaupun kontrak-kontrak ini tidak terlepas dari isu, tetapi ianya adalah lebih baik berbanding kontrak konvensional yang sedia ada.

Rujukan

- Abdul Rashid Haji Dail. 1994. *Bank Islam*. Selangor: Pustaka Rashfa dan Anak-Anak Sdn. Bhd. c.1.
- Abdulkader Thomas. Methods of Islamic Home Finance in the United States. Dalam *The American Journal of Islamic Finance*. United States: t.p., n.d., <http://www.nubank.net>.
- Ahmad Shamsul Abdul Aziz. 2003. Elemen Tawaran dan Penerimaan Dalam Pembentukan Kontrak Jual Beli dari Perspektif Undang-Undang Sivil dan Undang-Undang Syariah. *Jurnal 'Ulum Islamiyyah*. 2/1.
- Allen F. Jung. 1962. Conventional Mortgage Loans on Existing Houses. *The Journal of Finance*. 17/3.
- Asmak Ab Rahman. 2009. Sekuriti Makanan dari Perspektif Syariah. *Jurnal Syariah*. 17/2.
- BIMB Institute of Reseach and Training. 2005. *Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam*. Kuala Lumpur: BIRT.
- C. G. Weeramantry. 2001. *Islamic Jurisprudence: An International Perspective*. Kuala Lumpur: The Others Press.
- Fadzila Azni Ahmad. 2003. *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors.
- Hanira Hanafi dan Nor Hasniah Kasim. 2006. Islamic Home Financing: The Viability of Istisna Compare to Bay Bithaman Ajil (BBA). *Jurnal Syariah*. 14/1.

- Helmi Haris. 2007. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syariah). *Jurnal Ekonomi Islam*. 1/1. <http://islamicfinancepro.files.wordpress.com/2007/12/islamic-home-financing-through-musarakah-mutanaqisah-and-al-bai-bithaman-ajil-contracts-a-comparative-analysis.pdf>.
- http://www.bnm.gov.my/files/publication/fps/bm/2007/cp03_rencana_02.pdf.
- <http://www.standardchartered.com.my/about-us/en/>.
- Hussin Salamon. 2007. Perkembangan Pasaran Modal Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Negara. *Jurnal Teknologi*. 50/E.
- Ibn Manzur. 1990. *Lisan al-'Arab*. Qaherah: Dar al-Ma'arif.
- Mansur bin Yunus bin Idris al-Buhuti. 1997. *Kashaf al-Qina' Matn al-Iqna'*. Beirut: 'Alam al-Kitab. j. 3.
- Mohamad Nurhakim. 2007. *Jatuhnya Sebuah Tamadun: Menyingkap Sejarah Kegemilangan dan Kehancuran Empayar Khalifah Islam*. Kuala Lumpur: PTS Islamika.
- Mohd Ali Haji Baharum. 1991. *Masalah Perumahan, Penyelesaiannya Menurut Perspektif Islam*. Petaling Jaya: Dewan Pustaka Islam. c.2.
- Mohd Fazli Masri, Head Shariah Compliance & Review Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB). melalui emel bertarikh 8 April 2009.
- Muhammad Anwar. 2003. Islamicity of Banking and Modes of Islamic Banking. *Arab Law Quarterly*. 18/1.
- Muhammad Rawwas Qal'ahji. 2000. *al-Mausu'ah al-Fiqhiyyah al-Muyassarah*. Beirut: Dar al-Nafais, j. 2.
- Muhammad Solah Muhammad al-Sawi. 1990. *Musykilah al-Istithmar fi al-Bumuk al-Islamiyyah*. Kaherah: Dar al-Wafa'.
- Rodney Wilson. 1991. Islamic Financial Instrument. *Arab Law Quarterly*. 6/2.
- Sharifah Hayaati Syed Ismail, Asmak Ab Rahman dan Mohd Ezani Mohd Zain. 2008. Efektif Governan Dan Pelaksanaannya dalam Pentadbiran Islam. *Jurnal Syariah*. 16/Edisi Khas.
- Sheikh Haji Muhammad Idris Abdul Rauf al-Marbawi. 1990. *Kamus Idris al-Marbawi*. Kuala Lumpur: Penerbit Darulfikir. j.1.
- Suhaimi Ab Rahman. 2007. Islamic Law and Modern Guarantee in Malaysia. *Journal of Economics and Management*. 1/3.
- Temu bual bersama Haslina binti Hashim, Pegawai/Perunding bahagian Pembiayaan Kuwait Finance House Malaysia Berhad (KFHMB), KFHMB Kuala Lumpur, Menara ETIQA, Jalan Pinang, 7 Januari 2009.
- Temu bual bersama Imran Mohammad Khayat, Head Shariah Research and Secretariat, Shariah Division, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 6 Mac 2009.
- Temu bual bersama Nor Hijriah Daud (*Assistant Manager*), BIMB Cawangan Menara TM, Jalan Pantai Baharu, Kuala Lumpur, 14 Mei 2009.
- Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- Temu bual bersama Siti Noor Hadillah Junus (*Consumer Sales Officer*), Maybank cawangan Dataran Maybank, Jalan Maaruf, Kuala Lumpur, 26 November 2008.
- Temu bual melalui e-mel bersama Azli Mohd Baki, Naib Presiden merangkap Pegawai Bahagian Syariah, al-Rajhi Bank, 7 April 2009.
- Temu bual melalui e-mel bersama Fairuz Simaa binti Abdullah, Eksekutif Jabatan Perbankan Islam dan Takaful (JPIT), Bank Negara Malaysia, 2 Julai 2009.
- Temu bual melalui e-mel bersama Ismail bin Nik (Pengurus Bahagian Syariah, Jabatan Perbankan Islam dan Takaful, BNM), 12 Jun 2008.
- Temu bual melalui e-mel bersama Mohd Fazli Masri, Head Shariah Compliance & Review Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), 8 April 2009.
- Temu bual melalui e-mel bersama Mohd Nazri Chik, Senoior Manager Shariah Department, Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB), 8 April 2009.
- Temu bual melalui e-mel bersama Mohd Zamerey Abdul Razak, Ketua Jabatan Syariah, Asian Finance Bank Berhad, 8 April 2009.

Nota Hujung

- ¹ Pencapaian matlamat penjagaan nyawa ini boleh dirancang antaranya melalui polisi sekuriti makanan yang sempurna dari perspektif Islam. Asmak Ab Rahman, 'Sekuriti Makanan Dari Perspektif Syariah', *Jurnal Syariah*, 17/2 (2009).
- ² Sharifah Hayaati Syed Ismail, Asmak Ab Rahman & Mohd Ezani Mohd Zain, 'Efektif Governan Dan Pelaksanaannya Dalam Pentadbiran Islam', *Jurnal Syariah*, 16/Edisi Khas (2008).
- ³ Temu bual bersama Siti Noor Hadillah Junus, *Consumer Sales Officer*, Maybank cawangan Dataran Maybank, Jalan Maaruf, Kuala Lumpur, 26 November 2008.
- ⁴ Helmi Haris, 'Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah)', *Jurnal Ekonomi Islam*, 1/1 (2007).
- ⁵ Kontrak yang melibatkan perkongsian risiko. Rodney Wilson, 'Islamic Financial Instrument', *Arab Law Quarterly*, 6/2 (1991).
- ⁶ Hussin Salamon, 'Perkembangan Pasaran Modal Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Negara', *Jurnal Teknologi*, 50/E (2009).
- ⁷ Mohd Ali Haji Baharum, *Masalah Perumahan, Penyelesaiannya Menurut Perspektif Islam* (Petaling Jaya: Dewan Pustaka Islam, c.2., 1991).
- ⁸ Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors, 2003).
- ⁹ <http://islamicfinancepro.files.wordpress.com/2007/12/islamic-home-financing-through-musarakah-mutanaqisah-and-al-bai-bithaman-ajil-contracts-a-comparative-analysis.pdf>, 10 Mei 2008.
- ¹⁰ Hanira Hanafi dan Nor Hasniah Kasim, 'Islamic Home Financing: The Viability of Istisna Compare to Bay Bithaman Ajil (BBA)', *Jurnal Syariah*, 14/1 (2006).
- ¹¹ Abdulkader Thomas, 'Methods of Islamic Home Finance in the United States', *The American Journal of Islamic Finance*, United States: t.p., n.d.), <http://www.nubank.net>, 22 Jun 2010.
- ¹² Perlu difahami bahawa objektif primer kewujudan bank konvensional adalah pemaksimuman keuntungan yang bertujuan untuk menarik minat pendeposit dan pelabur-pelabur. Untuk itu bank akan mengenakan faedah yang lebih tinggi berbanding kos dana kepada peminjam supaya pendeposit dan pelabur-pelabur dapat dipastikan menerima pulangan yang menarik. Ini menjadikan faedah sebagai suatu perkara lumrah dalam ekonomi konvensional terutamanya dalam sistem perbankan konvensional.
- ¹³ Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, 33; Allen F. Jung, 'Conventional Mortgage Loans On Existing Houses', *The Journal of Finance*, 17/3 (1962).
- ¹⁴ Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, 33; Allen F. Jung, 'Conventional Mortgage Loans On Existing Houses', *The Journal of Finance*, 17/3 (1962).
- ¹⁵ *Spread* ini bergantung kepada keadaan bank dan produk, kadang-kadang boleh menjadi faedah tambahan dan kadang-kadang boleh jadi faedah yang perlu ditolak. Temu bual bersama Siti Noor Hadillah Junus, *Consumer Sales Officer*.
- ¹⁶ Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, 33; Suhaimi Ab Rahman, 'Islamic Law and Modern Guarantee in Malaysia', *Journal of Economics and Management*, 1/3 (2007).
- ¹⁷ Faedah boleh ditakrifkan sebagai bayaran oleh peminjam kepada pemberi pinjaman terhadap modal yang digunakan. Faedah merupakan bentuk sewaan yang dibayar oleh peminjam sebagai gantirugi kerana kehilangan modal yang boleh digunakan oleh pemberi pinjaman dalam tempoh peminjaman itu. Konsep Asas Perbankan⁵¹
- ¹⁸ Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, 33. Kadar Faedah juga boleh didefinisikan sebagai peratus wang tambahan (premium) yang dibayar untuk sesuatu tempoh masa pinjaman.
- ¹⁹ Walaupun kadar faedah yang ditunjukkan dalam pengiraan ialah 5 peratus, tetapi kadar sebenar yang dibayar oleh peminjam adalah lebih tinggi atau berbeza. Kadar sebenar juga dikenali sebagai *kadar faedah efektif*. Contohnya seseorang meminjam sebanyak RM 100 000 dengan kadar faedah 5 peratus setahun untuk tempoh 20 tahun perlu membayar balik prinsipal dan faedahnya sebanyak RM 299 170.12 sebulan. *Konsep Asas Perbankan*, h.52. Formula faedah efektif ialah $ER = \frac{2N \times R}{N + 1}$
- Dengan N = bilangan pembayaran balik dan R = Kadar Faedah.
- ²⁰ Diambil dan diubahsuai dari Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, 33-34.
- ²¹ Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, 33-34.
- ²² Kaedah pengiraan faedah ini juga biasa digunakan oleh bank untuk membayar dividen kepada pendeposit menggunakan formula $S = P(1 + r)^n$. *Konsep Asas Perbankan*, 51-52.
- ²³ Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*, 34.
- ²⁴ Kadar pemberian pinjaman asas atau lebih dikenali dengan *base lending rate* (BLR) adalah kadar minimum pinjaman yang bank kenakan terhadap pelanggannya.
- ²⁵ Dalam hal ini contohnya, bank boleh menggunakan wang tersebut untuk melabur dan mendapat keuntungan, tetapi bank telah memilih untuk memberi pinjaman kepada peminjam (pelanggan) untuk membeli rumah. Maka kos lepas bank adalah keuntungan yang sepatutnya diperolehi melalui pelaburan.
- ²⁶ Contohnya kadar kos dana semalaman antara bank pada bulan Mei 1997 meningkat dari 7 mata asas kepada lebih 10 mata asas bahkan mencapai 18 mata asas pada satu ketika. Kenaikan ini akan menjadi petunjuk kepada bank-bank untuk mengenakan kadar faedah ke atas pinjaman mereka. <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=12&pg=622&lang=en&StartMth=1&StartYr=1997&EndMth=4&EndYr=1998>, 9 April 2008.
- ²⁷ Muhammad Yusoff Hashim (1989), *Kesultanan Melayu Melaka*, c. 1., Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka., h. 252.
- ²⁸ Temu bual bersama Siti Noor Hadillah Junus, *Consumer Sales Officer*, Maybank cawangan Dataran Maybank, Jalan Maaruf, Kuala Lumpur, 26 November 2008.
- ²⁹ Merupakan salah satu dari konsep pembiayaan Islam yang berteraskan unsur bebas dari riba atau faedah. Muhammad Anwar, 'Islamicity of Banking and Modes of Islamic Banking', *Arab Law Quarterly*, 18/1 (2003).
- ³⁰ Sheikh Haji Muhammad Idris Abdul Rauf al-Marbawi, *Kamus Idris al-Marbawi* (Kuala Lumpur: Penerbit Darul Fikir, j.1, 1990), 320.
- ³¹ Ibn Manzur, *Lisan al-'Arab* (Kaherah: Dar al-Ma'arif, 1990), 2248.
- ³² Seperti berkongsi modal dalam perniagaan pakaian atau berkongsi tenaga kerja dalam mengorek telaga. Perkongsian juga boleh berlaku dalam bentuk harta dan kerja. Muhammad Rawwas Qal'ahji, *al-Mausu'ah al-Fiqhiyyah al-Muyassarah* (Beirut: Dar al-Nafais, j.2, 2000), 1137-1138.
- ³³ Ibn Manzur, *Lisan al-'Arab*, 341. Muhammad Rawwas Qal'ahji, *al-Mausu'ah al-Fiqhiyyah al-Muyassarah*, 1905.
- ³⁴ Abdul Rashid Haji Dail, *Bank Islam* (Selangor: Pustaka Rashfa dan Anak-Anak Sdn. Bhd., c. 1, 1994), 140.
- ³⁵ http://www.bnm.gov.my/files/publication/fps/bm/2007/cp03_rencana_02.pdf, 103, 7 Ogos 2008.
- ³⁶ Suruhanjaya Sekuriti (2006), *Buku Keputusan Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti*, c. 2., Kuala Lumpur : Suruhanjaya Sekuriti, h. 16; Muhammad Solah Muhammad al-Sawi, *Musykilah al-Istithmar fi al-Bunuk al-Islamiyyah* (Kaherah: Dar al-Wafa', 1990), 619.
- ³⁷ Abdul Rashid Haji Dail, *Bank Islam*, 140.
- ³⁸ Muhammad Ayub (2007), *Understanding Islamic Finance*, Chicester: John Wiley & Sons., h. 340. Dalam perbahasannya, Muhammad Ayub menjelaskan bagaimana prosedur kontrak-kontrak yang terdapat dalam akad *musharakah muatanaqisah* itu dilaksana dalam satu dokumen.

- ³⁹ Surah al-Maidah 5:1. Ayat *al-Qur'an* turut dirujuk kepada teks asal bagi memastikan kesahihannya. Begitu juga dengan tafsir ayat tersebut, juga akan dirujuk kepada Tafsir Ayat al-Qur'an seperti yang diterbitkan Yayasan Restu. Abdul Latif Mirasa *et al.*, *al-Qur'an Mushaf Malaysia dan Terjemahan* (Shah Alam: Yayasan Restu, c.3, 2007).
- ⁴⁰ Tawaran dan penerimaan atau disebut juga sebagai perjanjian adalah merupakan perkara pokok dalam mewujudkan sesebuah kontrak. Ahmad Shamsul Abdul Aziz (2003), "*Elemen Tawaran dan Penerimaan Dalam Pembentukan Kontrak Jual Beli Dari Perspektif Undang-Undang Sivill dan Undang-Undang Syariah*", Jurnal 'Ulum Islamiyyah, 2:1, 2003.
- ⁴¹ Wahbah al-Zuhayli (1985), *al-Fiqh al-Islami wa al-Adillatuh*, Jilid 4, c. 2, Damsyik: Dar al-Fikr, v. 4, h. 236.
- ⁴² Pendapat ini disokong antaranya oleh keputusan MPS BNM dan MPS Suruhanjaya Sekuriti dan juga di Mujtama'-Mujtama' Fiqh yang diadakan dalam membincangkan hal ini seperti Mujtama' di Dubai pada 1976. Bank Negara Malaysia, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam* (Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, 2006), 22;
- ⁴³ Cerita ini terdapat di dalam Surah al-Qasas antaranya dalam ayat ke 25-27.
- ⁴⁴ C. G. Weeramantry, *Islamic Jurisprudence: An International Perspective* (Kuala Lumpur: The Others Press, 2001), 31. Mohd Murshidi Mohd Noor dan Ishak Sulieman, *Siri Analisis Hadis Hukum: al-Syarikah* (Kuala Lumpur: Book Pro Publishing, 2008).
- ⁴⁵ BIMB Institute of Reseach and Training, *Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam* (Kuala Lumpur: BIRT, 2005), 87.
- ⁴⁶ BIMB Institute of Reseach and Training, *Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam*, 57.
- ⁴⁷ Temu bual bersama Haslina binti Hashim, Pegawai/Perunding bahagian Pembiayaan Kuwait Finance House Malaysia Berhad (KFHMB), KFHMB Kuala Lumpur, Menara ETIQA, Jalan Pinang, 7 Januari 2009.
- ⁴⁸ atau Resit Tempahan atau Borang Belian sebagai bukti pembelian.
- ⁴⁹ Juga dikenali dengan *Sales and Purchase Agreement* (S&P/SPA).
- ⁵⁰ Sekiranya Perjanjian jual beli mempunyai nama pelanggan sahaja, maka perjanjian tersebut perlu dibatalkan dan dibuat semula dengan menamakan KFHMB dan pelanggan sebagai pembeli bersama. Dalam kontrak *musharakah mutanaqisah* boleh digunakan dua cara untuk membentuk Musharakah sama ada melalui "*joint purchase*" (bank dan pelanggan sama-sama beli daripada pemaju) atau "*co-ownership*" (pelanggan beli dulu dan bank sertai perkongsian kemudian). KFHMB telah memilih kaedah "*joint purchase*", jadi sekiranya pelanggan dah beli, KFHMB akan meminta supaya pembelian dibatalkan dan *resign* Perjanjian Jual Beli (SPA). SPA baru akan menyatakan KFH dan pelanggan sebagai pembeli bersama. Dengan cara ni, KFHMB boleh mengawal atau menguasai *legal title*, guna nama KFHMB sebagai wakil bersama nama pelanggan. Mohd Fazli Masri, Head Shariah Compliance & Review Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB) melalui emel bertarikh 8 April 2009.
- ⁵¹ Ini kerana ansuran bulanan pelanggan kepada KFHMB adalah merangkumi bayaran sewarumah dan bayaran untuk membeli ekuiti milik KFHMB ke atas rumah tersebut.
- ⁵² Tujuan pembelian ekuti KFHMB oleh pelanggan secara beransur-ansur inilah yang disebut sebagai proses pelanggan mengambilalih atau menebus ekuiti hakmilik bank ke atas rumah tersebut secara beransur-ansur sehingga berlakunya pindahan ekuiti rumah secara sempurna dari KFHMB kepada pelanggan. Tempoh pembiayaan adalah mengikut pilihan pelanggan sewaktu perjanjian dibuat iaitu sama ada 30 tahun, 20 tahun atau 15 tahun. Tempoh juga bergantung kepada latar belakang pembeli seperti pembeli individu rakyat Malaysia tempoh maksima adalah 30 tahun. Sementara untuk individu bukan warganegara adalah 20 tahun maksima.
- ⁵³ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009. Lihat juga berkaitan konsep *ijarah mausufah fi zimmah* dalam Mansur bin Yunus bin Idris al-Buhuti, *Kashaf al-Qina' Matn al-Iqna'*, juz 3, (Beirut: 'Alam al-Kitab, j.3., 1997), 229.
- ⁵⁴ Temu bual bersama Imran Mohammad Khayat, Head Shariah Research and Secretariat, Shariah Division, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 6 Mac 2009.
- ⁵⁵ Temu bual bersama Imran Mohammad Khayat, Head Shariah Research and Secretariat, Shariah Division, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 6 Mac 2009
- ⁵⁶ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁵⁷ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁵⁸ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁵⁹ Mohd Fazli Masri, Head Shariah Compliance & Review Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), melalui emel bertarikh 11 Mac 2009.
- ⁶⁰ Mohd Fazli Masri, Head Shariah Compliance & Review Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), melalui emel bertarikh 11 Mac 2009.
- ⁶¹ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁶² EOD adalah singkatan dari *Event of Default* ialah masalah kemungkiran/kegagalan pelanggan dan pemaju menunaikan tanggungjawab mereka berdasarkan perjanjian. Terdapat tiga masalah dalam EOD ini iaitu masalah pelanggan lewat bayar, masalah pelanggan tidak membuat bayaran ansuran secara berterusan dan masalah pemaju yang gagal menyiapkan rumah (projek terbengkalai). Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁶³ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁶⁴ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁶⁵ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁶⁶ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁶⁷ Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁶⁸ International Centre for Education and Islamic Finance INCEIF, *Applied Syariah in Financial Transactions* (Kuala Lumpur: INCEIF, 2006), 102-103
- ⁶⁹ Temu bual bersama Imran Mohammad Khayat, Head Shariah Research and Secretariat, Shariah Division, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 6 Mac 2009
- ⁷⁰ Temu bual melalui e-mel bersama Ismail bin Nik (Pengurus Bahagian Syariah, Jabatan Perbankan Islam dan Takaful, BNM), 12 Jun 2008.
- ⁷¹ Pendahuluan sewa ini akan menjadi milik bank sepenuhnya apabila rumah siap dibina dan diduduki pelanggan. Sekiranya rumah gagal disiapkan, pendahuluan sewa ini akan dipulangkan kepada pelanggan sepenuhnya. Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.
- ⁷² Pertama ialah KFHMB akan mengambilalih rumah dan menyewakannya kepada pihak ketiga. Kedua KFHMB akan mengambilalih rumah dan sewakan kepada pihak lain terlebih dahulu sementara menunggu ada pembeli baru rumah tersebut. Ketiga ialah KFHMB akan menyusun semula pembiayaan

dengan menilai semula harga rumah dan menawarkan kepada pelanggan untuk membelinya semula. Pilihan keempat ialah KFHMB akan mengeluarkan notis kepada pelanggan tersebut, sekiranya tidak mendapat respon sewajarnya dari pelanggan, KFHMB akan mengambil pendekatan membawa kes tersebut ke mahkamah. Biasanya selepas mendapat perintah mahkamah, KFHMB 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 KFHMB. Temu bual bersama Shahar Ashari, Manager-Product Development, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Menara Etiqa, Jalan Pinang, Kuala Lumpur, 10 Mac 2009.