

PEMBIAYAAN KENDERAAN DI BANK ISLAM MALAYSIA BERHAD

3.0 Pendahuluan

Pembiayaan kenderaan di BIMB mula ditawarkan seiring dengan penubuhan bank Islam itu sendiri. Walau bagaimanapun di peringkat awal ini ia lebih berbentuk pengenalan dan tidak dikembangkan dengan sebaiknya kerana kekurangan pengalaman dan pengkhususan dalam industri berkenaan. Pengenalan produk-produk pembiayaan termasuk pembiayaan kenderaan lebih terarah kepada mewujudkan satu barisan produk pembiayaan alternatif kepada pembiayaan konvensional yang telah lama subur dalam sistem perbankan negara. Pembiayaan kenderaan sedia ada tersebut menggunakan konsep pinjaman ataupun sewa beli yang berasaskan kadar faedah ataupun bunga yang tetap dan bercanggah dengan prinsip Syariah. Dengan adanya kemudahan kenderaan secara Islam dari BIMB telah memberi ruang kepada masyarakat terutamanya yang beragama Islam untuk memilih pembiayaan yang selari dengan kehendak Islam. Walaupun kenderaan dikategorikan sebagai liabiliti (tanggungan) berbanding dengan rumah ataupun tanah yang dikategorikan sebagai aset (harta) yang nilai pasarannya semakin menyusut dari tahun ke setahun, ia merupakan suatu keperluan yang agak penting dalam masyarakat moden hari ini yang kebanyakan dari kita tidak mampu untuk membelinya secara tunai. Dengan adanya kemudahan pembiayaan dengan ansuran bulanan yang berpatutan memberi kemudahan kepada masyarakat memiliki keperluan tersebut dalam meneruskan kelangsungan kehidupan mereka. Di BIMB, kaedah BBA telah digunapakai sejak awal lagi bukan sahaja dalam kemudahan pembiayaan ini tetapi juga dalam produk-produk pembiayaan lain. Kesesuaian dan keberkesanan penggunaannya akan dibincangkan dalam topik-topik yang berikutnya.

3.1 Latar Belakang BIMB

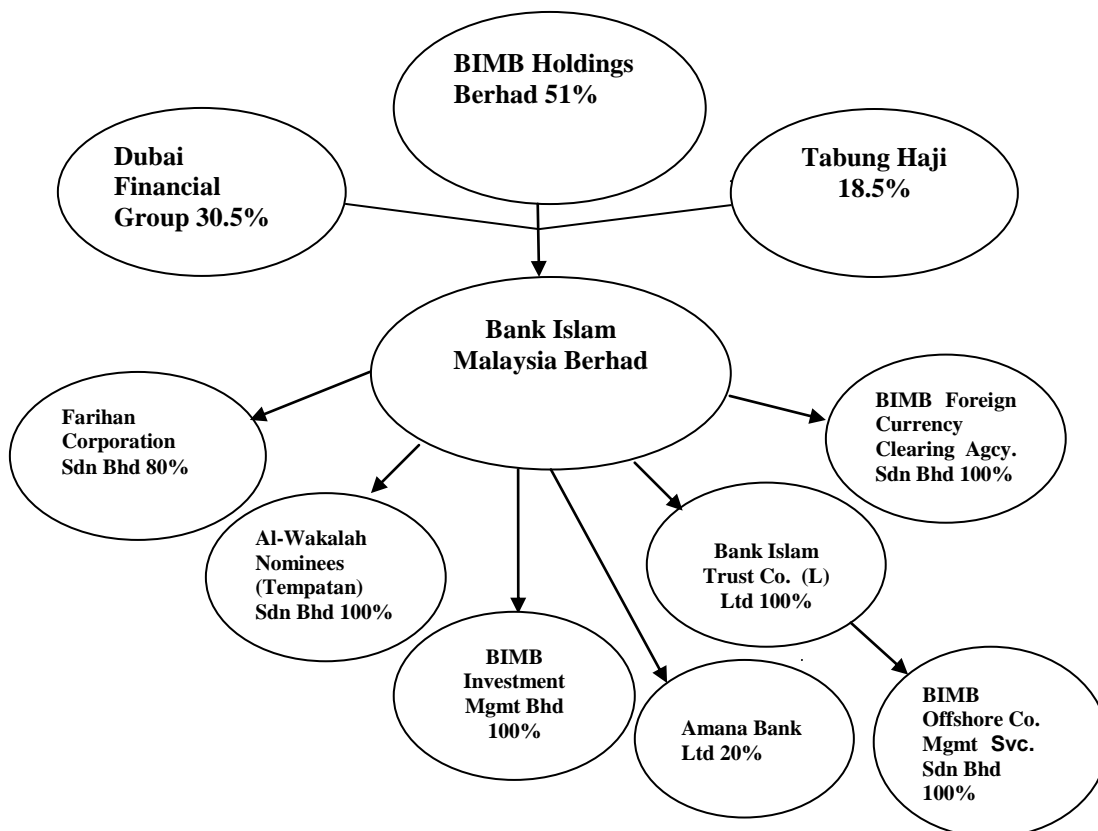
Sebagaimana yang diketahui umum, BIMB merupakan bank Islam pertama negara dan perintis sistem perbankan Islam di Malaysia dan Asia Tenggara. Ditubuhkan pada Julai 1983 dan setelah hampir 30 tahun beroperasi, BIMB terus kekal dan mengukuhkan kedudukannya walaupun menghadapi pelbagai cabaran dan persaingan sengit dari institusi perbankan Islam lain. Sepanjang tempoh tersebut BIMB terus berkembang dengan jumlah cawangannya yang terus meningkat di seluruh negara. Kepelbagaian produk dan perkhidmatannya yang berinovasi merangkumi semua lapisan pelanggan termasuk pembiayaan mikro, pengurusan kekayaan, pasaran modal dan produk berstruktur dapat memenuhi keperluan pelanggan yang sentiasa berubah. Sehingga kini BIMB mempunyai sejumlah 127 cawangan, 1190 terminal *self service*, produk dan perkhidmatan yang melebihi 70 jenis dan kakitangannya yang melebihi 4000 orang di seluruh negara.¹

BIMB seperti juga dengan institusi perbankan yang lain telah mengalami perubahan dalam pengurusan, pemulihan dan penstrukturan syarikat serta penjenamaan semula korporat seperti yang berlaku pada 1997 dan 2005 hingga 2009. Sepanjang tempoh kewujudannya, perubahan dan pertukaran pucuk pimpinan telah berlaku sebanyak empat kali dan kini diterajui oleh Dato' Sri Zukri Samat selaku pengarah urusan. Begitu juga dengan kemasukan beberapa tenaga pakar dari luar bank termasuk yang bukan Islam telah memecahkan tradisi sebelum ini bagi membantu pengurusan kanan bagi mengukuhkan lagi kedudukannya dalam industri perbankan Islam. Kini, struktur pegangan sahamnya terdiri dari BIMB Holdings Berhad sebanyak 51 peratus, Dubai Financial Group sebanyak 30.5 peratus dan Tabung Haji sebanyak 18.5 peratus. Kemasukan Dubai Financial Group pada tahun 2006 sebagai pemegang saham asing baru dari Timur Tengah itu menunjukkan keyakinan yang kuat syarikat konglomerat antarabangsa terhadap prospek BIMB dalam

¹ Laporan Tahunan BIMB 2012, 3 dan 131.

industri perbankan Islam global. Rajah di bawah menunjukkan dengan lebih jelas struktur korporat BIMB;²

Rajah 3.1 Struktur Korporat BIMB



Sumber: Laporan Tahunan BIMB 2012

Bermula tahun 2010, BIMB telah menukar pengiraan tahun kewangan berakhir dari bulan Jun kepada Disember setiap tahun untuk diselaraskan dengan tahun kewangan Lembaga Tabung Haji selaku syarikat pegangan utamanya.³ Prestasi kewangannya bagi lima tahun terkini, terus menunjukkan peningkatan yang membanggakan berbanding tahun-tahun sebelumnya. Dana pemegang sahamnya meningkat dari RM80 juta semasa penubuhannya kepada RM3.10 bilion pada Disember 2012. Sehingga ke tempoh tersebut juga, aset BIMB berada kukuh pada RM37.5 bilion, jumlah deposit RM32.6 bilion dan

² *Ibid.*, 20.

³ Laporan Tahunan BIMB 2010, 76.

jumlah pembiayaan RM19.5 bilion. Kualiti aset pembiayaannya berada pada kedudukan yang amat baik dengan kadar pembiayaan terjejas (NPF) pada kadar 1.55 peratus iaitu penurunan berterusan untuk lima tahun kebelakangan ini berbanding 18.64 peratus pada tahun 2008. BIMB mencatatkan keuntungan sebelum zakat dan cukai bagi tahun kewangan yang berakhir 31 Disember 2012 ialah sebanyak RM600.3 juta iaitu kenaikan 21.8 peratus berbanding tahun sebelumnya.⁴

Sejak penubuhan hinggalah ke tahun 2012, pelbagai anugerah dan pencapaian membanggakan diterima oleh BIMB. Antara anugerah yang paling berprestij ialah Anugerah Platinum Reader's Digest bagi Jenama yang Paling Dipercayai untuk tiga tahun berturut-turut 2009 hingga 2011. BIMB kini menduduki tempat keempat bagi bank terkuat di Malaysia dan menduduki tangga ke 53 dalam senarai bank terkuat di Asia pasifik sesuai dengan visinya untuk menjadi Pemimpin Global dalam Perbankan Islam.⁵ Manakala mengikut Laporan 500 Institusi Kewangan Islam Terkemuka yang dikeluarkan oleh *The Banker* pada 15 November 2011 yang lepas, BIMB berada pada kedudukan ke 24 selepas Bank Rakyat (12), Maybank Islamic (18) dan CIMB Islamic (22).⁶ Tugas dan peranan BIMB selaku pelopor industri perbankan Islam negara tidaklah semudah seperti yang dilihat kerana usaha gigih diperlukan bagi mewujudkan sesuatu yang belum menjadi kenyataan adalah lebih sukar berbanding dengan mengembangkan dan membangunkan sesuatu yang telah tersedia wujud.

3.2 Definisi Pembiayaan BBA

Berasal dari tiga perkataan Arab termasuk huruf *jar* (ba') yang digabungkan iaitu *al-bay'* (البيع) *bithaman* (بثمن) dan *al-ājil* (الأجل). *Al-bay'* bermakna jual, iaitu memberi barangan

⁴ Laporan Tahunan BIMB 2012, 12 dan 13.

⁵ Bank Islam (M) Berhad, dicapai 23 Mei 2012, [http:// www. bankislam.com.my/corporate info/about us/corporate profile](http://www.bankislam.com.my/corporate_info/about_us/corporate_profile).

⁶ "8 tersenarai institusi kewangan Islam terkemuka," *Berita Harian*, 16 November 2011, 30.

dan mengambil harganya⁷ atau mengambil sesuatu dan memberi sesuatu, dinamakan jual kerana setiap orang yang mengambil dan orang yang memberi menghulurkan tangan masing-masing. Dikatakan juga sebagai *bay'ah* kerana dua orang atau pihak yang bertaat setia dan berjabat tangan.⁸ Ia juga boleh membawa kepada dua pengertian iaitu jual dan juga beli sebagaimana yang terdapat dalam al-Qur'an "*Dan (setelah berlaku perundingan), mereka menjualnya dengan harga yang murah*" (Yusuf 12: 20). Makna *al-shirā'* (makna bahasa ialah beli) dalam ayat ini ialah menjual dan dalam hadis pula terdapat "*Janganlah seseorang itu menjual atas jualan saudaranya.*" Maksud menjual atas jualan di sini sebenarnya jangan membeli yang larangan ditujukan kepada pembeli, bukannya kepada penjual.⁹ Menurut Ibnu Qudamah, jual beli bermaksud pertukaran harta dengan harta atas dasar memberi milik dan menerima milik kerana setiap orang yang berakad berbaik untuk mengambil dan memberi sesuatu.¹⁰ *Bithaman* pula bererti dengan harga atau dengan nilai sesuatu barang atau sesuatu yang menjadi keutamaan dalam jual beli. Ia juga bermaksud apa yang terhasil dari harta atas dasar reda meredai antara dua orang yang berakad¹¹ dan *al-ājil* pula bererti tanggung iaitu tempoh sesuatu dan waktu yang ditentukan padanya atau penundaan masa atau waktu untuk melakukan sesuatu. Oleh itu ia disebut sebagai jualan atau jual beli dengan harga tanggung.

Amalan jual beli secara tanggung telahpun wujud pada zaman awal Islam iaitu Rasulullah s.a.w. sendiri diriwayatkan dari Aisyah r.ha. bahawa baginda membeli makanan dari seorang yahudi dengan menanggungkan pembayaran dan menggadaikannya dengan

⁷ Aḥmad 'Aṭīyyah Allah, *al-Qāmūs al-Islāmī* (Kaherah: Maktabah al-Nahḍah al-Miṣriyyah, 1963), 1: 410.

⁸ Ṣāliḥ bin Fawzān bin 'Abdullah al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu'āmalāt* (Riyadh: Dār Ashbiliya li al-Nashr wa Tawzī', 2001), 11.

⁹ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, terj. Ridzuan Hashim et al. (Kuala Lumpur: Pustaka Salam Sdn Bhd, 2011), 6: 1195-1196.

¹⁰ 'Abd al-Raḥmān bin Abū 'Umar Muḥammad bin Aḥmad Ibnu Qudāmāh al-Maqdisī, *al-Mughnī al-Sharḥ al-Kabīr* (Beirut: Dār al-Kitāb al-'Arabī, 1972), 4: 2; Menurut al-Jazīrī pula jual beli terbahagikan kepada dua makna iaitu makna am ialah pertukaran harta dengan harta melalui cara tertentu dan makna khasnya pula ialah pertukaran barangan dengan wang melalui cara tertentu. Lihat 'Abd al-Raḥmān al-Jazīrī, *al-Fiqh 'alā al-Madhāhib al-Arba'ah* (Kaherah: Dār al-Hadīth, 2004), 2: 119.

¹¹ Aḥmad 'Aṭīyyah Allah, *al-Qāmūs al-Islāmī*, 542.

baju besi.¹² Begitu juga terdapat beberapa hadis lain yang menunjukkan ia telahpun diamalkan pada masa itu. Jika dirujuk dalam kitab-kitab fiqh, BBA juga digelar dengan beberapa nama seperti *bay' al-taqṣīt* (بيع التقسيط) yang bermaksud jualan dengan bayaran secara ansuran. *Bay' al-mu'ajjal* (بيع المؤجل) yang bermaksud jualan yang harga ditangguh, *bay' al-nasī'ah* (بيع النسيئة) jualan dengan penangguhan dan *bay' al-ājil* (بيع الأجل) yang bermaksud jualan yang bertangguh yang kesemuanya membawa maksud yang hampir sama.¹³ Seseorang ulama selain Mazhab Maliki menamakannya dengan *bay' al-ṭinah* iaitu jual beli yang bermaksud sebagai helah kepada riba bagi mencapai tujuan yang tidak dibenarkan syarak.¹⁴

BBA digunakan bagi merujuk kepada transaksi jual beli sesuatu dengan disegerakan penyerahan barangan (kepada pembeli) dan diakhirkan pembayaran harganya. Contohnya sesuatu barangan berharga seribu riyal yang dibayar secara tunai akan menjadi lebih tinggi dari harga tersebut jika dibayar secara tangguh sama ada ia dibuat secara sekaligus, ansuran bulanan atau tahunan dalam masa ke depan dan ini dikenali dengan *bay' al-taqṣīt*.¹⁵ Ia sedikit berbeza dengan jual beli biasa yang penyerahan barang dan pembayaran harganya disegerakan atau secara tunai dan bertentangan dengan jual salam yang mana penyerahan barang ditangguhkan ke suatu tempoh masa tertentu tetapi pembayaran harganya dibuat secara tunai. Oleh sebab bayaran dibuat oleh pembeli hingga ke tempoh tertentu maka pihak penjual barang dibolehkan mengenakan bayaran yang lebih berbanding bayaran secara tunai.¹⁶ Jualan barang dengan harga tertangguh hanya sah di sisi syarak ke atas barangan yang bukan ribawi iaitu selain dari emas, perak, mata wang dan

¹² Hadith riwayat al-Bukhārī, Kitāb al-Salam, no. Hadith 2200. Lihat Abū 'Abd Allah Muḥammad bin Ismā'īl al-Bukhārī, "Ṣaḥīḥ al-Bukhārī," dalam *The Translation of the Meanings of Sahih Bukhari*, 3: 224.

¹³ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas* (Kuala Lumpur: Telaga Biru Sdn Bhd, 2009), 32-33. Seseorang ulama mengatakan *bay' al-taqṣīt* (ansuran) adalah termasuk dalam jenis *bay' al-mu'ajjal* (tangguh) kerana bayaran dibuat dalam bentuk bilangan ansuran yang banyak dan diketahui tempohnya. Lihat Rafiq Yūnus al-Miṣrī, *Bay' al-Taḥqīq: Taḥlīl Fiqhī wa Iqtisādī* ed. ke-2 (Damsyik: Dār al-Qalam, 1997), 73.

¹⁴ Wahbah al-Zuhaylī, *al-Mu'āmalāt al-Māliyah al-Mu'āṣirah* (Beirut: Dār al-Fikr al-Mu'āṣir, 2002), 44-45.

¹⁵ Maḥmūd al-Anṣārī et al., *al-Mawsū'ah al-'Ilmiyyah wa al-'Amaliyyah li al-Bunūk al-Islāmiyyah* (Kaherah: al-Ittiḥād al-Dawī li al-Bunūk al-Islāmiyyah, 1982), cet. 1, 5: 384.

¹⁶ Mahsin Hj Mansor, *Konsep Syariah Dalam Bank Islam* (Kuala Lumpur: BIMB, 1983), 31.

barangan makanan dalam pertukaran sesama jenis yang disyaratkan serah menyerahkan di satu majlis akad yang sama.¹⁷ Ini berdasarkan hadis Rasulullah s.a.w. mengenai enam jenis barangan ribawi, di mana sebarang pertukaran yang melibatkan mata wang dan makanan ruji sesama kategori mestilah dibuat secara tunai.¹⁸

Penggunaannya secara meluas dalam konteks perbankan Islam masa kini merujuk kepada satu kaedah pembiayaan secara Islam yang berdaya saing sebagai alternatif kepada sistem riba¹⁹ yang digunakan untuk memenuhi keperluan masyarakat memperolehi atau memiliki barangan yang bernilai dan tidak mampu dibayar secara tunai oleh orang kebanyakan. Ia juga ditakrifkan sebagai satu kontrak perjanjian oleh pembiaya untuk membeli harta yang dikehendaki oleh pelanggan. Setelah aset atau barang tersebut dibeli oleh pembiaya, ia akan dijual kepada pelanggan dengan harga pokok dan dicampur dengan keuntungan. Bagaimanapun, pelanggan terbabit akan membayarnya secara bertanggung mengikut tempoh masa yang ditetapkan atau dengan jumlah tertentu secara beransur-ansur.²⁰ Selepas akad dilafazkan, harga barang tersebut tidak boleh diubah-ubah lagi. Tempoh bayaran ansuran serta bilangan ansuran perlu dirunding bersama di antara pemilik barang dan pembeli.²¹ Masyarakat memperolehi manfaat dari barangan tersebut dan bayaran dibuat secara ansuran adalah dalam kemampuan kewangan mereka dan pada masa yang sama institusi kewangan dan perbankan mendapat manfaat keuntungan dalam perniagaan dari pembiayaan yang diberikan. Ia dilihat masih relevan terutamanya di negara-negara Asia Tenggara walaupun telah menghadapi penyusutan penggunaannya dan persaingan dengan kaedah-kaedah lain.

¹⁷ BIMB, *Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam* (Kuala Lumpur: BIRT, 1998), 44.

¹⁸ Lihat Engku Rabiah Adawiah Engku Ali, "Aplikasi Prinsip Syariah Kepada Produk Pembiayaan Al Bay' Bithaman Ajil (BBA)" dalam *Shariah Law Reports*, (Januari-Mac 2007), 3.

¹⁹ Joni Tamkin Borhan, "Pelaksanaan Prinsip al-Bay' Bithaman Ajil Dalam Penggunaan Kad Kredit Islam: Suatu Kajian di Arab-Malaysian Bank Berhad," *Jurnal Syariah* 9, no. 2 (2001), 35.

²⁰ BIMB, "Modul III: Al-Bay' Bithaman Ajil" (kertas kerja, Seminar BIMB, Kuala Lumpur: BIMB, 1994), 1; BNM, "Guidelines On Skim Perbankan Tanpa Faedah (SPTF) for Commercial Banks" (garis panduan BNM, Kuala Lumpur: BNM, 1993), 4.

²¹ Mohd Azmi Omar, "Pembiayaan," dalam *Pengurusan Perniagaan Islam*, ed. Shiekh Abod dan Zambry Abdul Kadir (Shah Alam: HIZBI Sdn Bhd, 1991), 206.

3.3 Hukum dan Keharusan BBA

BBA merupakan sebahagian daripada jual beli yang diharuskan dalam Islam. Ini kerana tiada nas yang *qat'ie* yang mengkhususkan penegahannya. Terdapat banyak nas al-Qur'an dan al-Sunnah yang merujuk kepada keharusan BBA tetapi kebanyakan ulama berpegang kepada ayat umum berhubung jual beli sebagai asas utama keharusannya sebagaimana yang terdapat dalam al-Qur'an;

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Al-Baqarah 2: 275

Terjemahan: Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Ayat ini jelas menghalalkan aktiviti jual beli, tidak mengkhususkan kepada mana-mana jual beli tetapi mengharamkannya jika aktiviti tersebut mengandungi unsur riba dan perkara-perkara lain yang ditegah dan dihalang berakad dengannya seperti arak, bangkai dan janin yang telah sabit dengan sunnah dan ijmak.²² Menurut Imam Syafie, Allah menyebut jual beli tidak khusus kepada mana-mana jual beli menunjukkan keharusannya secara umum. Halal sesuatu jual beli itu terbahagi kepada dua makna iaitu yang pertamanya halal setiap jual beli antara dua pihak bagi perkara-perkara yang diharuskan apabila berlaku atas dasar reda meredai antara mereka dan yang keduanya apabila ianya tidak terdapat apa yang dilarang oleh Rasulullah s.a.w. dan ini termasuklah jual beli secara tangguh (آجل) dan jual beli tunai²³(عاجل) kerana ia tidak melibatkan unsur-unsur riba dan hanya melibatkan keuntungan. Di samping ayat di atas terdapat beberapa ayat lagi yang menguatkannya sebagai kaedah jual beli yang diharuskan iaitu;

²² Abū 'Abd Allah Muḥammad bin Aḥmad al-Anṣārī al-Qurtubī, *al-Jamī' li Aḥkām al-Qur'ān* (Kaerah: Dār al-Kātib al-'Arabī li al-Ṭabā'ah wa al-Nashr, 1967), 3: 356.

²³ Abū 'Abd Allah Muḥammad bin Idrīs al-Shāfi'ī, *al-Umm* (Beirut: Dār al-Kutub 'Ilmiyyah, 1993), 3: 3.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Al-Nisa' 4: 29

Terjemahan: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan (gunakan) harta-harta sesama kamu dengan jalan yang salah (tipu, judi dan sebagainya), kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan secara suka sama suka di antara kamu dan janganlah kamu berbunuh-bunuhan sesama sendiri. Sesungguhnya Allah sentiasa mengasihani kamu.

Ayat yang kedua ini menjelaskan larangan kepada orang-orang beriman supaya tidak mengambil harta orang lain dengan cara yang batil tetapi pada masa yang sama membenarkan mereka melakukan urusan perniagaan termasuk jual beli dengan cara saling meredai sesama mereka. Makan yang dimaksudkan dalam ayat ini ialah mengambil. Al-Qur'an menggunakan perkataan makan kerana pada kebiasaannya makan menjadi matlamat amalan penyelewengan harta. Salah di sini pula bermaksud cara yang tidak betul dan perniagaan pula ialah jual beli²⁴ yang tidak mengandungi unsur-unsur menindas, riba dan penipuan. BBA yang termasuk dalam kategori jual beli tidak mengandungi perkara-perkara batil yang disebutkan di atas. Begitu juga dengan ayat di bawah;

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُوبُوهُ

Al-Baqarah 2: 282

²⁴ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1197.

Terjemahan: Wahai orang-orang yang beriman, Apabila kamu menjalankan sesuatu urusan dengan hutang piutang yang diberikan tempoh sehingga ke suatu masa yang tertentu, maka hendaklah kamu menuliskannya (hutang dan masa bayarannya).

Ayat ketiga di atas dengan jelas mengharuskan urusanniaga secara berhutang dan BBA adalah termasuk dalam salah satu bentuk berhutang²⁵ yang perlu ditulis dengan teliti dan jelas tempoh dan jumlahnya bagi mengelak terjadi masalah di masa hadapan di antara pihak yang bermuamalat. Perintah menulis hutang yang dikehendaki di sini bukan setakat dalam bentuk tulisan tetapi juga perlu kepada saksi kerana tulisan tanpa saksi tidak boleh dijadikan hujah.²⁶

Manakala dari nas al-Sunnah pula terdapat tiga riwayat (satunya telah dinyatakan sebelum ini) yang dijadikan sandaran tambahan kepada keharusan kaedah BBA dalam urusan muamalat. Hadis diriwayatkan dari Ṣāliḥ bin Ṣuhayb dari bapanya, bahawa Rasulullah s.a.w. bersabda;

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَهُ ، الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ ، وَالْمُقَارَضَةُ ، وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ ، لَبَيْتٍ لَا لِلْبَيْعِ .

Terjemahan: “Tiga perkara yang terdapat berkat di dalamnya iaitu; jual beli dengan bertanggung, *muqāraḍah* (muḍārabah) dan mencampurkan tepung dengan gandum untuk ahli keluarga dan bukan untuk dijual.”²⁷

Pernah salah seorang sahabat membuat pembelian buah-buahan secara tangguh dan Nabi s.a.w. tidak membantahnya. Malah Nabi s.a.w. menyuruh orang ramai supaya

²⁵ Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia* (Kuala Lumpur: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, 1999), 418.

²⁶ al-Qurtubī, *al-Jamī' li Ahkām al-Qur'ān*, 3: 382-383.

²⁷ Hadith riwayat Ibnu Mājah, *Bāb al-tijārat*, no. Hadith 2310. Lihat Abū 'Abd Allah Muḥammad bin Yazīd al-Qazwīnī, *Sunan Ibnu Mājah* (Riyadh: Sharikah al-Tibā'ah al-'Arabiyyah al-Su'ūdiyyah, 1984), 2: 34.

bersedekah kepadanya bagi membantunya melangsaikan hutang tersebut.²⁸ Ulama terdahulu tidak membincangkan secara khusus tentang BBA dalam bab-bab tertentu di dalam kitab-kitab mereka tetapi membincangkannya secara sampingan dalam perbahasan topik fiqh muamalat utama lain kerana urusan niaga ini agak baru diperkenalkan dalam sistem kewangan Islam²⁹ dan tidak melibatkan urusan niaga yang besar dan kritikal sebagaimana yang berlaku dalam sistem perbankan pada zaman moden ini. Namun begitu kefahaman dan maksud jelas yang terkandung di dalam kitab-kitab mereka tidak lari dari matlamat asal jual beli supaya tidak mengandungi unsur-unsur riba dan perkara-perkara yang menyalahi Syariah. Walaupun hukumnya yang harus ini tidak dipertikaikan oleh kesemua ulama terdahulu tetapi mereka berselisih tentang penambahan harga apabila barang itu dijual secara tangguh. Terdapat banyak perbahasan di kalangan ulama berhubung perkara ini berdasarkan kepada dalil dan hujah masing-masing.

3.3.1 Jumhur Ulama

Majoriti (jumhur) ulama termasuk keempat-empat mazhab dan ulama kontemporari mengharuskan penambahan harga kerana menangguhkan pembayaran³⁰ dengan syarat kedua-dua pihak yang berkontrak mengetahui syarat dan terma pembayaran ansuran serta bersetuju dengan pilihan itu ketika melakukan kontrak. Antaranya ialah;

²⁸ Hadith riwayat Muslim, Kitāb al-Buyū‘, Bāb minhu wa akhazu al-ghuramā’ mā wajadū no. Hadith 922. Lihat Abū al-Ḥusayn Muslim bin al-Ḥajjāj al-Qushayrī al-Nīsābūrī, “Ṣaḥīḥ Muslim,” dalam *Mukhtaṣar Ṣaḥīḥ Muslim*, 2: 247.

²⁹ Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia*, 418; al-Miṣrī, *Bay‘ al-Taqsīt: Taḥlīl Fiqhī wa Iqtisādī*, 73.

³⁰ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 34. Pertambahan harga jualan dalam bentuk wang bukan menjadi riba kerana harga yang dibayar tersebut ditukar dengan barang yang berlainan jenis iaitu barangan ditukar dengan wang yang tidak boleh diqiyaskan dengan riba jual beli dan riba *al-qiraḍ* (القرض) kerana kedua-dua jenis riba ini ditukar sesama jenis. Lihat al-Zuḥaylī, *al-Mu‘āmalāt al-Māliyah al-Mu‘āṣirah*, 318.

- a. Ulama Mazhab Hanafi mengatakan harus apabila kedua-dua pihak mengetahui tentang harganya dan bersetuju dengannya.³¹
- b. Ulama Mazhab Maliki juga mengatakan harus jika pembeli diberi pilihan untuk memilih harga yang dikehendaki sama ada secara tunai ataupun ansuran/tangguh.³² Pendapat yang sama juga dipegang oleh ulama-ulama Mazhab Shafie, Hanbali dan Zaydiyyah.³³
- c. Ulama Mazhab Shafie iaitu Imam Shafie sendiri mengatakan “Tidak mengapa (harus) dengan seorang lelaki menjual barang dengan penangguhan bayaran dan membeli pula darinya (pembeli) dengan bayaran tunai yang lebih rendah.”³⁴

Majoriti ulama yang mengharuskan penambahan harga dalam jual beli bertempoh dengan berpegang kepada hujah berikut;

- a. Ia termasuk dalam pengertian umum jual beli yang diharuskan kecuali ada nas yang mengharamkannya. Tiada sebarang dalil yang sahih yang menunjukkan batalnya penambahan harga akibat dari penangguhan tempoh dalam jual beli³⁵ atau yang mengenakan dua harga dimana harga secara tangguh lebih tinggi daripada harga tunai, maka ia adalah harus dengan kaedah umum fiqh; asal sesuatu muamalah itu harus kecuali ada tegahan daripada melakukannya.³⁶
- b. Hadis yang diriwayatkan oleh ‘Abdullah bin ‘Amru;

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَمَرَهُ أَنْ يُجَهَّزَ جَيْشًا فَنَفِدَتِ الْإِبِلُ فَأَمَرَهُ أَنْ يَأْخُذَ فِي

قِلاصِ الصَّدَقَةِ فَكَانَ يَأْخُذُ الْبَعِيرَ بِالْبَعِيرَيْنِ إِلَى إِبِلِ الصَّدَقَةِ.

³¹ ‘Alā’ al-Dīn Abū Bakr bin Mas‘ūd al-Kāsānī, *Badāi’ al-Ṣanāi’ fī Tartīb al-Sharāi’* (Beirut: Dār Iḥyā’ al-Turāth al-‘Arabī, 1997), 4: 522; Kamāl al-Dīn Muḥammad bin ‘Abd al-Wāḥid Ibnu al-Humām, *Sharḥ Faṭḥ al-Qadīr* (Beirut: Dār Ṣādir, t.t.), 5: 83-84.

³² Ḥasan Kāmil al-Malaṭāwī, *Fiqh al-Mu‘āmalāt ‘alā Mazhab al-Imām Mālik* (Mesir: al-Majlis al-‘Alī li al-Shu‘ūn al-Islāmiyyah, 1972), 86.

³³ Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia*, 420.

³⁴ al-Shāfi‘ī, *Al-Umm*, 95-96.

³⁵ Basri Ibrahim, “Analisis Isu-isu Muamalat Semasa dalam Buku al- Mu‘āmalah al-Māliyah al-Mu‘āṣirah Oleh Qal‘ahji,” *Jurnal Syariah* 17, no. 2 (2009), 393-394.

³⁶ Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia*, 420.

Terjemahan: Bahawa Rasulullah s.a.w. memerintahkannya melengkapkan angkatan tentera, tetapi malangnya unta telah kehabisan, lalu baginda menyuruh beliau mengambil unta muda sedekah. Beliau mengambil seekor unta dengan (membayar) dua ekor (secara tangguh) kepada unta sedekah tersebut.³⁷

- c. Hadis mengenai *Da' wa Ta'ajjal* bagi kaum Nadhir menunjukkan bahawa syarak membenarkan tempoh itu menjadi tukaran kepada harta dan oleh itu penambahan harga tersebut bagi sesuatu jualan bertempoh adalah harus.³⁸

- i. Mereka menggunakan dalil keharusan jualan secara salam iaitu hadis diriwayatkan dari Ibnu 'Abbas r.a. bahawa;

قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ بِالتَّمْرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ فَقَالَ مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ.

Terjemahan: Nabi s.a.w. sampai ke Madinah dan penduduk Madinah membeli (menempah) secara tangguh tamar yang akan diserahkan dalam tempoh dua dan tiga tahun. Lalu Nabi s.a.w. bersabda, “Sesiapa yang ingin membeli secara tangguh (serahan barang itu iaitu belian al-Salam) ia dilakukan atas sukatan yang diketahui, timbangan yang diketahui kepada tempoh yang diketahui.”³⁹

³⁷ Hadith riwayat Abū Dāwud, Kitāb al-Buyū' wa al-Ijārah, bāb fī al-rukḥṣah fī zālik, no. Hadith 3357. Lihat Abū Dāwud Sulaymān bin al-Ash'ath al-Sijistānī, “Sunan Abū Dāwud” (Mesir: Maṭba'ah al-Sa'ādah bijawāri Muḥāfazah, 1950), 3: 341. Di dalam sanadnya ada perawi yang tidak diketahui dan *idtirab* tetapi diriwayatkan oleh al-Bayhāqī di dalam sunannya dari jalan 'Amrū bin Shu'aib daripada bapanya daripada datuknya dan disahihkan oleh beliau dan Bayhāqī, Kitāb al-Buyū', bāb al-ḥayawān wa ghairuhu mim mā lā ribā fīhi, no. Hadith 10528. Lihat Abū Bakr Aḥmad bin al-Ḥusayn bin 'Alī al-Bayhāqī, “Sunan al-Kubrā” (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1994), 5: 470-471; Muḥammad Rawwās Qal'ahjī, *Urusan Kewangan Semasa Menurut Perspektif Syariah Islam*, terj. Basri Ibrahim (Kuala Lumpur: al-Hidayah Publication, 2009), 119.

³⁸ Lihat Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia*, 420-421.

³⁹ Hadith riwayat al-Bukhārī, Kitāb al-Salam, no. Hadith 2240 “Ṣaḥīḥ al-Bukhārī,” 3: 244-245.

Hikmah keharusan jualan salam ini ialah pembeli mendapat manfaat daripada harga yang lebih murah, manakala penjual pula menikmati bayaran segera. Ibnu Qudāmah menyatakan bahawa inilah dalil yang menunjukkan tempoh waktu dalam jual beli mempunyai bahagian dalam harga, ia tidak mengapa kerana ia didasari oleh akad jual beli.⁴⁰

- ii. Mereka juga berhujah dengan logik akal iaitu jual beli secara ansuran memberi kemudahan kepada orang ramai walaupun melibatkan penambahan harga, kerana kebanyakan orang ramai tidak mampu membayar harga yang tinggi secara sekaligus atau tunai untuk mendapatkan barang yang diperlukan.⁴¹

3.3.2 Pendapat Sebahagian Ulama

Manakala satu golongan minoriti ulama yang mengatakan penambahan harga akibat dari penangguhan pembayaran itu adalah haram jika melebihi harga asal. Pendapat ini dikemukakan oleh Zayn al-‘Ābidīn bin ‘Alī bin al-Ḥusayn dan al-Jaṣāṣ dari kalangan ulama Mazhab Hanafi serta dari kalangan ulama masa kini seperti Muḥammad Naṣīr al-Dīn al-Bānī dan ‘Abd al-Raḥmān ‘Abd al-Khāliq. Mereka berdalil hadis seperti berikut;⁴²

- a. Hadis Abu Hurairah r.a. yang meriwayatkan bahawa Nabi s.a.w. bersabda;

مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أَوْكُسُهُمَا أَوْ الرِّبَا

Terjemahan: “Sesiapa yang menjual dua jualan di dalam satu jualan, sebenarnya dia telah menjual secara rugi atau riba.”⁴³

- b. Hadis ‘Abdullah bin Mas‘ud r.a. katanya;

نهى رسول الله صلى الله عليه و سلم عن بيعتين في بيعة

⁴⁰ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 35; Abū Muḥammad ‘Abd Allah bin Aḥmad bin Muḥammad Ibnu Qudāmah, *al-Mughnī* (Kaherah: Dār al-Hadīth, 2004), 6: 385.

⁴¹ Basri Ibrahim, “Analisis Isu-isu Muamalat Semasa,” 394.

⁴² *Ibid.*

⁴³ Hadith riwayat Abū Dāwud, Kitāb al-Buyū‘ wa al-Ijārah, bab dua jualan dalam satu jualan, no. Hadith 3461, “Sunan Abū Dāwud,” 3: 373.

Terjemahan: “Rasulullah s.a.w. melarang melakukan dua jualan di dalam
suatu jualan.”⁴⁴

- c. Mereka juga berdalilkan dengan qiyas kepada riba kerana dua jualan dalam satu jualan dan riba melibatkan penambahan harga, kerana melibatkan penambahan tempoh.⁴⁵

Kedua-dua dalil yang dikemukakan di atas tidak kuat untuk dijadikan hujah kerana hadis pertama merupakan hadis yang lemah (daif) yang jalan sanadnya tidak sahih dan hadis yang kedua pula berkemungkinan bentuk jualan yang dikemukakan oleh Ibnu Mas‘ud ialah bentuk yang melibatkan dua jualan yang tidak dipersetujui oleh penjual dan pembeli ke atas harga tertentu daripada dua harga yang ditawarkan kepada penjual.⁴⁶ Jika sesuatu dalil boleh menimbulkan berbagai kemungkinan, gugurlah keharusan berhujah dengannya. Manakala hujah mereka yang ketiga pula iaitu qiyas adalah tidak tepat atau *qiyās ma‘a al-farīq*. Riba sebenarnya berkaitan hutang, sedangkan jual beli bertempoh atau ansuran melibatkan jual beli. Jual beli adalah kontrak untuk mendapatkan keuntungan. Manakala hutang merupakan kontrak ihsan yang objektifnya membantu dan menunjukkan ihsan kepada orang yang berhajat. Mengambil tambahan sebagai imbalan daripada penangguhan tempoh bertentangan dengan kontrak ihsan itu sendiri. Sehubungan dengan itu Islam mengharamkan riba dan kerana itu kontrak mendapatkan keuntungan tidak boleh diqiyaskan dengan kontrak ihsan.⁴⁷

⁴⁴ Hadith riwayat al-Tirmīdhī, Kitāb al-Buyū‘, bab penegahan dua jualan dalam satu jualan, no. 1249. Lihat Abū ‘Isā Muḥammad bin ‘Isā bin Sūrah, “Sunan al-Tirmīdhī,” (Beirut: Dār al-Fikr, 1983), 2: 350.

⁴⁵ Basri Ibrahim, “Analisis Isu-isu Muamalat Semasa,” 395.

⁴⁶ Muḥammad Rawwās Qal‘ahji, *Urusan Kewangan Semasa Menurut Perspektif Syariah Islam*, 117; Penegahan jual beli sebegini juga disebabkan harganya tidak diketahui dan ditentukan. Lihat Muḥammad bin ‘Ali bin Muḥammad al-Shawkānī, *Nayl al-Auṭār Sharḥ Muntaqā al-Akḥbār min al-Aḥādīth Sayyid al-Akhyār* (Beirut: Dār al-Jīl, 1973), 5: 249.

⁴⁷ Qal‘ahji, *Urusan Kewangan Semasa Menurut Perspektif Syariah Islam*, 117.

Walaupun BBA diharuskan oleh majoriti ulama dan Majma' al-Fiqh al-Islami,⁴⁸ namun ia tidak dibenarkan oleh majoriti ulama sedunia sebagai produk perbankan. Pada hakikatnya produk BBA mempunyai hubungan rapat dengan satu konsep jual beli yang lain iaitu *bay' al-ṭinah* yang dipertikaikan dan tidak diiktiraf sama sekali oleh majoriti ulama Syariah di peringkat antarabangsa kecuali di Malaysia dan Brunei. Mereka mempertikaikan berkenaan dengan hukum jual beli itu sendiri dan juga teknik yang dikatakan sebagai satu helah untuk meniru kesemua khidmat bank konvensional.⁴⁹ Perbincangan mengenai BBA yang ada kaitan dengan *bay' al-ṭinah* dan kontrak-kontrak lain akan dijelaskan dalam topik yang akan datang.

3.4 Rukun dan Syarat BBA

Oleh kerana BBA adalah tergolong dalam jual beli, rukun dan syaratnya adalah sama sebagaimana rukun dan syarat jual beli. Menurut majoriti mazhab iaitu Maliki, Syafie dan Hanbali rukun bagi jual beli terbahagi kepada tiga⁵⁰ iaitu;

3.4.1 Pihak Yang Berkontrak

Pihak yang mengikat kontrak BBA adalah terdiri dari penjual dan pembeli. Dalam konteks perbankan hari ini penjual adalah terdiri dari pembiaya (bank) dan pembeli pula adalah pelanggan. Penjual dan pembeli disyaratkan seperti berikut ;

- a. Berakal (*mumaiyiz*). Jual beli yang dilakukan oleh kanak-kanak dan orang gila adalah tidak sah kerana mereka tidak berakal.⁵¹ Begitu juga dengan mereka yang tidak dibenarkan menguruskan hartanya sendiri atau disekat kerana tidak waras dan tidak

⁴⁸ Mukhtar kali ke 6 di Jeddah, Arab Saudi pada 17-23 Syaaban 1410H bersamaan 14-10 Mac 1999. Lihat al-Misri, *Bay' al-Taqsit: Tahliil Fiqhi wa Iqtisadi*, 79.

⁴⁹ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 32 dan 36.

⁵⁰ *Ibid.*, 3; Lihat Osman Sabran, *Urus Niaga al-Bai' Bithaman Ajil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*, 11.

⁵¹ Lihat Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu* (Damsyik: Dar al-Fikr, 2010), 4: 122.

mempunyai kelayakan seperti terlalu boros, muflis dan sakit yang boleh membawa maut.⁵²

- b.** Bebas membuat pilihan ketika berkontrak. Maksudnya kontrak dilakukan dengan bebas, tanpa paksaan serta meredai dengan sepenuh hati urusan yang dibuat. Dalam kes-kes tertentu paksaan dilakukan dengan sebab yang diiktiraf syarak boleh menjadikan sesuatu jual beli itu sah seperti orang yang sengaja melambat-lambatkan hutangnya sedangkan dia mempunyai barangan tetapi enggan menjualkannya. Hakim berhak memaksa orang itu menjualnya untuk tujuan menjelaskan hutang.⁵³
- c.** Penjual dan pembeli adalah individu yang berlainan. Penjual dan pembeli mempunyai kepentingan dan tanggungjawab yang berbeza di antara satu sama lain yang membabitkan hukum mengambil barangan yang dibeli dan hukum memperolehi harga barangan yang dijual. Walau bagaimanapun hukum ini dikecualikan bagi kes jual beli yang dijalankan oleh penjaga iaitu bapa ke atas harta anaknya dan juga hakim (pemerintah) terhadap harta mereka yang tidak berkeupayaan menguruskannya kerana sifatnya yang mempunyai hak terhadap orang yang berada di bawah tanggungan dan jagaannya.⁵⁴
- d.** Boleh melihat. Kedua-dua pihak penjual dan pembeli hendaklah mempunyai keupayaan penglihatan yang baik ketika mereka berkontrak. Jual beli yang dilakukan oleh orang buta adalah tidak sah kerana wujudnya kejahilan yang ketara. Untuk tujuan itu orang buta perlu mewakilkan kepada orang lain untuk membeli atau menjual bagi pihaknya.⁵⁵

⁵² Ketiga-tiga mazhab Hanafi, Maliki dan Hanbali mengharuskan kanak-kanak mumayyiz berjual beli dengan keizinan wali. Mumayyiz diukur apabila seseorang kanak-kanak mencapai umur 7 tahun genap mengikut Hanafi dan memasuki usia tersebut bagi mazhab lain. Mengikut Mazhab Hanbali kanak-kanak yang belum mumayyiz pula dibolehkan berjual beli bagi perkara-perkara kecil dan mudah sahaja. Walau bagaimanapun Mazhab Syafie dan Hanbali tidak membenarkan jual beli kanak-kanak sekiranya mereka tidak berkeahlian dalam perkara tersebut. *Ibid.*, 126-127; Ibnu al-Humām, *Sharḥ Faṭḥ al-Qadīr*, 74. Lihat juga Osman Sabran, *Urus Niaga al-Bai' Bithaman Ajil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*, 13.

⁵³ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1200-1201.

⁵⁴ *Ibid.*, 1201-1202; al-Zuhaylī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, 123.

⁵⁵ *Ibid.*, 1202.

Menurut Imam Syafie, empat kategori orang yang tidak sah untuk berakad iaitu kanak-kanak sekalipun sudah *mumayyiz*, orang gila, hamba sekalipun sudah mukallaf dan orang buta.⁵⁶ Mazhab Maliki pula memasukkan orang hilang akal dan mabuk sebagai tambahan di samping orang gila dan kanak-kanak yang belum *mumayyiz* dengan memberi penekanan bahawa kedua-dua belah pihak mestilah terdiri dari orang mukallaf, cerdik, tiada paksaan dan barang yang diurusniaga bebas dari pemilikan orang lain.⁵⁷

3.4.2 *Sīghah* kontrak

Sīghah adalah ucapan yang dilahirkan oleh kedua-dua pihak yang mengikat kontrak dengan menyatakan kemahuan, kerelaan dan niat mereka untuk mengikat kontrak. Walaupun kerelaan merupakan syarat sah kontrak namun ia suatu yang tersirat yang perlu dizahirkan melalui petanda seperti tindakan mereka bersetuju dengan urusan jual beli tersebut. *Sīghah* merangkumi penawaran (*ījāb*) oleh penjual seperti contoh “saya jual baju ini kepada awak dengan harga sekian” dan persetujuan (*qabūl*) oleh pembeli seperti “saya setuju” atau “saya beli” atau dengan ucapan seumpamanya. *Sīghah* terbahagi kepada dua iaitu secara langsung (*ṣarīh*) dan secara tidak langsung (*kināyah*). *Sīghah* secara langsung merupakan ungkapan yang jelas merujuk kepada jual beli dan lebih diinginkan oleh majoriti ulama bagi mengelak kekeliruan antara pihak yang terlibat,⁵⁸ manakala *sīghah* secara tidak langsung merupakan ungkapan yang membawa maksud jual beli dan pada masa yang sama membawa maksud yang lain.⁵⁹ Namun Mazhab Maliki membolehkan

⁵⁶ al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-Arba‘ah*, 2: 128; Sulaymān bin Muḥammad al-Bujayrimī, *Hāshiah al-Bujayrimī ‘alā Sharh al-Khātib*, (t.tp., t.p., t.t.), 3: 11. Sesetengah ulama menamakan sebagai *al-rushd* iaitu mereka yang cukup umur (*baligh*) dan boleh mengurus agama dan hartanya dengan baik. Orang gila dan orang yang disekat disebabkan *ṣafih* tidak termasuk dalam pengertian ini. Lihat Shams al-Dīn Muḥammad al-Khātib al-Sharbīnī, *Mughnī al-Muhtāj ilā Ma‘rifah Ma‘āni Alfāz al-Minhāj* (Beirut: Dār al-Fikr, 2004), 2: 11.

⁵⁷ al-Malaṭāwī, *Fiqh al-Mu‘āmalāt ‘alā Mazhab al-Imām Mālik*, 73; al-Jazīrī, *Kitāb Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-Arba‘ah*, 134.

⁵⁸ Lihat al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu‘āmalāt*, 15. Sesetengah ulama mensyaratkan penggunaan *fi‘il māḍī* (*past tense*), *fi‘il muḍāri‘* (*present tense*) dan juga lafaz meminta (*ṭalb*) bagi memastikan kepastian dapat dicapai pada masa tersebut.

⁵⁹ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1203.

semua lafaz tersebut diterima sekiranya ia difahami erti kepastian di sisi uruf dan adat setempat memandangkan al-Qur'an tidak menjelaskan kaedahnya dan tidak dinukilkan amalan ini dengan banyaknya dari Nabi s.a.w dan juga para sahabatnya dalam muamalah mereka.⁶⁰

Bagi jual beli yang dilakukan tanpa lafaz atau dengan perbuatan (المعاطاة) atau (المراوضة)⁶¹ dengan cara hulur-menghulur, majoriti mazhab kecuali Mazhab Syafie mengatakan harus dan sah.⁶² Namun begitu terdapat beberapa ulama Mazhab Syafie membuat pengecualian bagi barangan yang kecil dan murah sahaja. Imam Nawawi dan beberapa ulama mutakhir pula membenarkan apa jua jual beli sebegini jika ia telah menjadi amalan masyarakat secara meluas. Lafaz juga boleh digantikan dengan isyarat ataupun tulisan bagi kes-kes melibatkan orang bisu, pekak dan sebagainya.⁶³ Berikut adalah beberapa syarat yang perlu ada bagi *sīghah* jual beli, iaitu;

- a. Difahami oleh semua pihak yang berkontrak. Sama ada mereka menggunakan bahasa (lafaz), isyarat, perbuatan, tulisan atau seumpamanya yang difahami oleh kedua-duanya. Setiap penawaran dan penerimaan hendaklah menjadi ikatan kepada kehendak yang tersirat.⁶⁴ Perkara ini kebiasaannya tidak menimbulkan masalah tetapi dalam jual beli yang melibatkan transaksi perbankan masakini timbulnya masalah apabila banyak isi kandungan dan terma kontrak tidak dibaca dan difahami dengan sebaiknya terutamanya oleh pembeli.⁶⁵
- b. Berlaku dalam satu majlis dan kedua-duanya tidak berpisah dalam *ṭjāb* dan *qabūl* mereka. Majoriti ulama daripada Mazhab Hanafi, Maliki dan Hanbali menggariskan

⁶⁰ al-Maqdisī, *al-Mughnī al-Sharḥ al-Kabīr*, 4.

⁶¹ al-Zuhaylī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, 118.

⁶² al-Dusuqī, Shams al-Dīn Shiekh Muḥammad, *Ḥāshiah al-Dusuqī 'alā al-Sharḥ al-Kabīr* (Beirut: Dār al-Fikr, 2002), 3: 4; Sesetengah ulama mengambil kira adat dan uruf setempat, oleh itu bagi mereka yang tidak biasa dengan amalan ini tidak sah jual beli jika dibuat tanpa lafaz. Lihat al-Sharbinī, *Mughnī al-Muḥtāj ilā Ma'rifah Ma'āni Alfāz al-Minhāj*, 2: 5; Pendapat ini merupakan pendapat masyhur dari Mazhab Syafie mengatakan tidak harus dan sah kerana ketiadaan lafaz bagi kedua-dua pihak yang berkontrak.

⁶³ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1204.

⁶⁴ 'Abd al-Karīm Zaydān, *al-Madkhal li Dirāsah al-Shar'iyah al-Islāmiyyah* (Beirut: Muassasah al-Risālah, 1999), 247-251.

⁶⁵ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 4.

tiga elemen bagi memenuhi syarat satu majlis iaitu; tempat contohnya satu kedai, masa iaitu dalam satu waktu yang sama dan keadaan kedua-duanya seperti bertemu dan berpisah selepas kontrak selesai. Para ulama juga memberi kelonggaran yang disebut sebagai *al-tarākhī* (التراخي) kepada pembeli untuk membuat pertimbangan sewajarnya sebelum membuat keputusan.⁶⁶ Bagi Mazhab Syafie, *qabūl* mesti disegerakan dengan kata lain *ījāb* dan *qabūl* tidak boleh diselangi oleh diam yang lama atau percakapan asing selain yang berkaitan dengan jual beli tersebut.⁶⁷ Sementara itu majlis akad yang dibuat ketika kedua-dua pihak berjauhan, hukumnya adalah dibolehkan sebagaimana yang disepakati oleh majoriti ulama sama ada dibuat dalam bentuk penulisan, isyarat dan sebagainya seperti faks, emel, sistem pesanan ringkas, mesej suara dan seumpamanya. Ia masih dikira sebagai satu majlis apabila *ījāb* dan *qabūl* disempurnakan melalui kaedah tadi.⁶⁸

- c. Perlu wujud persamaan antara persetujuan oleh pembeli dan penawaran oleh penjual dalam semua sudut terutamanya dalam jenis barang dan harga. Hal ini telah disepakati oleh majoriti ulama.⁶⁹ Sebagai contoh penjual berkata kepada pembeli “Saya jual kereta ini dengan harga RM50,000.00” dan pembeli menjawab “Saya beli kereta ini dengan harga tersebut” yang merujuk kepada persamaan barang dan harga.
- d. *Sīghah* yang dilakukan oleh mereka yang layak. Maksudnya kedua-dua pihak penjual dan pembeli mempunyai kelayakan dan kemampuan semasa melakukan kontrak

⁶⁶ Abū ‘Abd Allah Muḥammad bin Muḥammad bin ‘Abd al-Raḥmān al-Maghribī, *Mawāhib al-Jalīl li Sharḥ Mukhtaṣar Khalīl* (Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1995), 6: 29; Mansūr bin Yūnus bin Idrīs al-Buhūfī, *Kashshāf al-Qinā’ ‘an Matni al-Iqnā’* (Beirut: Dār al-Fikr, 1982), 3: 147; al-Maqdisī, *al-Mughnī al-Sharḥ al-Kabīr*, 4: 4.

⁶⁷ al-Sharbīnī, *Mughnī al-Muḥtāj ilā Ma’rifah Ma’āni Alfāz al-Minhāj*, 8; al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-Arba’ah*, 2: 128.

⁶⁸ Shams al-Dīn Muḥammad bin Abū al-‘Abbās Aḥmad bin Ḥamzah bin Shihāb al-Dīn al-Ramlī, *Nihāyah al-Muḥtāj ilā Sharḥ al-Minhāj* (Mesir: Maktabah Mustafā al-Bābī al-Ḥalabī wa Aulāduhu, 1968), 3: 380; Joni Tamkin Borhan, “Pelaksanaan Prinsip al-Bay’ Bithaman Ajil Dalam Penggunaan Kad Kredit Islam: Suatu Kajian di Arab-Malaysian Bank Berhad,” 42. Lihat Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 7.

⁶⁹ Abū Bakr bin Mas‘ūd al-Kāsānī, *Kitāb Badā’ al-Ṣanā’i fī Tartīb al-Sharā’i* (Beirut: Dār al-Kitāb al-‘Arabī, 1974), 5: 136; al-Sharbīnī, *Mughnī al-Muḥtāj ilā Ma’rifah Ma’āni Alfāz al-Minhāj*, 9; al-Buhūfī, *Kashshāf al-Qinā’ ‘an Matni al-Iqnā’*, 146-147.

sehingga selesai sepenuhnya. Jika pembeli hilang kelayakan seperti jatuh pengan, gila, muflis dan sebagainya sebelum penerimaan dibuat ia akan menjadi tidak sah.⁷⁰

3.4.3 Barang Jualan dan Harga

Barangan jualan dan harganya merupakan subjek kontrak jual beli atau dikenali dengan istilah *ma'qūd 'alayh* (معقود عليه). Kedua-duanya mesti memenuhi beberapa syarat antaranya;

- a. Barangan jualan mestilah wujud dan dimiliki oleh penjual.⁷¹ Tidak sah menjual sesuatu barang yang belum wujud dan tidak dimiliki oleh penjual contoh seperti menjual buah-buahan yang bakal berbuah di pokok tertentu. Sebagaimana tegahan Rasulullah s.a.w. dalam sebuah hadis yang diriwayatkan daripada Ḥakīm bin Ḥizām r.a. dengan berkata “Wahai Rasulullah, seorang lelaki datang kepadaku sambil bertanyaku tentang jual beli sesuatu barang, sedangkan aku tidak mempunyai barang yang hendak aku jual kepadanya. Kemudian aku membeli barang tersebut di pasar.” Baginda bersabda;

لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

Terjemahan: “Jangan engkau jual barang yang tiada di sisimu.”⁷²

Selain itu, jual beli dengan cara ini termasuk dalam jual beli berisiko (gharar) kerana barang tersebut mungkin wujud dan mungkin tidak. Rasulullah sendiri melarang jual beli berisiko.⁷³ Di samping pemilik sebenar barang tersebut, pihak lain yang dibenarkan oleh syarak juga mempunyai hak sebagaimana pemilik asal seperti penjaga

⁷⁰ Joni Tamkin Borhan, “Pelaksanaan Prinsip al-Bay‘ Bithaman Ajil Dalam Penggunaan Kad Kredit Islam: Satu Kajian Di Arab Malaysian Bank Berhad”, 42; Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 6.

⁷¹ Kecuali dalam jual salam yang barangannya akan dimiliki selepas itu. Lihat al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-Arba‘ah*, 2: 131; al-Kasānī, *Kitāb Badā’i ‘al-Ṣanā’i ‘fi Tartīb al-Sharā’i*, 5: 138-139.

⁷² Hadith riwayat Abū Dāwūd, *Kitāb al-Buyū‘ wa al-Ijarāh*, bab lelaki menjual barangan yang tiada padanya, no. Hadith 3503, “Sunan Abū Dāwūd”, 3: 384.

⁷³ Hadith riwayat Muslim, *Kitab al-Buyū‘*, bab tidak sah jualan *ḥaṣāh* (الحصاة) dengan cara melemparkan anak batu dan jual beli yang mengandungi risiko, no. Hadith, 939, “Ṣaḥīḥ Muslim”, 2: 250.

bagi kanak-kanak yang belum baligh, pemegang wasiat dan wakil yang perlu dipastikan kedudukan sebenar ketika kontrak dilakukan.⁷⁴

- b. Barangan tersebut mestilah barangan yang bernilai dan bermanfaat menurut syarak dengan mengambil kira kesucian dan kehalalannya pada zat dan hukumnya. Segala barangan yang dikategorikan sebagai najis dan haram tidak dianggap sebagai harta dan tidak sah diperniagakan seperti arak, bangkai, darah, anjing, babi dan barang yang terkena najis yang tidak boleh hilang serta alat-alat maksiat.⁷⁵ Ini berdasarkan kepada sebuah hadis, Rasulullah s.a.w telah bersabda;

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ
الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّنُّنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ فَقَالَ : لَا هُوَ حَرَامٌ ثُمَّ
قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : عِنْدَ ذَلِكَ قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ لَمَّا حَرَّمَ شُحُومَهَا
جَمَلُوهُ ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ.

Terjemahan: “Sesungguhnya Allah dan RasulNya telah mengharamkan jual beli arak, bangkai, babi dan berhala.” Lalu ada yang berkata: “Wahai Rasulullah, apa kata tuan tentang lemak bangkai? Sesungguhnya ia digunakan untuk mengecat kapal, disapukan pada kulit dan orang ramai menyalakan lampu dengannya?” Baginda menjawab: “Tidak, ia haram.” Kemudian Rasulullah s.a.w. bersabda; “Semoga Allah memerangi (membinasakan) kaum Yahudi. Sesungguhnya apabila Allah mengharamkan lemak haiwan, mereka pun mencairkannya, kemudian menjualnya dan memakan hasil jualannya.”⁷⁶

⁷⁴ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1210-1211.

⁷⁵ al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-Arba‘ah*, 2: 131; al-Kāsānī, *Kitāb Badā’i‘ al-Ṣanā’i‘ fī Tartīb al-Sharā’i‘*, 5:142-143; Ibnu al-Humām, *Sharḥ Faṭḥ al-Qadīr*, 5: 186; al-Shawkānī, *Nayl al-Auṭār Sharḥ Muntaqā al-Akḥbār min al-Aḥādīth Sayyid al-Akhyār*, 5: 235.

⁷⁶ Hadith riwayat al-Bukhārī dan Muslim, Kitāb al-Buyū‘, no. Hadith 2236, “Ṣaḥīḥ Bukhārī”, 3: 242-243; Kitāb al-Buyū‘, bab haram jual beli arak, bangkai, khinzir dan berhala, no. hadith 931, “Ṣaḥīḥ Muslim”, 2: 249.

Lemak haiwan yang diharamkan kepada kaum Yahudi ialah lemak lembu dan kambing seperti yang terdapat dalam surah al-An‘am ayat 146. Begitu juga dengan hadis yang diriwayatkan daripada Abū Mas‘ūd al-Anṣārī r.a.;

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ نَشْرِ الْكَلْبِ وَمَهْرِ الْبَغِيِّ وَخُلْوَانِ الْكَاهِنِ.

Terjemahan: “Sesungguhnya Rasulullah s.a.w. telah melarang dari mengambil hasil jualan anjing, upah pelacuran dan tukang tilik.”⁷⁷

Mengikut Mazhab Syafie manfaat barangan tersebut menjadi tujuan jual beli dan dibenarkan oleh syarak. Barangan yang tidak memberi manfaat tetapi ada nilai bagi sesetengah pihak seperti menjual serangga berbisa, peralatan yang melalaikan dan seumpamanya adalah tidak sah. Ini kerana membayar sesuatu untuk mendapat sesuatu yang tidak bermanfaat adalah perbuatan yang membazir yang dilarang oleh Islam. Walau bagaimanapun bagi sesetengah penjualan binatang liar dan berbisa seperti harimau, gajah, monyet dan lebah untuk tujuan tertentu seperti pemburuan, peperangan, mengawal harta benda dan perubatan adalah dibenarkan atas alasan binatang tersebut ada manfaat menurut adat dan dibenarkan syarak, tambahan pula tiada larangan khusus sebagaimana yang ada pada anjing.⁷⁸ Setiap benda yang tidak sah menjadi barang jualan juga tidak sah menjadi harga.⁷⁹

- c. Barangan tersebut boleh diserahkan. Ulama semua mazhab bersepakat tentang syarat ini.⁸⁰ Kegagalan untuk menyerahkan barangan dan harganya akan menjadikan jual beli tidak sah seperti menjual kereta yang telah hilang dan burung yang masih berterbangan

⁷⁷ Hadith riwayat al-Bukhārī dan Muslim, Kitāb al-Buyū‘, no. Hadith 2237, “Ṣaḥīḥ Bukhārī”, 3: 243; Kitāb al-Buyū‘, bab pengharaman harga jualan anjing, no. Hadith 932, Ṣaḥīḥ Muslim, 2: 249.

⁷⁸ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1209.

⁷⁹ al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-Arba‘ah*, 2: 135.

⁸⁰ al-Kāsānī, *Kitāb Badāi‘ al-Ṣanāi‘ fī Tartīb al-Sharāi‘*, 5: 147; al-Sharbīnī, *Mughnī al-Muḥtāj ilā Ma‘rifah Ma‘āni Alfāz al-Minhāj*, 17-18.

di udara dan seumpamanya kerana ia tidak mampu diserahkan.⁸¹ Kegagalan tersebut mungkin disebabkan oleh faktor-faktor seperti jaraknya yang jauh, pemilikan, ketiadaan kepakaran untuk membuat dan mengusahakannya.⁸²

- d. Barangan dan harga tersebut hendaklah diperincikan tentang kualiti, jumlah dan jenis⁸³ serta diketahui oleh kedua-dua pihak. Di samping itu juga, tempoh, kekerapan dan cara pembayaran juga penting dalam pembiayaan BBA yang ditawarkan pada hari ini. Syarat ini dikenakan untuk mengelak berlakunya kekeliruan dan pertelingkahan di antara mereka.⁸⁴ Tidak boleh mereka berakad jual beli dengan beberapa harga kerana ia hanya dibenar semasa proses tawar menawar tetapi apabila akad telah dibuat, harga jualan mestilah satu harga sahaja.⁸⁵
- e. Pihak penjual dibenarkan menetapkan harga yang lebih tinggi semasa kad jual beli, melebihi dari harga semasa jualan secara tunai setelah mengambil kira faktor penangguhan harga tersebut. Tetapi setelah harga ditetapkan semasa akad, penjual tidak lagi dibenarkan menaikkan harga atas alasan pembeli meminta pemanjangan tempoh bayaran kerana ini membawa kepada riba. Begitu juga sebaliknya jika harga yang dipersetujui itu menyamai harga jualan secara tunai tetapi kemudiannya menetapkan kadar bayaran yang lebih berdasarkan jangka masa penangguhan pembayaran harga jualan.⁸⁶

⁸¹ Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji, *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1209. Sebahagian ulama Maliki dan Hanbali membolehkan barang yang tidak ada semasa akad dijadikan subjek akad dengan syarat barang tersebut berkemungkinan ada, akad dilakukan secara sukarela dan mampu diadakan selepas itu serta tidak mempunyai unsur-unsur *gharar* dan riba. Lihat Abū al-Walīd Muḥammad bin Aḥmad bin Muḥammad bin Aḥmad bin Rushd al-Qurtubī, Ibnu Rushd, *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, (Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1988), 2:172; Abū ‘Abd Allah Muḥammad bin Abū Bakr Ibnu Qayyim al-Jawziyyah, *I’lām al-Muwaqqi’īn* (Beirut: Dār al-Jīl, t.t.), 4: 325.

⁸² Zaharuddin Abd. Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 8.

⁸³ *Ibid.*, 9; al-Sharbīnī, *Mughnī al-Muḥtāj ilā Ma’rifah Ma’āni Alfāz al-Minhāj*, 22.

⁸⁴ Maklumat mengenai barangan boleh diperolehi melalui empat cara iaitu pameran, katalog, melihat sebahagian dari barangan dan melihat kulit luaran. Sila lihat Mustofa Al-Khin, Mustofa Al-Bugho dan Ali Asy-Syarbaji *Kitab Fikah Mazhab Syafie*, 1211-1212; Lihat juga al-Jazīrī, *al-Fiqh ‘alā al-Madhāhib al-Arba’ah*, 2: 131; al-Malaṭāwī, *Fiqh al-Mu’āmalāt ‘alā Mazhab al-Imām Mālik*, 73-74.

⁸⁵ Engku Rabiah Adawiah, “Aplikasi Prinsip Syariah Kepada Produk Pembiayaan Al Bay’ Bithaman Ajil (BBA),” 4-5.

⁸⁶ *Ibid.*, 5.

- f. Harga jualan di dalam akad jual beli tersebut sebenarnya telah menjadi hutang ke atas pembeli dari saat termeterainya akad sehinggalah harga jualan dibayar sepenuhnya. Oleh itu, pihak penjual bolehlah meminta pihak pembeli memberikan sekuriti terhadap hutang tersebut, contohnya dalam bentuk gadaian (*rahn*) harta pembeli atau jaminan (*ḍaman/kafalah*) dari pihak ketiga.⁸⁷

3.5 Hubungan BBA dengan Kontrak Lain

BBA mempunyai hubungan dengan kontrak-kontrak lain yang telah dibincangkan oleh ulama silam dan juga sarjana terkemudian. Untuk tujuan itu ada baiknya diteliti supaya kontrak BBA yang digunakan tidak mengandungi perkara-perkara yang dilarang oleh Islam seperti *riba*, *gharar* dan sebagainya.

3.5.1 Hubungan BBA dengan *Bay' al-Murābahah*

Murabahah berasal dari perkataan *rabaha* (ربح) ataupun *al-ribh* (الربح) yang bererti pertambahan atau untung. Secara takrifannya *Bay' al-Murābahah* ialah jualan sesuatu barangan dengan harga kos dan dicampurkan keuntungan yang diketahui oleh pihak-pihak yang berkontrak.⁸⁸ Konsep jual beli secara murabahah pada hari ini telah disertakan bersama dengan jualan secara kredit. Terdapat dua pembahagian murabahah;⁸⁹

- a. Murabahah secara tunai iaitu kontrak jual beli di mana penjual menjual barangan dengan tambahan untung yang dibayar secara tunai.
- b. Murabahah secara kredit iaitu kontrak jual beli sesuatu barangan yang bayarannya diselesaikan secara ansuran. Harganya sama dengan murabahah secara tunai tetapi premiumnya ditambah melebihi keuntungan kerana nilai masa yang diambil. Di Malaysia, murabahah secara kredit berjangka pendek yang bayarannya dibayar secara

⁸⁷ *Ibid.*

⁸⁸ Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia*, 410.

⁸⁹ Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets*, 88.

lump sum dinamakan murabahah. Manakala murabahah secara kredit berjangka panjang dikenali sebagai BBA.

Murabahah termasuk dalam salah satu jual beli *al-Amānah* (الأمانة) kerana harga asal (kos) barangan tersebut dan margin keuntungan dimaklumkan dengan penuh amanah atau diketahui oleh pembeli.⁹⁰ Sebarang penipuan harga modal akan membawa kepada rosaknya akad jual beli. Ia berbeza dengan satu lagi kaedah jual beli biasa yang dikenali oleh ulama sebagai jual beli *al-Musāwamah* (المساومة) yang tidak mensyaratkan penjual mendedahkan kos barangan kepada pembeli.⁹¹ Pembeli yang ingin mengadakan kontrak murabahah sama ada dengan kehendaknya sendiri atau dengan pelawaan penjual, selalunya merasakan terselamat daripada ditipu kerana kepercayaan bahawa penjual terikat dengan kewajipan atau amanah untuk bercakap benar dan jujur. Penjual bukan sahaja dikehendaki menyatakan harga asal yang dibelinya malah juga dikehendaki memaklumkan beberapa perkara lain yang berkaitan, yang boleh mempengaruhi harga jualan seperti pembelian secara bertangguh kerana ini akan meningkatkan harga jualan nanti. Begitu juga penjual dikehendaki memaklumkan segala kecacatan yang terdapat pada barangan itu dan punca-punca terjadinya kecacatan kerana kecacatan yang baru ini boleh mengurangkan nilai barangan tersebut.⁹²

Pada asasnya BBA adalah satu kontrak jualan dengan harga tangguh yang mempunyai ciri-ciri yang hampir sama dengan jual beli murabahah. Ini kerana kedua-dua harga jualan tersebut mengandungi dua unsur utama iaitu kos asal barangan dan juga untung yang perlu dibayar kepada penjual sama ada secara tunai ataupun tangguh. Begitu

⁹⁰ Jual beli *al-Amānah* yang lain ialah Jual beli *al-Tawliyah* (التولية) iaitu jual beli barangan dengan harga yang sama dengan harga modal dan Jual beli *al-Waḍī'ah* (الوضعية) iaitu jual beli barangan dengan harga yang lebih rendah dari harga asal. Sila lihat Ibnu Qudāmah, *al-Mughnī*, 5: 578; Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 18-20.

⁹¹ Kedua-dua kaedah jual beli di atas telah wujud sejak awal Islam lagi dan digunakan secara meluas sebelum kewujudan institusi perbankan. *Ibid.*, 20.

⁹² Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia*, 411.

juga dengan pihak-pihak yang terlibat dalam kedua-dua kontrak ini yang kebiasaannya melibatkan tiga pihak iaitu pembekal, penjual (asalnya bertindak sebagai pembeli iaitu pembiaya atau bank) dan pelanggan. Ini bermakna pihak pembiaya atau bank akan membeli terlebih dahulu barangan atau aset tersebut daripada pembekal dengan harga kos dan kemudian menjualnya semula kepada pelanggan lain dengan harga termasuk untung. Ulama semua mazhab sepakat jual beli sama ada secara *murābahah* ataupun *musāwamah* adalah diharuskan kerana ia termasuk di bawah pensyariatan jual beli secara umum dan telahpun diamalkan sejak dahulu kala sebagai satu usaha perniagaan yang memberi manfaat kepada manusia. Walaupun kesemua mazhab sepakat tentang jual beli sebegini namun mereka berselisih tentang perincian pelaksanaannya⁹³ termasuklah jika dibuat bertanggung sebagaimana yang telah diterangkan sebelum ini.

Berbanding jual beli *musāwamah*, jual beli *murābahah* lebih sesuai untuk diadunkan sehingga boleh menjadi sebuah produk pembiayaan pelanggan di bank-bank Islam.⁹⁴ Ini kerana kebiasaannya pelanggan telah mengetahui apakah harga asal aset yang ingin dimiliki walaupun sebenarnya kontrak jual beli *al-musāwamah* masih boleh digunakan, malah lebih baik bagi menghindari timbulnya masalah Syariah terutamanya yang berkait dengan pendedahan kos modal asal yang menjadi syarat kemestian dalam *murābahah*.⁹⁵ Walau bagaimanapun dalam amalan perbankan Islam masakini, *murābahah* lebih kerap digunakan untuk pembiayaan jangka pendek (kurang dari satu tahun) atau pembiayaan modal kerja seperti pembiayaan modal pusingan, perdagangan antarabangsa, penerbitan sukuk dan lain-lain lagi manakala BBA pula sering digunakan dalam pembiayaan jangka panjang dan sederhana seperti pembiayaan perumahan⁹⁶ dan

⁹³ *Ibid.*, 412.

⁹⁴ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 20.

⁹⁵ Zaharuddin Abd Rahman, *Murabahah: Teori, Aplikasi & Isu Dalam Perbankan Islam Semasa* (Kuala Lumpur: True Wealth Sdn Bhd, 2009), 24.

⁹⁶ Norhashimah Mohd Yasin, "Bay' Bithaman Ajil (BBA): Sale or Loan Contract?," dalam *Judicial Decisions Affecting Bankers and Financiers*, ed. Syed Ahmad Idid (Kuala Lumpur: Malayan Law Journal, 2003), 651.

kenderaan. Prinsip murabahah ini merupakan prinsip yang paling banyak digunakan di kalangan bank-bank Islam seluruh dunia terutamanya negara-negara Islam di Timur Tengah dalam kemudahan pembiayaan mereka. Walaupun kaedah pembayaran yang digunakan adalah secara ansuran atau bertangguh, ia tidak dinamakan sebagai BBA sebaliknya dinamakan atau dimasukkan dalam prinsip murabahah.⁹⁷ Bagi pembiayaan murabahah, margin keuntungan dan kos pembelian hendaklah diperincikan dan dimaklumkan kepada pelanggan; sebaliknya bagi BBA, margin keuntungan dan kos pembelian tidak perlu diperincikan mahupun didedahkan kepada pelanggan.⁹⁸

3.5.2 Hubungan BBA dengan *Bay' al-Īnah*

Sebelum dibincangkan hubungan antara BBA dan *bay' al-Īnah*, takrifan *bay' al-Īnah* sewajarnya difahami terlebih dahulu. Terdapat pelbagai takrifan yang dikemukakan oleh ulama terdahulu berkenaan dengannya. Namun takrifan yang paling banyak diberikan ialah satu kaedah jual beli yang terjadi apabila seorang yang menjual sesuatu barang dengan harga secara tangguh dan kemudian sebelum harganya diterima dia (penjual) membeli semula barang tadi dengan harga tunai yang lebih rendah dari harga secara tangguh. Ia dinamakan sedemikian kerana penjual memperoleh kembali barangnya dan pembeli pula memperoleh wang.⁹⁹ Para ulama silam berselisih pendapat berkenaan jual beli sebegini kepada dua;

- a. Pendapat majoriti mazhab yang terdiri dari Hanafi, Maliki dan Hanbali serta para sarjana Islam terkemudian mengatakan haram diamalkan dengan sebab kaedah untuk menyekat jalan ke arah perkara-perkara yang merosakkan (*saddu zarāi'*) kerana

⁹⁷ Negara-negara itu termasuklah Bahrain, UAE, Dubai, Jordan, Turkey dan Bangladesh yang penggunaannya melebihi 50 peratus daripada keseluruhan kemudahan pembiayaan. Sila lihat Sudin Haron dan Bala Shanmugan, *Islamic Banking System: Concepts & Applications*, 128.

⁹⁸ Norhashimah Mohd Yasin, "Bay' Bithaman Ajil (BBA): Sale or Loan Contract?," 651.

⁹⁹ al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu'āmalāt*, 117.

terdapat helah yang jelas padanya. Mereka berpegang kepada beberapa hadis Nabi yang memberi amaran dan larangan berjual beli sebegini;

i. Hadis yang diriwayatkan daripada Shu‘bah daripada Abū Ishaq;

دَخَلَتْ امْرَأَتِي عَلَى عَائِشَةَ وَأُمُّ وَلَدٍ لَزَيْدِ بْنِ أَرْقَمٍ فَقَالَتْ لَهَا أُمُّ وَلَدٍ لَزَيْدٍ : إِنِّي بَعْتُ مِنْ زَيْدٍ عَبْدًا
بِثَمَانِمِائَةٍ نَسِيئَةً وَاشْتَرَيْتُهُ مِنْهُ بِسِتِّمِائَةٍ نَقْدًا فَقَالَتْ عَائِشَةُ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا : أَبْلِغِي زَيْدًا أَنْ قَدْ
أَبْطَلْتَ جِهَادَكَ مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَّا أَنْ تَتُوبَ بِسَمَاءٍ شَرَيْتَ وَبِسَمَاءٍ
اشْتَرَيْتَ.

Terjemahan: Telah masuk seorang perempuan berjumpa Aisyah r.ha. bersama dengan seorang ibu kepada anak Zayd bin Arqam. Ibu itu berkata kepada Aisyah, “Sesungguhnya aku telah menjual seorang hamba milik Zayd dengan harga 800 dirham secara tangguh kemudian aku membelinya semula dengan harga 600 dirham secara tunai”. Maka Aisyah berkata “Sampaikan kepada Zayd bahawa kamu telah membatalkan pahala jihad kamu bersama Rasulullah s.a.w. kecuali kamu bertaubat, alangkah buruknya apa yang kamu jual itu dan alangkah buruknya yang kamu beli itu.”¹⁰⁰

ii. Hadis yang diriwayatkan daripada Ibnu Umar r.a. bahawa Nabi s.a.w. bersabda;

إِذَا تَبَايَعْتُمْ بِالْعَيْنَةِ وَأَخَذْتُمْ أذْنَابَ الْبَقَرِ وَرَضِيْتُمْ بِالزَّرْعِ وَتَرَكْتُمُ الْجِهَادَ سَلَطَ اللَّهُ عَلَيْكُمْ ذُلًّا لَا
يَنْزِعُهُ حَتَّى تَرْجِعُوا إِلَى دِينِكُمْ

Terjemahan: “Apabila kamu berjual beli secara *‘inah* dan kamu mengambil ekor-ekor lembu (membajak) dan kamu reda dengan bercucuk tanam dan meninggalkan jihad, nescaya Allah akan

¹⁰⁰ Hadith riwayat al-Bayhāqī, Kitāb al-Buyū‘, bāb al-rajul yabī‘ ilā ajal, no. Hadith 10798, “al-Sunan al-Kubrā”, 5: 539.

menimpakan kepada kamu kehinaan dan tidak akan dicabut kehinaan tersebut melainkan kamu kembali kepada agama kamu”.¹⁰¹

iii. Nabi s.a.w. bersabda; “Sesiapa yang berjual beli dengan dua jualan dalam satu jualan maka dia telah berjual beli secara rugi atau riba.” Inilah yang dimaksudkan sebagai jual beli barangan secara dua kali dan ditafsirkan oleh Ibnu Qayyim sebagai jual beli *‘inah*.¹⁰²

iv. Hadis Nabi s.a.w.;

مَنْ يَرْتَعِ حَوْلَ الْحِمَى يُوشِكُ أَنْ يُوَاقِعَهُ.

Terjemahan: “Barangsiapa yang menternak di kawasan larangan, hampir-hampir (lambat laun) dia terjerumus juga ke dalamnya.”¹⁰³

Golongan ulama yang mengharamkan jual beli secara *‘inah* juga mengemukakan beberapa hujah akal bagi menguatkan lagi larangan tersebut iaitu;

- i. Ulama Mazhab Maliki mengatakan bahawa haram kerana tergolong dalam pemberian pinjaman dengan balasan riba.¹⁰⁴
- ii. Majoriti ulama mazhab mengatakan ia adalah jalan menuju kepada riba dan ia merupakan helah kepada pemberian dengan faedah tetapi menggunakan nama jual beli.¹⁰⁵

¹⁰¹ Hadith riwayat Abū Dāwud, Kitāb al-Buyū‘ wa al-Ijārah, bab penegahan jualan secara *al-‘inah*, no. Hadith 3462, “Sunan Abū Dāwud”, 3: 373; Muḥammad bin Ismā‘īl al-Ṣan‘ānī, *Subul al-Salām Sharḥ Bulūgh al-Marām* (Kaherah: Dār al-Hadīth, t.t.), 3: 852-853.

¹⁰² al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu‘āmalāt*, 118.

¹⁰³ Hadith riwayat al-Bukhārī ḍān Muslim, Kitāb al-Buyū‘, no. Hadith 2051, “Ṣaḥīḥ Bukhārī”, 3: 158-159; Kitāb al-Buyū‘, bab ambil yang halal dan tinggalkan yang meragukan, no. Hadith 956, “Ṣaḥīḥ Muslim”, 2: 253.

¹⁰⁴ Abū al-Walīd Muḥammad bin Aḥmad Ibnu Rushd, *Muqaddimāt Ibnu Rushd* (Beirut: Dar al-Ṣādir, t.t.) 2: 524.

¹⁰⁵ Terdiri dari pendapat ulama Hanbali dan Maliki; Ulama Mazhab Hanafi mengatakan bahawa kontrak *bay‘ al-‘inah* adalah tidak sah jika tidak melibatkan pihak ketiga antara penjual dan pembeli asal. Lihat Engku Rabiah Adawiah, “Islamic Law Compliance Issues in Sale Based Financing Structures as Practised in Malaysia” (Kuala Lumpur: MLJ, 2003), 3 MLJ 1viii.

iii. membenarkan jual beli secara *'inah* bermakna memandulkan sektor perbankan Islam daripada berusaha keras mencari kaedah lain yang lebih baik dan diterima ulama seluruh dunia.¹⁰⁶

iv. Pelaksanaan *bay' al-'inah* yang digunakan oleh sektor perbankan Islam seperti di Malaysia khususnya tidak bersamaan dengan ijtihad Imam Syafie. Beliau mensyaratkan agar niat pembelian semula tidak terzahir pada awal kontrak, namun aplikasinya melalui dokumen kontrak yang disediakan oleh bank membuktikan niat menjual dan membeli semula amat jelas terzahir pada awal kontrak.¹⁰⁷

b. Manakala golongan kedua ulama yang mengharuskannya ialah terdiri Imam Syafie sendiri, kebanyakan ulama Mazhab Syafie,¹⁰⁸ Mazhab Zahiri¹⁰⁹ dan disokong oleh Ibnu Hazm. Mereka berhujah dengan hadis Rasulullah s.a.w. iaitu;

i. Rasulullah s.a.w. menghantar seorang ke Khaybar dan pulang membawa tamar yang baik (yang disebut janib). Baginda bertanya;

أَكُلُّ تَمْرٍ خَيْرٍ هَكَذَا قَالَ : لَا وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ
وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : لَا تَفْعَلْ بَعِ الْجَمْعَ بِالدَّرَاهِمِ ثُمَّ
ابْتَعْ بِالدَّرَاهِمِ جَنِيًّا.

Terjemahan: “Adakah semua tamar di Khaybar seperti ini?”, dia menjawab: “Tidak, tapi kami menukar satu gantang tamar (yang baik) dengan dua gantang (yang tidak baik) dan dua gantang (yang baik) dengan tiga gantang (yang tidak baik).” Rasulullah s.a.w. bersabda:

¹⁰⁶ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam : Kontrak & Produk Asas*, 29.

¹⁰⁷ *Ibid.*

¹⁰⁸ al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu'āmalāt*, 118;

¹⁰⁹ al-Zuhaylī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, 236.

“Jangan buat begitu, jual keseluruhannya dengan dirham kemudian beli tamar yang baik dengan wang tersebut.”¹¹⁰

Hadis ini menunjukkan dengan jelas penggunaan helah yang diterima oleh Islam dan ia mirip *bay‘ al-‘īnah* iaitu jual dan beli semula bagi mengelak terjerumus dalam riba.

- ii. Mereka membantah hadis pengharaman jual beli *al-‘īnah* yang diriwayatkan dari Aisyah. Menurut mereka, pendapat itu merupakan pendapat Aisyah secara peribadi dan bukannya daripada Rasulullah s.a.w.¹¹¹ Selain itu menurut al-Dāruqutnī, hadis ini juga lemah dari sudut sanadnya kerana perawi bernama ‘Āliyah binti Ayfa‘ adalah bertaraf *majhūlah* yang tidak perlu diperhalusi kerana terdapat perbezaan antara satu sama lain.¹¹² Lafaz hadis itu juga ganjil kerana tidak mungkin Aisyah dengan begitu yakin dengan terbatalnya pahala jihad Zayd hanya kerana ijtihad jual belinya. Imam Syafie berhujah bahawa kemungkinan Aisyah merasakan wujudnya silap dan kecacatan pada jualan kepada al-‘Aṭā’ kerana tempohnya tidak ditetapkan, sedangkan Zayd adalah sahabat dan apabila mereka (dua sahabat) berbeza pendapat, mazhab kami merujuk kepada qiyas dan qiyas akan bersama pendapat dan tindakan Zayd (boleh jual beli seperti *al-‘īnah*) dan bagi kami hadis ini tidak sabit daripada Aisyah r.ha.¹¹³ Begitu juga dengan hadis yang diriwayat

¹¹⁰ Hadith Riwayat al-Bukhārī dan Muslim. Kitāb al-Buyū‘, no. Hadith 2201 dan 2202, “Ṣaḥīḥ Bukhārī”, 3: 224-225; Kitāb al-Buyū‘, bab jual beli tamar sama jenis, no. Hadith 913, “Ṣaḥīḥ Muslim”, 2: 246; al-San‘ānī, *Subul al-Salām Sharḥ Bulūgh al-Marām*, 3: 846-847.

¹¹¹ Mohd Farid Syeikh Ahmad, “Bay‘ al-‘Inah & Tawarruq: Kaedah dan Pendekatan Penyelesaian” (kertas kerja, Muzakarah Cendekiawan Nusantara BNM, Langkawi 28-29 Jun 2006).

¹¹² Ibnu al-Humām, *Sharḥ Faḥ al-Qadīr*, 5: 209; al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu‘āmalāt*, 118.

¹¹³ al-Shāfi‘ī, *Al-Umm*, 3: 95-96; Zayd tidak akan membeli semula kecuali setelah didapati ia terbukti halal dan batalnya jihad tidak akan berlaku dengan sesuatu amalan yang haram tetapi akan terbatal dengan syirik dan kemurtadan. Zayd tidak melihatnya sebagai sesuatu yang haram, jika tidak nescaya dia tidak melakukannya. Sila lihat al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu‘āmalāt*, 118; Qiyas tidak menunjukkan begitu kerana membatalkan jihad dengan ijtihad adalah tidak harus, yang dimaksudkan dengan kata-kata Aisyah r.ha. adalah kata-kata yang beliau keluarkan setelah mendengarnya sendiri daripada Rasulullah s.a.w. Sila lihat Qal‘ahji, *Urusan Kewangan Semasa Menurut Perspektif Syariah Islam*, 123.

daripada Ibnu Umar apa yang dikaitkan dengan *bay' al-ṭinah* ialah apabila tempohnya tidak diketahui.¹¹⁴

Di samping dalil dan hujah yang berkaitan dengan hadis, mereka juga mengemukakan hujah akal bagi mengharus jual beli secara *al-ṭinah* iaitu;

- i. Tatacara jual beli itu cukup semua syarat dan rukunnya serta merupakan dua akad jual beli yang terasing antara satu sama lain. Niat kedua-dua mereka untuk menjual dan membeli semula tidak termasuk dalam pertimbangan hukum Syariah. Imam Syafie berhujah bahawa setiap kontrak sah pada zahirnya, tidak terbatal kerana terdapat tohmahan dan juga hanya kerana kebiasaan pihak penjual dan pembeli, diputuskan hukum dengan sah zahirnya dan niat tidak digalakkan untuk dizahirkan. Tetapi sekiranya niat itu terzahir maka ia akan merosakkan akad.¹¹⁵
- ii. Keperluan *maṣlahah* (kebaikan) sebagai satu kepentingan umum bagi jalan awal dalam memperkenalkan perbankan Islam yang lebih sempurna.¹¹⁶
- iii. Helah adalah dianggap sebagai jalan keluar atau penyelesaian. Terdapat dua jenis helah dalam Islam iaitu helah yang diterima dan ditolak. *Bay' al-ṭinah* boleh dikategorikan sebagai helah yang diterima.¹¹⁷

Produk pembiayaan yang terdapat dalam sistem perbankan Islam di Malaysia hari didapati banyak terlibat dengan kaedah jual beli secara *al-ṭinah*. Institusi-institusi perbankan Islam telah menggunakannya secara meluas dalam produk pembiayaan mereka dan telah mendapat sambutan yang menggalakkan dari pengguna terutamanya dalam produk perbankan runcit atau pengguna seperti pembiayaan BBA, pembiayaan peribadi,

¹¹⁴ al-Fawzān, *Min Fiqh al-Mu'āmalāt*, 118.

¹¹⁵ al-Shāfi'ī, *Al-Umm*, 3: 95-96. Pendapat ini juga disokong Abu Yusuf dan ulama Mazhab Zahiri. Sila lihat al-Zuhaylī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, 237-9.

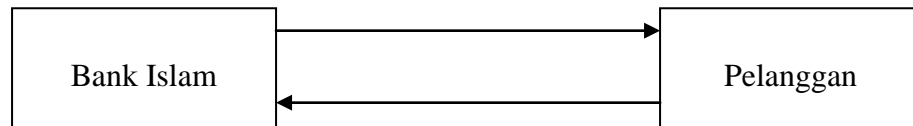
¹¹⁶ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 31.

¹¹⁷ Engku Rabiah Adawiah, "Bay' al-ṭinah dan Tawarruq: Kaedah dan Pendekatan Penyelesaian" (kertas kerja, Muzakarah Cendekiawan Nusantara BNM, Langkawi 28-29 Jun 2006).

kad kredit, modal pusingan, pasaran wang antara bank, sijil hutang boleh niaga, sukuk dan sebagainya.¹¹⁸ Sebagaimana yang telah diterangkan sebelum ini struktur asas kaedah *bay' al-ṭmah* ini adalah menyamai dengan kaedah yang digunakan oleh institusi-institusi perbankan Islam tersebut sebagaimana yang terdapat dalam rajah di bawah;

Rajah 3.2 Transaksi *Bay' al-ṭmah*

1. Bank menjual kepada pelanggan dengan harga RM20,000 secara ansuran/tangguh.



2. Pelanggan menjual balik kepada Bank dengan harga RM15,000 secara tunai.

Sumber: Diubahsuai dari Zaharuddin Abd Rahman (2009), 31.

Berdasarkan rajah di atas, pelanggan memerlukan wang sebanyak RM15,000 dan memohon kepada pihak bank Islam. Setelah permohonannya diluluskan, pihak bank akan menjual satu asetnya kepada pelanggan dengan harga RM20,000 yang dibayar secara ansuran dalam tempoh tertentu (contohnya 5 tahun). Apabila pelanggan memiliki aset tersebut, pelanggan akan menjualnya kembali kepada pihak bank dengan harga tunai sebanyak RM15,000. Ekoran daripada transaksi di atas pelanggan akan memperolehi wang tunai sebanyak RM15,000 yang diperlukannya apabila dia menjual semula aset yang dimilikinya kepada pihak bank dan pihak bank pula memperolehi keuntungan sebanyak RM5,000 dalam tempoh 5 tahun secara ansuran.

Memandangkan kontrak BBA sangat hampir dengan kontrak-kontrak yang diragukan kesahihannya sedangkan ia tidak mengandungi elemen riba, kejahilan dan kesamaran, maka adalah perlu kontrak ini mengambil perhatian serius mengenai perkara

¹¹⁸ Lihat BNM, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam*, Edisi kedua 2010, 109-113; Lihat juga Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 31.

berikut supaya dapat menghindari daripada keraguan kesahihannya. Perkara-perkara tersebut ialah;¹¹⁹

- i.** Mestilah wujud masa perpisahan antara majlis tawar menawar dengan majlis akad supaya tidak tercemar dengan unsur kesamaran riba (Shubhah al-Ribā).
- ii.** Tempoh pembayaran dan jumlah ansuran serta bayaran bagi setiap ansuran itu hendaklah jelas dan dipersetujui oleh kedua-dua pihak yang berkontrak.
- iii.** Dua transaksi jual beli yang dibuat tanpa sebarang niat atau keinginan di peringkat awal untuk melakukan pembelian dan jualan semula kepada dua individu yang sama.
- iv.** Turutan pemeteraian setiap akad adalah betul iaitu akad jual beli pertama hendaklah disempurnakan terlebih dahulu sebelum akad jual beli yang kedua dimeterai.
- v.** Berlaku pemindahan hak milik aset serta wujud penguasaan ke atas aset (*qabḍ*) yang sah berdasarkan syarak dan amalan perniagaan semasa (*`urf tijārī*).
- vi.** Mempunyai dua akad jual beli yang jelas dan berasingan iaitu akad pembelian dan akad penjualan

Perbincangan berkaitan transaksi *bay al-`inah* di kalangan sarjana Islam tempatan dan luar negara telah mendapat perhatian sewajarnya dari BNM. Satu draf yang diberi nama *Bai` al-`Inah (Shariah Requirements and Optional Practices) Exposure Draft* telahpun dikeluarkan 6 Disember 2013 bertujuan bagi mendapatkan maklumbalas dari pihak-pihak terlibat dan seterusnya dipatuhi oleh institusi kewangan dan perbankan Islam. Draft tersebut menggariskan beberapa syarat yang mesti dipenuhi oleh institusi terbabit iaitu;¹²⁰

¹¹⁹ Ab Mumin Ab Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya Di Malaysia*, 422; Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 27; BNM, *Resolusi Dalam Kewangan Islam* 2010, 113.

¹²⁰ Sila lihat BNM, *Bai` al-`Inah (Shariah Requirements and Optional Practices) Exposure Draft* 2013, 10-11.

- a. Setiap kontrak jual beli dalam *bay' al-ṭinah* hendaklah memenuhi semua syarat yang perlu ada dalam kontrak jual beli yang sah dalam Syariah.
- b. Dilaksanakan melalui dua kontrak jual beli yang bebas dan berasingan.
- c. Pihak pembeli dalam kontrak jual beli yang pertama berhak untuk mengambil aset tersebut.
- d. Setiap kontrak jual beli hendaklah dibuat menerusi penawaran dan penerimaan di antara pihak-pihak yang berkontrak.
- e. Pelaksanaan atau majlis menandatangani dua kontrak jual beli itu dilakukan dalam jarak masa yang berasingan.
- f. Dokumen bertulis bagi kedua-dua kontrak jual beli tersebut mesti disediakan dan dijelaskan dalam dua set dokumen yang berasingan.
- g. Semua dokumen dan bukti lisan yang digunakan tidak boleh;
 - i. Menyatakan di mana-mana bahagian dokumen dan bukti lisan apa-apa terma dan syarat yang meminta pihak-pihak yang berkontrak untuk membeli atau menjual semula aset tersebut; dan/atau
 - ii. Menghuraikan dalam apa-apa cara bahawa seluruh transaksi *bay' al-ṭinah* dan turutan pelaksanaannya akan mewujudkan satu tanggungjawab kepada mana-mana pihak yang berkontrak untuk membeli atau menjual semula aset tersebut.
- h. Penawaran dan penerimaan mesti dilaksanakan dalam cara berikut; dimana penjual menjual aset kepada pembeli dengan memeterai kontrak jual beli yang pertama dan kemudiannya pihak-pihak yang berkontrak boleh bersetuju bersama-sama untuk memeterai kontrak jual beli yang satu lagi.
- i. Merujuk kepada perkara (h), kedua-dua pihak dikehendaki mematuhi sepenuhnya syarat-syarat berikut;

- i. Kedua-dua kontrak jual beli mesti dilaksanakan atau/dan ditandatangani oleh penjual yang tertentu di dalam kontrak tertentu dan diikuti oleh pembeli tertentu.
 - ii. Kedua-dua pihak tidak dibenarkan menandatangani terlebih awal kedua-dua kontrak tersebut, dan
 - iii. Kedua-dua pihak tidak dibenarkan untuk berjanji sama ada secara bertulis ataupun lisan untuk membeli atau menjual semula aset tersebut.
- j. Apa-apa amaun yang dibayar kepada penjual sebelum memeterai kontrak jual beli tidak boleh dikira sebagai sebahagian daripada harga jualan termasuk keuntungan.

Walaupun garis panduan di atas dilihat lebih ketat, namun ianya lebih terperinci dan meyakinkan kepada pematuhan Syariah. Ia perlu dipatuhi oleh institusi kewangan dan perbankan dalam negara bagi memastikan produk pembiayaan *'inah* yang ditawarkan tidak terjerumus dalam unsur-unsur yang menyalahi syarak seperti *riba*, *gharar* dan ketidakadilan. Garis panduan ini tidak bererti sekiranya pelaksanaannya tidak dilakukan dengan sempurna tanpa pengawasan yang sewajarnya. Secara ringkasnya dapatlah disimpulkan bahawa kontrak BBA mempunyai hubungan rapat dengan kaedah jual beli murabahah dan juga jual beli *al-'inah*. Walaupun BBA dan kontrak jual beli murabahah secara amnya telah disepakati oleh kesemua mazhab, namun kaitannya dengan kontrak *al-'inah* yang mengandungi beberapa kesamaran seperti dua kontrak dimeterai dalam satu masa, pemindahan hakmilik tidak berlaku dengan sempurna, niat membeli atau menjual semula terzahir dalam kontrak dan juga ketiadaan aset yang diniagakan seolah-olah menunjukkan penyamaran kepada *riba* hingga menyebabkan sesetengah negara Islam tidak menggunakannya dalam produk pembiayaan perbankan mereka.

3.6 Penggunaan Kaedah BBA di Malaysia

Pada awal kewujudan institusi perbankan Islam di Malaysia, tumpuan diberikan kepada menambah jumlah instrumen atau mekanisme produk perbankan berbanding menambah jumlah institusi perbankan Islam kerana ia lebih mudah bagi memenuhi kepelbagaian keperluan pelanggan. Ini termasuklah menerimapakai instrumen konvensional yang tidak bercanggah dengan Islam dan menyesuaikan instrumen yang bertentangan dengan menolak elemen yang bercanggah dengan Syariah.¹²¹ Penggunaan BBA yang berkonsepkan jual beli dan kaedah-kaedah lain adalah merupakan alternatif baru pada masa itu supaya urusan perbankan tidak terlibat dengan unsur-unsur riba dan perkara yang menyalahi syarak. Kontrak-kontrak pertukaran (*'uqūd al-mu'āwadhāt*) seperti jual beli dan sewaan telah diambil sebagai asas utama bagi pembentukan kaedah dalam pembiayaan perbankan Islam. Pemilihan kontrak-kontrak ini dipilih hasil dari penelitian cendekiawan Islam berdasarkan pengalaman dan pendedahan dari model perbankan Islam dari Timur Tengah¹²² serta kesesuaiannya pada ketika itu. Bahkan ia juga telah dijadikan panduan dan ikutan oleh institusi perbankan lain dalam dan luar negara yang menawarkan produk perbankan Islam. Walau bagaimanapun sesetengah pihak menganggapnya menyerupai sistem konvensional kerana dilihat seolah-olah operasinya terlalu bergantung kepada *second line techniques* dengan hanya menggunakan kaedah BBA dan murabahah¹²³ berbanding menggunakan *first line techniques* seperti *mushārahah* dan *muḍārahah* yang disyorkan oleh kebanyakan

¹²¹ Sila lihat Nor Mohamed Yackop, *Teori, Amalan dan Prospek Sistem Kewangan Islam Di Malaysia* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd, 1996), 53.

¹²² Operasi Bank Islam Faisal di Mesir dan Sudan telah diambil sebagai panduan kepada penubuhan bank Islam di Malaysia. Sila lihat Hadenan Towpek dan Joni Tamkin Borhan, *Untung dalam Sistem Perbankan Islam* (Kuala Lumpur: Penerbit universiti Malaya, 2006), 74- 75.

¹²³ Sila lihat Zakariya Man, "Islamic Banking: The Malaysian Experience" dalam *Islamic Banking in Southeast Asia*, ed. Mohamed Ariff (Pasir Panjang: Institute of Southeast Asian Studies, 1988), 95; Walaupun sesetengah bank Islam bersedia untuk menanggung risiko, mereka menghadapi kesukaran untuk mendapatkan maklumat dan pematuhan dari rakan mereka dalam perkongsian tersebut. Lihat Salahuddin Ahmed, *Islamic Banking Finance and Insurance: A Global Overview* (Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 2006), 48-49; Di samping BBA dan murabahah, terdapat teknik-teknik lain seperti *ijārah* dan *ijārah thumma al-bay'* yang disarankan agar penggunaannya di tahap minima kerana ia boleh membuka pintu riba daripada belakang apabila teknik utama iaitu berasaskan perkongsian untung rugi tidak boleh diamalkan. Lihat Joni Tamkin Borhan, "Pemikiran Perbankan Islam: Sejarah dan Perkembangannya", *Jurnal Usuluddin*, , bil. 12 (Disember 2000), 108.

sarjana Islam. Tambahan pula kos pembiayaan yang dikenakan oleh bank Islam di bawah kaedah di atas pada masa itu masih tinggi berbanding yang dikenakan oleh bank lain yang berorientasikan bunga.¹²⁴

Dalam perbankan Islam, pembiayaan secara umumnya dibahagikan kepada dua iaitu pembiayaan hutang dan pembiayaan ekuiti. BBA, *murābahah*, *ijārah*, *istisnā'*, *bay' al-ṭinah*, *bay' al-tawarruq* dan jual salam merupakan bentuk-bentuk kontrak pembiayaan secara hutang manakala *muḍārabah* dan *mushārahah* merupakan bentuk pembiayaan secara ekuiti. Pembiayaan secara hutang lebih dilihat sebagai satu bentuk pembiayaan yang terus dengan mewujudkan kewajipan pembayaran ke atas jumlah yang dipersetujui, tanpa melihat kepada kejayaan perniagaan yang dilaksanakan.¹²⁵ Mekanisme atau kaedah BBA merupakan salah satu dari tiga kaedah di samping *al-murābahah* dan *al-muḍārabah* yang sangat menarik minat dan menjadi pilihan peserta yang berada dalam sistem kewangan pada awal kemunculan institusi perbankan Islam. Malah ada di kalangan institusi kewangan yang hanya melaksanakan pembiayaan BBA sahaja dan ada pula yang melaksanakan pembiayaan BBA dan *al-murābahah* sahaja.¹²⁶ Pakar fiqh muamalat Islam pada ketika itu bersama-sama dengan pakar kewangan dan bank telah mengemukakan mekanisme ini untuk digunapakai dalam pembiayaan yang melibatkan rumah, kenderaan dan barangan pengguna yang ditawarkan di institusi kewangan dan perbankan Islam.¹²⁷ Prosedurnya yang agak kompleks kerana membabitkan bayaran peratusan tertentu dari harga kos sebenar barangan tersebut oleh pelanggan sebagai bayaran pendahuluan yang perlu dibayar kepada pihak pembekal (dengan kata lain pihak bank tidak membuat pembelian dengan pembayaran penuh) mengakibatkan kedudukan hakmilik barangan

¹²⁴ Joni Tamkin Borhan, "BIMB: Some Issues, Problems and Its Prospects in the Future", *Jurnal Syariah* 7, bil. 2 (1999), 111.

¹²⁵ Lihat Aznan Hasan, "Produk Kewangan Islam Untuk Pembiayaan Sektor Berteknologi Tinggi", 3.

¹²⁶ Osman Sabran, *Urus Niaga al-Bai' Bithaman Ajil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*, 1-2.

¹²⁷ *Ibid.*, 2-3. Terdapat 21 produk yang dikemukakan berasaskan kepada 14 prinsip atau kaedah Syariah untuk digunapakai oleh institusi perbankan Islam. Sila lihat BNM, *Wang dan Urusan Bank di Malaysia* (1994), 357-359.

tersebut agak kabur. Sedangkan yang dikehendaki oleh ulama terdahulu ialah memiliki barangan tersebut terlebih dahulu dengan ertikata membuat pembayaran penuh terlebih dahulu kepada pembekal barulah dapat dijual kepada pelanggan (pembeli).

Secara konsepnya, kontrak BBA yang diamalkan di Malaysia merupakan kombinasi daripada prinsip asal Syariah dalam komponen muamalat yang terdiri daripada kontrak *al-bay'* (jual beli), *al-murābahah* (jualan dengan tambahan untung) dan *al-taqṣīṭ* atau *al-mu'ajjal* (jualan dengan bayaran ansuran)¹²⁸ serta *bay' al-ṭinah* (jual dan beli semula). Malah pembiayaan perumahan secara BBA turut melibatkan kontrak *rahn* serta kontrak *novasi*.¹²⁹ Di negara-negara Islam yang lain seperti Pakistan dan Bangladesh, BBA lebih dikenali dengan nama *bay' al-mu'ajjal*¹³⁰ dan *bay' muazzal*.¹³¹ Manakala di negara-negara Timur Tengah ia lebih dikenali dengan nama *murābahah*.¹³² Sebagaimana yang telah diterangkan sebelum ini, BBA tidak diterima dan digunakan pakai oleh ulama di peringkat antarabangsa terutamanya ulama di Timur Tengah dan hanya terkenal di sesetengah negara terutamanya di rantau Asia Tenggara seperti Malaysia, Indonesia, Brunei dan beberapa buah negara lain sahaja.¹³³ Ini kerana BBA mempunyai isu-isu yang besar dan masalah iaitu antaranya konsepnya tidak diterima kerana sesetengah produknya mempunyai kontrak jual beli *al-ṭinah*,¹³⁴ tidak bersama-sama menanggung risiko, pernah diputuskan oleh mahkamah sivil di Malaysia sebagai kontrak yang tidak dibenarkan¹³⁵ dan

¹²⁸ Lihat Fadzila Azni Ahmad, *Pembiayaan Perumahan Secara Islam: Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial* (Kuala Lumpur: Utusan Publication & Distributors Sdn Bhd, 2003), 38.

¹²⁹ Mohamad Akram Laldin, "Perundangan Kewangan Islam Di Mahkamah Syariah, 108.

¹³⁰ Syed Ahmad Idid, *Judicial Decisions Affecting Bankers and Financiers* (Kuala Lumpur: Malayan Law Journal, 2003), 693.

¹³¹ Sudin Haron, "Prinsip dan Operasi Perbankan Islam", dalam *Islamic Banking: Case Commentaries Involving al-Bay' Bithaman Ajil*, ed. Norhashimah Mohd Yasin [1997] 3 MLJ cxcii (Kuala Lumpur: Berita Publishing, 1996).

¹³² Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets*, 88.

¹³³ Hassanuddeen Abdul Aziz, *Islamic Banking* (Kuala Lumpur: IIUM Press, 2009), 60.

¹³⁴ Zaharuddin Abd Rahman, *Panduan Perbankan Islam: Kontrak & Produk Asas*, 31-32.

¹³⁵ Mohd Sollehudin Shuib et al., "Middle east bank and their challenge operation in Malaysia: A case study on Kuwait Finance House Malaysia Berhad" dalam *African Journal of Business Management* 5 (11), (4 Jun 2011), 4001. Sila lihat Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets*, 93-95. Akibat dari pertikaian berhubung dengan isu rebet (muqassah) ke atas harga jualan dan keputusan Mahkamah Tinggi sebelumnya tidak mengikat keputusan Mahkamah Tinggi lain selepasnya dalam kes *BIMB v Adnan bin Omar* [1994] 3 CLJ 735 dan *Affin Bank Berhad v Zulkifli Bin Abdullah* [2006] 3 MLJ 67/ 1 CLJ 438.

tidak memenuhi kepuasan kepada kedua-dua belah pihak.¹³⁶ Berdasarkan statistik dari tahun 2003 hingga 2009, terdapat 47 kes pembiayaan BBA yang telah diputuskan oleh mahkamah sivil di Malaysia dan merupakan yang tertinggi berbanding kes-kes yang melibatkan penggunaan kontrak Islam lain.¹³⁷ Malahan pula, jika dilihat dalam Resolusi Syariah BNM terkini yang menunjukkan tidak banyak resolusi yang dibuat ke atas produk BBA bagi penyelesaian terhadap isu-isu yang timbul dari produk pembiayaan yang berkaitan dengannya.¹³⁸

Penggunaannya sebagai kaedah utama pembiayaan hutang di samping kaedah lain seperti *murābahah* dan *ijārah* di awal pengenalan sistem perbankan Islam di Malaysia sudah mulai berkurangan dan berubah kepada penggunaan pelbagai kaedah lain. Ia digunakan sebagai asas produk perbankan Islam kebanyakannya dalam produk pembiayaan perumahan.¹³⁹ Dari 17 buah institusi perbankan Islam yang beroperasi di Malaysia, 8 buah menggunakan BBA dalam pembiayaan perumahan mereka.¹⁴⁰ Mengikut data BNM setakat bulan Ogos 2013, jumlah pembiayaan yang berkonsepkan BBA dalam keseluruhan sistem perbankan Islam berjumlah RM81,836.2 juta, adalah yang paling banyak iaitu 31.3% daripada jumlah pembiayaan keseluruhan perbankan Islam yang berjumlah RM261,062.6 juta.¹⁴¹ Walau bagaimanapun peratusan jumlahnya dalam tempoh 7 tahun terkini menunjukkan penurunan iaitu 40.68% (2006), 37.04% (2007), 32.99% (2008), 32.15% (2009), 33.65% (2010), 32.08% (2011)¹⁴² dan 31.91%

Lihat Hisham Ahmad, *Syurga lebih hampir tanpa RIBA* (Petaling Jaya: Galeri Ilmu, 2012), 131-143; Begitu juga dalam kes Arab Malaysian Finance Berhad v Taman Ihsan Jaya Sdn Berhad & Ors [2008] 5 MLJ 631. Lihat Mohamad Akram Laldin, “Perundangan Kewangan Islam Di Mahkamah Syariah”, 112; Lihat juga Jasri Jamal dan Ruzian Markom, “Sistem Kewangan Islam di Malaysia”, 167.

¹³⁶ Nooraslinda Abdul Aris et al., “Islamic house financing: Comparison between *Bay’ Bithaman Ajil* (BBA) and *Musharakah Mutanaqisah* (MM)”, 271.

¹³⁷ Mohamad Akram Laldin, “Perundangan Kewangan Islam Di Mahkamah Syariah”, 113.

¹³⁸ Sila lihat BNM, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam*, 2010, 160-162. Hanya banyak melibatkan produk sukuk BBA

¹³⁹ Sudin Haron dan Bala Shanmugan, *Islamic Banking System*, 114.

¹⁴⁰ Nooraslinda Abdul Aris et al., “Islamic house financing”, 271.

¹⁴¹ Bank Negara Malaysia, dicapai 28 Oktober 2013, <http://www.bnm.gov.my/rates & statistic/ monthly statistical bulletin March 2012/ Islamic Banking System: Financing by Concept>.

¹⁴² *Ibid.*, dicapai 30 April 2012.

(2012).¹⁴³ Walaupun BBA menjadi konsep yang paling banyak digunakan, tetapi ia tidak lagi menjadi konsep yang utama digunakan dalam produk pembiayaan dalam sistem perbankan Islam hari ini. Manakala bagi kemudahan pembiayaan kenderaan, konsep ini hanya digunakan oleh BIMB dalam keseluruhan produk pembiayaan kenderaan dan mulai digunakan oleh BMMB pada penghujung tahun 2011 bagi kes-kes melibatkan margin pembiayaan yang melebihi 90 peratus dari harga kenderaan.¹⁴⁴ Di peringkat antarabangsa, piawaian Syariah bagi Pertubuhan Perakaunan dan Pengauditan Institusi-institusi Kewangan Islam (AAOIFI) tidak menyebut dan membincangkannya sebagai kontrak yang digunapakai tetapi membincangkan tentang kontrak yang hampir mempunyai persamaan seperti *Murabahah to the Purchase Orderer* (MPO) atau juga dikenali sebagai *Bay' Murābahah li al-Āmir bi al-Shirā'*.

3.7 Penggunaan Kaedah BBA di BIMB

Di BIMB, BBA bukan sahaja pernah digunakan dalam produk pembiayaan tetapi juga dalam produk deposit seperti Sijil Hutang Islam Boleh Niaga (Negotiable Islamic Debt Certificate). Dalam pembiayaan perbankan pengguna dan korporat, di samping pembiayaan hartanah (rumah dan aset tetap) dan kenderaan, produk pembiayaan peribadi, umrah dan ziarah, naqad (overdraft), kilang dan peralatan serta saham juga pernah menggunakan kaedah ini.¹⁴⁵ Di awal penubuhan BIMB, peratus penggunaan kaedah ini dalam produk pembiayaan adalah paling tinggi iaitu 77.6 peratus pada akhir tahun 1984 dan 71.2 peratus pada tahun berikutnya berbanding kaedah-kaedah lain seperti *murābahah*, *ijārah* dan *muḍārabah*.¹⁴⁶ Setakat bulan Disember 2012, jumlah aset pembiayaan yang

¹⁴³ *Ibid.*, dicapai 18 Mac 2013.

¹⁴⁴ Mazelan Mahmud (pegawai operasi BMMB Cawangan Jalan Sultan Yahya Petra, Kota Bharu yang sebelum itu pernah bertugas sebagai pegawai pembiayaan kenderaan di BMMB cawangan Jalan Kuala Krai, Kota Bharu, Kelantan), dalam temubual dengan penulis, 26 Mac 2012

¹⁴⁵ Fadhlul Rahman Azizan, "Produk-produk Perbankan Islam di Ibu Pejabat Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB)" (disertasi sarjana, Syariah Ekonomi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 2003), 177-190.

¹⁴⁶ Zakariya Man, "Islamic Banking: The Malaysian Experience", 87.

berkonsepkan BBA berjumlah RM8,720 juta iaitu 43.7 peratus dari keseluruhan aset pembiayaan BIMB yang berjumlah RM19,949.06 juta dan masih menduduki tempat pertama diikuti oleh konsep *tawarruq* (37.8%) dan *bay' al-ʿinah* (8.7%).¹⁴⁷ Jadual di bawah menunjukkan perubahan jumlah aset pembiayaan BBA di BIMB bagi tempoh 7 tahun terkini;

Jadual 3.1 Jumlah Aset Pembiayaan BBA BIMB Mengikut Tahun

Tahun	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Jumlah Aset (RM/juta)	6,569.7	5,871.9	5,526.4	5,719.6	6,209.4	7,291.7	8,720.0

Sumber: Laporan Kewangan BIMB 2007, 2009 dan Laporan Tahunan BIMB 2010, 2012.

Walaupun konsep ini paling banyak digunakan dan jumlah asetnya meningkat setiap tahun, namun peratus penggunaannya bersama-sama dengan konsep yang lain semakin menyusut dari tahun ke tahun. Mengikut Laporan Tahunan dan Laporan Kewangan BIMB bagi tempoh tersebut, peratusannya ialah 63.7 (2006), 59.4 (2007), 52.8 (2008), 53.4 (2009), 50.6 (2010), 50.1 (2011) dan 43.7 (2012)¹⁴⁸ berbanding dengan peratusannya pada awal penubuhannya di tahun 1980-an iaitu melebihi 70 peratus.¹⁴⁹ Penyusutan penggunaan konsep BBA ini berkait rapat dengan peralihan kepada konsep-konsep lain yang lebih sesuai dan terkini berlaku kepada produk pembiayaan hartanah. Kaitannya dengan pembelian dan penjualan aset dari pihak yang sama menerusi perjanjian belian dan jualan aset yang dikatakan mengandungi *bay' al-ʿinah* menyebabkan kaedah BBA sedia ada dinilai semula dan mulai beralih kepada *tawarruq* pada tahun 2009.

¹⁴⁷ Laporan Tahunan BIMB 2012, 16.

¹⁴⁸ *Ibid.*, Laporan Tahunan BIMB 2010, 24; Laporan Kewangan BIMB 2009, 15; 2007, 83.

¹⁴⁹ Sila lihat Mohamed Ariff, "Islamic Finance: A Southeast Asian Perspective" dalam *Islamic Banking in Southeast Asia*, ed. Mohamed Ariff (Pasir Panjang: Institute of Southeast Asian Studies, 1988), 202; Abdul Ghafar Ismail dan Surtahman Kastin Hasan, *Bank Perdagangan Di Malaysia: Struktur dan Pengurusan Dana*, 73.

3.8 Pembiayaan Kenderaan di BIMB

Pembiayaan kenderaan menggunakan kaedah BBA telah melalui pelbagai pengalaman sejak awal pengenalannya bermula dari penubuhan BIMB hinggalah ke hari ini. Walaupun ada perancangan pihak pengurusan untuk menukarkannya kepada kaedah lain seperti AITAB, namun ia belum menjadi kenyataan sehingga kini. Ketiadaan institusi perbankan Islam lain dalam industri perbankan Islam pada ketika itu bagi tempoh 10 tahun pertama kemunculannya sedikit sebanyak menyebabkan produk dan perkhidmatannya tidak disaingi. Di peringkat awal, pembiayaan kenderaan ini ditawarkan melalui cawangan-cawangannya secara pakej dan terhad kepada pelanggan tertentu sahaja. Kekurangan kepakaran dan pengalaman serta persekitaran perundangan dalam industri pembiayaan BBA ini menyebabkan kemudahan ini tidak ditawarkan secara meluas sebagaimana yang dilakukan oleh syarikat-syarikat kewangan yang ada pada ketika itu.

Dari segi modus operandi, ia adalah hampir sama dengan kaedah konvensional. Cuma yang berbeza adalah konsepnya yang berasaskan jual beli, tiada bunga dikenakan jika tertunggak bayaran dan juga margin pembiayaannya melebihi 90 peratus dari harga kenderaan. Dari segi perundangan pula, tiada akta khusus yang mengawalselia pembiayaan kenderaan BBA sebagaimana pembiayaan sewa beli konvensional dari aspek dokumentasi perundangan dan penguatkuasaan. Apabila hendak dikuatkuasakan sesuatu tindakan seperti penarikan kenderaan, pembiayaan BBA memerlukan kelulusan mahkamah sivil (court order) terlebih dahulu.¹⁵⁰ Isu-isu seperti keraguan tentang akad jual beli, kadar keuntungan yang agak tinggi,¹⁵¹ kenderaan tidak ditarik jika tertunggak bayaran dan pelbagai lagi sering kedengaran pada masa itu. Walau bagaimanapun setelah sekian lama digunakan, isu-isu tersebut telah beransur-ansur diatasi dengan pelbagai pengubahsuaian dan penambahbaikan hinggalah kaedah BBA tersebut terus digunakan

¹⁵⁰ Joni Tamkin Borhan, "BIMB: Some Issues, Problems and Its Prospects in the Future", 109.

¹⁵¹ Osman Sabran, *Urus niaga al-Bai' Bithaman Ajil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*, 63.

dalam pembiayaan kenderaan di BIMB hingga ke hari ini. Walau bagaimanapun kaedah ini dicadangkan akan digantikan dengan kaedah *Murabahah to the Purchase Orderer* (MPO) yang mempunyai struktur yang hampir sama dengan BBA dalam sedikit masa lagi.¹⁵²

3.8.1 Sejarah Penawaran¹⁵³

BIMB memulakan penawaran pembiayaan kenderaan secara beransur-ansur dengan menawarkan kemudahan ini di cawangan-cawangannya iaitu terbuka kepada kakitangan kerajaan dan swasta. Bermula bulan April tahun 1996, Pusat Pembiayaan Pengguna atau singkatannya PPP ditubuhkan khusus menyediakan *one stop center* bagi kemudahan pembiayaan pengguna seperti pembiayaan peribadi, kenderaan, pendidikan dan sebagainya.¹⁵⁴ Ia juga bertujuan memberikan perkhidmatan yang lebih baik kepada pelanggan dalam segmen pembiayaan pengguna berbanding yang ditawarkan di peringkat cawangan.¹⁵⁵ Di awal penubuhan pusat ini operasinya banyak tertumpu kepada memberikan kemudahan pembiayaan peribadi nota tunai kepada pelanggan berbanding penawaran pembiayaan barangan pengguna yang lain. Kemudahan pembiayaan peribadi mendapat sambutan yang menggalakkan pada ketika itu kerana urusannya agak mudah dan diuruskan secara sistematik. Walau bagaimanapun tumpuan diberikan kepada pembiayaan kenderaan selepas itu memandangkan kemudahan pembiayaan ini mempunyai prospek yang baik dalam jangka masa panjang. Kes-kes pembiayaan kenderaan yang kurang sebelum itu mulai bertambah apabila program pemasaran mula dipergiatkan kepada orang

¹⁵² Laporan Tahunan BIMB 2012, 157.

¹⁵³ Khairi Mohamed (Pengurus, Unit Pematuhan Risiko, Pembiayaan Automobil, Kumpulan Perbankan Pengguna BIMB, Kuala Lumpur), dalam temubual dengan penulis, 8 Julai 2012. Beliau merupakan pegawai terawal yang terlibat secara langsung semasa penubuhan PPP.

¹⁵⁴ Beralamat di Lorong Bonus, off Jalan Masjid India dengan kakitangan awalnya berjumlah 7 orang dan diketuai oleh En. Sabri Embi selaku pengurus kanan pada ketika itu.

¹⁵⁵ Pengalaman kurang baik yang dialami oleh pelanggan yang berurusan di cawangan-cawangan BIMB ketika itu terutamanya yang berkaitan dengan pembiayaan pengguna seperti layanan dan perkhidmatan yang melibatkan kelulusan dan pengeluaran wang dan sebagainya.

ramai dan pihak pengedar kenderaan. BIMB juga memberikan *handling fee*¹⁵⁶ kepada pengedar kenderaan sebagaimana yang telah diamalkan oleh institusi kewangan yang lain.

Pada tahun 1999, BIMB mulai mengambil kakitangan pertengahan yang berpengalaman terdiri daripada pengurus dari luar untuk membangunkan produk pembiayaan kenderaannya.¹⁵⁷ Pada tahun sama juga ia mulai berkembang dengan menubuhkan cawangan keduanya di Kota Bharu, kemudian diikuti oleh Butterworth, Shah Alam, Kuala Terengganu, Ipoh dan sebagainya. Di peringkat awal penawaran kemudahan ini, pelbagai program promosi dilakukan seperti program melalui radio, program pemasaran di jabatan kerajaan dan institusi tertentu serta program *Milenium Bonanza 2000* (MB 2000)¹⁵⁸ bagi menarik minat orang ramai dan pengedar kenderaan. Pada tahun 2000, pusat ini telah ditukarkan nama kepada Pusat Pembiayaan Automobil Bank Islam atau dengan nama singkatannya PPA sempena dengan tumpuan perniagaannya dalam pembiayaan kenderaan dan sehingga tahun 2004, hampir keseluruhan negeri mempunyai cawangan PPA termasuk di Sabah dan Sarawak. Premis perniagaannya berdekatan dengan cawangan BIMB dan operasinya yang tertumpu kepada pembiayaan kenderaan baru dan pembiayaan semula kenderaan di peringkat awal telah menjadi semakin rancak apabila kemudahan pembiayaan kenderaan terpakai mula ditawarkan pada tahun 2005.

Di samping kemudahan pembiayaan kenderaan kepada orang ramai, PPA juga pernah memberikan kemudahan modal pusingan (floor stocking) dengan nama *Murabahah Working Capital Financing* (MWCF) dan *Islamic Disbursement Before Registration* (IDBR)¹⁵⁹ kepada pengedar kenderaan terpilih. Walau bagaimanapun pada bulan April

¹⁵⁶ Yuran pengendalian yang dibayar kepada pengedar kenderaan sebagai bayaran imbuhan ke atas urusan pembelian kenderaan pelanggan yang dilakukannya. Pada peringkat awal kadar yuran ini ialah sebanyak 1 peratus dari jumlah pembiayaan tetapi bermula tahun 1999, BNM telah menetapkannya pada kadar RM600.00 bagi setiap pembiayaan.

¹⁵⁷ Antaranya dari Public Finance, Credit Corporation Malaysia (CCM) dan Bumiputra Commerce Finance.

¹⁵⁸ Program berbentuk mata ganjaran bagi setiap kes pembiayaan yang diluluskan boleh ditebus dengan pelbagai hadiah menarik seperti peralatan elektrik, pakej pelancongan dan sebagainya.

¹⁵⁹ IDBR atau juga dikenali dengan nama DBR-*i* ialah satu bentuk persetujuan antara BIMB dan pengedar kenderaan yang membolehkan pengeluaran wang pembiayaan dibuat terlebih dahulu sebelum pendaftaran kenderaan dilakukan. Pihak pengedar kenderaan dikehendaki menyelesaikan pendaftaran kenderaan dalam

tahun 2006, pihak pengurusan baru BIMB telah mengarahkan supaya diberhentikan sementara penawaran bagi semua kemudahan pembiayaan kenderaan dan tumpuan dialihkan kepada aktiviti susulan dan kutipan ke atas akaun-akaun pembiayaan sedia ada. Pada bulan September tahun 2007, PPA dibenarkan semula menawarkan pembiayaan kenderaan tetapi terhad kepada kenderaan baru¹⁶⁰ sahaja yang dibuka di cawangan-cawangan PPA yang terpilih secara berperingkat-peringkat. Sehingga kini operasi perniagaannya mulai berkembang semula dengan pesat dengan penambahan cawangan baru dan mendapat sambutan yang menggalakkan daripada orang ramai dan pihak pengedar kenderaan. Di samping produk pembiayaan kenderaan itu sendiri dan juga kemudahan kepada pengedar, kemudahan pembaharuan cukai jalan, takaful kenderaan dan *Automobile Financing Takaful Plan* (dulunya dikenali dengan takaful gadaijanji ataupun *mortgage*) juga ditawarkan kepada pelanggan sebagai sumber pendapatan tambahan berasaskan yuran (*fee based income*). Setiap cawangan PPA terdiri dari unit perniagaan (operasi) dan susulan (kutipan) yang masing-masing mempunyai sasaran pencapaian tertentu yang ditentukan oleh pihak ibu pejabat bergantung kepada keadaan pasaran di kawasan masing-masing.

3.8.2 Skop dan Terma¹⁶¹

Sejak dibuka semula pada tahun 2007, kemudahan pembiayaan kenderaan hanya dihadkan kepada kenderaan baru penumpang sahaja. Sementara kemudahan pembiayaan semula kenderaan dan kenderaan terpakai yang dahulunya pernah ditawarkan masih belum dibuka sehingga ke hari ini. Kategori pemohon adalah terdiri mereka yang mempunyai pendapatan tetap sama ada bekerja di sektor kerajaan, separuh kerajaan, badan berkanun dan swasta

tempoh 14 hari dari tarikh pengeluaran wang tanpa dikenakan apa-apa caj. Dalam keadaan biasa pengeluaran wang akan dibuat setelah urusan pendaftaran kenderaan selesai.

¹⁶⁰ Termasuk kenderaan *recondition* dari luar negara yang belum didaftarkan.

¹⁶¹ Mohd Anuar Hassan (Pegawai pembiayaan PPA BIMB, Kota Bharu), dalam temubual dengan penulis, 3 Mac 2012 dan 1 Jun 2012.

terpilih,¹⁶² berumur 18 tahun ke atas dan tidak melebihi 60 tahun semasa tamat pembiayaan. Permohonan bersama antara suami dan isteri, anak dan ibubapa juga diterima dengan salah seorang daripada mereka secara automatik akan menjadi penjamin. Kelayakan pendapatan pemohon dikira berdasarkan komitmen bulanan tidak melebihi 50% (tidak termasuk ansuran rumah) dan 70% (termasuk ansuran rumah) daripada keseluruhan pendapatan bersih sebulan.¹⁶³ Bagi kenderaan baru penumpang, skopnya terbuka kepada semua model sama ada model tempatan seperti Proton dan Perodua dan juga model import. Bagi model import, keutamaan diberikan kepada model yang telah dikenali di pasaran seperti Honda, Toyota, Nissan dan sebagainya. Jika dibandingkan antara model tempatan dan model import, model tempatan lebih besar jumlahnya merangkumi hampir 90 peratus dari keseluruhan kenderaan yang dibiayai. Model tempatan menjadi pilihan pelanggan kerana harganya yang sederhana, bayaran ansuran yang berpatutan dan kos penyelenggaraan yang rendah.

Margin pembiayaan boleh diberikan sehingga 100 peratus dari harga pasaran dan tempoh pembiayaan boleh dibuat sehingga 9 tahun bergantung kepada kelayakan tertentu pemohon.¹⁶⁴ Kadar keuntungan pula sekitar 2.70% hingga 3.25% setahun menggunakan kadar rata (SOD) berbeza mengikut jenis kenderaan, jumlah dan tempoh pembiayaan, kategori pemohon¹⁶⁵ dan juga pemarkahan (scoring) yang diterima mereka. Kaedah

¹⁶² Bagi yang bekerja dengan syarikat swasta, kelayakan mereka diambil kira berdasarkan kekukuhan syarikat dengan modal berbayar RM150,000.00 ke atas dan bagi yang berniaga, pendapatan mereka dikira berdasarkan purata 20% dari baki kredit akaun pada hujung bulan bagi tempoh selama 6 bulan terkini.

¹⁶³ Pengiraan semua komitmen termasuklah ansuran bagi semua pembiayaan termasuk potongan KWSP dan Socso dan juga penerimaan pendapatan yang diiktiraf sahaja serta pendapatan bersih minima pelanggan bergantung kepada tempat tinggalnya juga sedikit sebanyak menjejaskan BIMB apabila Garis Panduan Pinjaman Kenderaan BNM baru diperkenalkan pada Januari 2012 baru-baru ini; Khairi Mohamed, dalam temubual dengan penulis, 8 Julai 2012.

¹⁶⁴ Margin pembiayaan sehingga 100% boleh diberikan kepada pelanggan di bawah pakej *Gradhitz* yang ditawarkan kepada mereka yang berumur tidak melebihi 30 tahun, mempunyai ijazah atau diploma dari institusi pendidikan tinggi yang diiktiraf dan kenderaan yang dibeli merupakan kenderaan pertama. Bagi pelanggan biasa, margin pembiayaan yang maksima adalah sehingga 95% sahaja dengan tempoh pembiayaan yang sama.

¹⁶⁵ Kadar keuntungan juga telah melalui perubahan seperti kadar industri dengan kadar yang tinggi sehingga 14% setahun semasa awal penubuhan PPA kini telah beransur-ansur menurun ke paras yang terlalu rendah sebagaimana yang ada pada hari ini. Lihat Osman Sabran, *Urus Niaga al-Bai' Bithaman Ajil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*, 61.

pembayaran balik adalah fleksibel yang boleh dibuat melalui pelbagai cara seperti arahan tetap (AFT) dari akaun di BIMB, potongan gaji dan juga bayaran tunai. Satu bulan ansuran pendahuluan (advance payment) dikenakan bagi pelanggan *Gradhitz*. Keperluan kepada penjamin tidak begitu dititikberatkan kerana kekuatan sesuatu permohonan bergantung kepada pemohon itu sendiri. Dari segi dokumentasi pula, salinan kad pengenalan, lesen memandu dan 3 bulan penyata pendapatan terkini adalah dokumen biasa yang diperlukan semasa membuat permohonan.¹⁶⁶ Walaupun margin pembiayaan yang tinggi sehingga 100% mempunyai kelebihan tersendiri, namun ia boleh membawa kepada manipulasi harga oleh pihak pengedar. Kemungkinan manipulasi ini berlaku lebih tinggi apabila pengedar mengemukakan invois atau VSO bagi model kenderaan sama tetapi versi yang lain dengan harga yang lebih tinggi dari kenderaan sebenar terutamanya melibatkan aksesori tambahan. Jika hal ini berlaku sudah tentu akan memberi kesan kepada akad jual beli yang dibuat dan bayaran balik pelanggan. Ia akan menjadi lebih ketara lagi apabila wujudnya pengurangan harga tertentu yang diberikan kepada pelanggan dan penggunaannya oleh pihak ketiga.

Kenderaan yang dibiayai akan dijadikan cagaran kepada bank dan pengambilan perlindungan takaful bermotor komprehensif dari Syarikat Takaful Malaysia Berhad lebih diutamakan berbanding insurans lain.¹⁶⁷ BIMB juga telah mensyaratkan pelanggan mengambil *Auto Financing Takaful Plan* (AFTP) bagi setiap pembiayaan yang bayaran premiumnya RM400.00 dan ke bawah bertujuan melindungi baki pembiayaan sekiranya berlaku kematian dan hilang upaya kekal ke atas pelanggan. Skop dan terma pembiayaan yang terhad ini dilihat sebagai usaha BIMB menjamin kualiti aset pembiayaannya bagi mengelak risiko terjadinya akaun-akaun tidak berbayar dan juga sejajar dengan garis panduan baru yang lebih ketat diperkenalkan oleh BNM baru-baru ini.

¹⁶⁶ Bagi pemohon *Gradhitz*, salinan transkrip ijazah atau diploma dan salinan surat tawaran pekerjaan bagi menggantikan penyata pendapatan (bagi yang baru bekerja) diperlukan sebagai dokumen tambahan.

¹⁶⁷ Pengambilan perlindungan takaful kenderaan komprehensif dari mana-mana syarikat takaful adalah diwajibkan kepada pelanggan *Gradhitz*.

3.8.3 Modus Operandi¹⁶⁸

Modus operandi pembiayaan kenderaan juga mengalami perubahan seiring dengan perubahan industri pembiayaan kenderaan di institusi perbankan dan kewangan dalam negara. Di samping ciri-ciri pembiayaan itu sendiri dan kursus peningkatan kemahiran dan kefahaman di kalangan kakitangan terlibat dari masa ke semasa, BIMB juga telah mempertingkatkan strategi pemasaran dan penawaran kemudahan ini menerusi pelbagai cara antaranya dengan menempatkan pegawai pemasaran khusus mengikut jadual di premis-premis pengedar kenderaan bagi mendapatkan kes-kes pembiayaan baru. Semasa berada di sana, mereka terlibat dalam sesi mesyuarat bersama pihak pengedar dan berpeluang menerangkan produk tersebut, perkembangan dan pelbagai isu berbangkit. Begitu juga dengan tempoh kelulusan, kebiasaannya mengambil masa lebih kurang dua hari bekerja sahaja. Setiap permohonan baru akan diproses dengan teliti melalui sistem yang dikenali *Financing Originating System* (FOS) dan melalui beberapa peringkat penilaian dan semakan kredit¹⁶⁹ sebelum diluluskan. Kelulusan pembiayaan yang dahulunya hanya di bawah kuasa pengurus di peringkat cawangan kini telah berpindah ke peringkat yang lebih tinggi di ibu pejabat sebagaimana yang diamalkan oleh institusi-institusi kewangan yang lain.

Setelah pembiayaan diluluskan, satu surat akujanji (letter of undertaking/LOU)¹⁷⁰ akan dikeluarkan kepada pihak pengedar bagi memperakukan bahawa BIMB bersedia membayar jumlah pembiayaan dengan syarat-syarat tertentu yang perlu dipenuhi oleh pihak pengedar.¹⁷¹ Pelanggan seterusnya diminta menandatangani dokumen berkaitan¹⁷²

¹⁶⁸ Mohd Anuar Hassan, dalam temubual dengan penulis, 1 Jun 2012 dan 12 Ogos 2014.

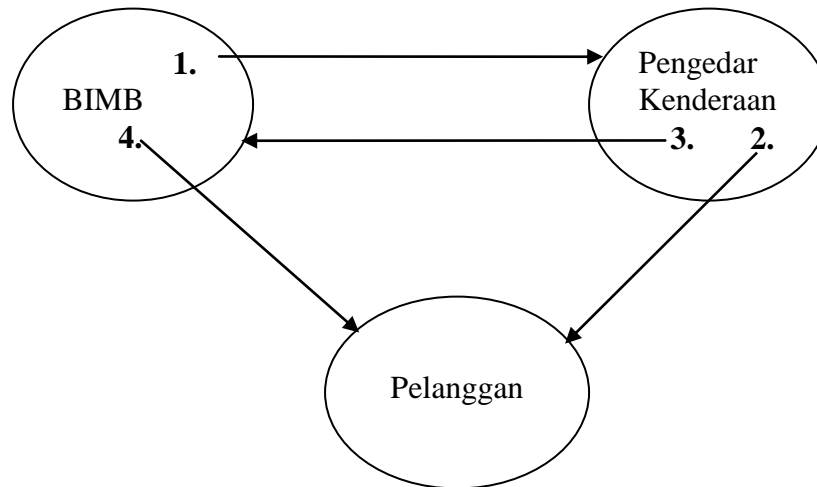
¹⁶⁹ Terdiri dari temuramah pelanggan, pengesahan majikan dan semakan rekod pembiayaan lampau melalui sistem FIS, CTOS, CCRIS dan semakan kredit di institusi kewangan yang pernah memberikan pembiayaan kepada pelanggan. Biasanya rekod pembiayaan dengan tunggakan tidak melebihi 2 bulan akan dipertimbangkan.

¹⁷⁰ Rujuk Lampiran 1.

¹⁷¹ Perletakan syarat tertentu dalam dokumen ini pernah dipertikaikan oleh ilmuan tempatan kerana pembiayaan berasaskan kepada jual beli secara amnya tidak harus terikat dengan sebarang syarat. Kini terdapat penambahbaikan dalam akujanji tersebut dimana ayatnya telah diubah kepada akujanji *akan membayar* menggantikan ayat *akan membeli*.

dan memenuhi syarat tertentu yang dinyatakan dalam surat tawaran. Kebiasaannya pelanggan akan menandatangani kesemua dokumen berkaitan apabila berkunjung ke BIMB bagi memudahkan urusan ketiga-tiga pihak. Tiada yuran proses dikenakan, pelanggan hanya perlu membayar cukai hasil RM20.00-RM40.00 untuk tujuan *stamping* ke atas dokumen berkaitan. Rajah 3.3 di bawah menerangkan dengan lebih jelas perjalanan transaksi jual beli antara pihak BIMB, pelanggan dan pengedar kenderaan menerusi kaedah BBA.¹⁷³

Rajah 3.3 Carta Alir Kaedah BBA Bagi Pembiayaan Kenderaan BIMB



Sumber: Berdasarkan temubual dengan pegawai bank terlibat pada 8 Julai 2012.

Penerangan rajah;

1. BIMB melantik pengedar kenderaan melalui *letter of agency appointment* sebagai ejen BIMB untuk membolehkan pengedar melantik bakal

¹⁷² Antara dokumen tersebut ialah Surat Tawaran (Lampiran 2), Dokumen Perjanjian BBA (Lampiran 3), Pemberitahuan Tuntutan Hakmilik (BO45), *Letter of Appointment of Purchasing Agent* (LOAPA) dan *wa'd* (Lampiran 4), Surat Wakil Kuasa (Lampiran 6), Borang Penyata Pertukaran Milikan Kenderaan Secara Sukarela (JPJ K3) dan lain-lain lagi. LOAPA dan SWK adalah antara dokumen yang terkemudian diperkenalkan masing-masing pada 2007 dan 2005 untuk penambahbaikan dalam urusan akad jual beli dan penarikan kenderaan.

¹⁷³ Khairi Mohamed, dalam temubual dengan penulis, 8 Julai 2012.

pelanggan (potential buyer) sebagai agen pembelian (bank purchasing agent) bagi pihak bank.¹⁷⁴

2. Pengedar melantik pelanggan sebagai agen pembelian bagi pihak BIMB melalui LOAPA berasaskan kontrak *wakālah* (wakil) dan *wa‘d* (janji) dari pelanggan untuk membeli kenderaan tersebut kemudiannya.
3. Berbekalkan *wa‘d* (janji) pelanggan yang ingin membeli, bank seterusnya membeli kenderaan tersebut (pengedar menjual) menerusi pelanggan yang bertindak sebagai agen pembelian bank dengan membayar deposit, menandatangani *vehicle sale order* untuk penempahan.¹⁷⁵ Di peringkat ini kenderaan tersebut telah menjadi hak milik bank.
4. BIMB kemudiannya menjual kenderaan tersebut kepada pelanggan (pelanggan membeli) berdasarkan jumlah pembiayaan yang diluluskan dan margin keuntungan. Akad jualan ini berlaku apabila wakil BIMB menurunkan tandatangan pada dokumen perjanjian kemudahan pembiayaan BBA sebagai penerimaan (*qabūl*) yang melengkap kepada tawaran (*ījāb*) pelanggan dalam jarak waktu beberapa hari selepas itu dengan menggunakan tarikh pengeluaran wang pembiayaan dibuat. Pelanggan membayar balik secara ansuran bulanan sebagaimana yang dipersetujui dalam surat tawaran.

¹⁷⁴ Dalam industri ini, secara praktisnya pelanggan akan berkunjung ke premis pengedar kenderaan terlebih dahulu untuk membeli kenderaan dan tidak ke bank atau institusi kewangan untuk tujuan tersebut.

¹⁷⁵ Jika tiada perlantikan pelanggan sebagai wakil pembelian bagi pihak BIMB, kenderaan tersebut akan menjadi milik pelanggan sebagaimana dalam pengertian *bay‘ al-‘urbūn* iaitu suatu kontrak jual beli di mana wang cagaran dibayar terlebih dahulu sebagai sebahagian daripada pembayaran harga aset jika kontrak disempurnakan. Wang cagaran ini akan hangus jika pembeli tidak memenuhi tanggungjawab menyempurnakan pembelian aset tersebut. Di sisi Mazhab Hanafi ia dianggap *fāsid*, Mazhab Maliki dan Syafie menganggap batal jika disyaratkan penjual tidak boleh memulangkannya kepada pembeli, jika jualan tidak diteruskan. Manakala Mazhab Hanbali mengharuskannya berdasarkan dalil hadis yang dipegang mereka. Sila lihat al-Zuhaylī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, 275. Walau bagaimanapun *flow* akad tersebut dilihat lebih baik berbanding yang terdahulu kerana tidak menepati syarak dengan akadnya tidak jelas dan mempunyai unsur jual beli *‘inah* dimana deposit yang dibayar pelanggan menjadikan kenderaan tersebut milik mereka. Dengan pemahaman mudah yang biasa dimaklumkan kepada orang ramai bahawa bank membeli terlebih dahulu dari pengedar dan kemudian menjualkannya kepada pelanggan dengan tambahan untung.

Akad BBA di atas menggabungkan kontrak-kontrak Syariah yang lain seperti *wakālah* dan *wa'd* di awal urusan niaga. Dalam kontrak ini, permintaan pelanggan supaya pihak bank membeli kenderaan tersebut terlebih dahulu tidak dinyatakan dengan jelas sebagaimana yang terdapat dalam kontrak MPO. Di samping perlantikan pelanggan sebagai wakil bank menerusi pengedar seperti di atas, BIMB juga telah membuat penambahbaikan dengan menggunakan kaedah perlantikan pelanggan secara terus melalui pengesahan telefon semasa permohonan diproses.¹⁷⁶ Ia adalah lebih baik berbanding kaedah pertama tadi kerana perlantikan tersebut berlaku di awal transaksi dan mengikut turutan yang sebenar. Sebelum ini ia tidak dapat disempurnakan dengan sebaiknya akibat dari kurangnya kerjasama dari pihak pengedar hinggan terpaksa ditandatangani oleh pelanggan secara sekaligus bersama-sama dokumen yang lain di premis bank. Pada asalnya, ia perlu ditandatangani terlebih dahulu semasa penempahan kenderaan di premis pengedar bagi membolehkan pelanggan mengetahui bahawa dia menjadi agen pembeli bagi pihak bank. Secara logiknya ketiadaan LOAPA pada peringkat ini menyebabkan pelanggan dan pengedar tidak mengetahui kedudukan dan tanggungjawab masing-masing sebagai wakil pembeli dan wakil yang dilantik oleh bank.¹⁷⁷ Ini ditambah lagi jika pihak pengedar tidak menjelaskan perkara itu dan konsep di peringkat awal pembelian tersebut.

Akad yang jelas sebaiknya perlu diterangkan semasa tandatangan dokumen iaitu berkaitan kedudukan pengedar sebagai ejen BIMB yang telah dilantik, perlantikan pelanggan sebagai agen pembeli bagi BIMB dan proses pembelian dari pengedar terlebih dahulu oleh BIMB melalui pelanggan dan penjualan semula kepada pelanggan dengan mengambil kira kedudukan bayaran muka dan jumlah pembiayaan. Oleh kerana proses

¹⁷⁶ Rujuk Lampiran 5. BIMB sebelum ini pernah melantik pelanggan sebagai wakilnya melalui pengesahan seperti sekarang tapi khusus untuk pelanggan yang membeli kenderaan melalui pengedar kenderaan yang bukan panel.

¹⁷⁷ Elemen asas yang perlu ada dalam wakalah (agensi) ialah bentuk *wakālah*, perkara yang diwakilkan (kerja) dan dua pihak yang berkontrak (tuan dan wakilnya). Syarat agen dan perkara pokok (subject matter) agen pula antaranya ialah mengetahui tentang statusnya sebagai agen dan perkara pokok (kerja) diketahui oleh agen sebagaimana yang terdapat dalam 3/2(2) dan 3/3(1) *Conditions on the Agency Parties*. Lihat AAOIFI (2010) *Shari's Standards*, Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 413-414.

yang berlapis-lapis dan agak rumit difahami, ia perlu diberi penjelasan yang secukupnya oleh pegawai yang berkelayakan.¹⁷⁸ Buat masa ini, terdapat dokumen yang dikenali sebagai *Product Disclosure Sheet*¹⁷⁹ yang dikepilkan bersama surat tawaran mengandungi maklumat tentang *flow* akad dan pengiraan rebet bagi penyelesaian awal untuk dimaklumkan kepada pelanggan. Mengikut pegawai yang terlibat, kaedah BBA masih lagi digunakan dalam pembiayaan kenderaan BIMB memandangkan kedudukannya yang lebih jelas dan meyakinkan berasaskan kontrak jual beli berbanding kaedah-kaedah lain seperti AITAB susulan dari penambahbaikan yang dibuat dari masa ke semasa dengan menghilangkan elemen-elemen yang tidak selaras dengan Syariah. Ketiadaan akta khusus yang mengawalselia operasi sewa beli Islam dan isu-isu operasi yang masih belum diselesaikan dalam AITAB seperti tanggungjawab pembaharuan insuran dan penyelenggaraan asas kenderaan yang ditanggung ke atas pelanggan menguatkan lagi kesinambungan penggunaan BBA dalam pembiayaan ini. Di samping itu, kaedah ini juga mempunyai keistimewaan tersendiri membolehkan BIMB menawarkan kemudahan pembiayaan melebihi margin pembiayaan biasa yang terhad sehingga 90 peratus sahaja sebagaimana yang ditawarkan oleh kebanyakan institusi kewangan.¹⁸⁰

Pelanggan dikehendaki membuat pembayaran balik secara ansuran bulanan melalui kaedah-kaedah pembayaran yang telah disebut di atas sehingga selesai sepenuhnya harga jualan. Bagi mereka yang ingin membuat penyelesaian awal (*early settlement*), pihak BIMB memberikan *ibrā'* (rebet) ke atas baki harga jualan.¹⁸¹ Operasi pembiayaan di atas sehinggalah kepada pemantauan dan susulan ke atas akaun-akaun pelanggan dalam tempoh

¹⁷⁸ Kebanyakan pelanggan juga tidak begitu menyedari majlis tandatangan dokumen tersebut merupakan majlis akad jual beli kerana tiada akad yang jelas dibuat. Oleh itu ia sepatutnya dikendalikan oleh pegawai yang berkelayakan dengan memberi penerangan sewajarnya dan bukannya kakitangan perkeranian sebagaimana amalan yang berlaku di sesetengah cawangan.

¹⁷⁹ Lihat lampiran 7.

¹⁸⁰ Khairi Mohamed, dalam temubual dengan penulis, 11 Oktober 2013.

¹⁸¹ Garis Panduan BNM 2011 mensyaratkan semua institusi perbankan Islam diwajibkan memberikan rebet kepada pelanggan yang membuat penyelesaian awal dan memaklumkan kepada mereka cara pengiraannya berkuatkuasa Julai 2012. Jadual pengiraannya disertakan bersama-sama surat tawaran semasa pelanggan menandatangani dokumen. Khairi Mohamed, dalam temubual dengan penulis, 8 Julai 2012.

setahun selepas pengeluaran wang dibuat masih lagi berada di bawah bidang kuasa unit perniagaan. Manakala unit susulan pula akan mengambil alih tugas kutipan bagi akaun pembiayaan yang mula tertunggak selepas itu yang melibatkan kerja-kerja susulan melalui telefon, tindakan undang-undang (litigation), penarikan balik kenderaan (repossession) dan lelongan (auction).

3.8.4 Aktiviti Kutipan dan Pemulihan

Dalam aktiviti susulan dan kutipan, BIMB lebih menumpukan pendekatan pencegahan awal dengan falsafah “Pencegahan Lebih Baik daripada Pengubatan” bagi mengelakkan akaun pelanggan menjadi tertunggak.¹⁸² Antaranya ialah dengan menugaskan ramai kakitangan di peringkat cawangan membuat susulan (caller) ke atas akaun yang tertunggak seawal 1 bulan¹⁸³ dan penjadualan semula pembiayaan yang melibatkan akaun-akaun *bleeding* (1.00-2.99 bulan tertunggak). Bagi aktiviti susulan melibatkan akaun-akaun kategori tertunggak lain, akan diambil alih oleh kakitangan di peringkat *region* dan ibu pejabat. Dalam masa terdekat ini BIMB sedang menuju ke arah *centralized collection* sebagaimana yang telah dilaksanakan di sesetengah bank lain. Akaun-akaun yang tertunggak ini akan dikenakan bayaran *ta'widh* (ganti rugi) 1% setahun.¹⁸⁴ Tindakan undang-undang ke atas pelanggan bermula dengan pengeluaran *legal notice of demand* (LOD/NOD) bagi akaun yang tertunggak dua bulan ke atas. Kemudiannya diikuti oleh saman dan penghakiman. Pelaksanaan perintah penghakiman boleh dibuat menerusi

¹⁸² Saharuddin Abdul Rahman (Pegawai susulan, PPA Kota Bharu), dalam temubual dengan penulis, 15 Jun 2012; Laporan Tahunan BIMB 2012, 155.

¹⁸³ Di samping susulan melalui telefon dan surat peringatan, tindakan membekukan akaun deposit bagi pelanggan yang tertunggak juga dilaksanakan.

¹⁸⁴ *Ta'widh* ialah ganti rugi yang dikenakan ke atas kerugian sebenar yang dialami oleh pembiaya kesan kelewatan pembayaran pembiayaan oleh penerima biaya yang diharuskan oleh Majlis Pengawasan Syariah BNM dalam beberapa siri mesyuaratnya dari tahun 1998-2010. Lihat BNM, *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam*, 2010, 129-131.

tindakan kebangkrapan, *Writ Sale and Seizure (WSS)*, *Judgement Debtors Summon (JDS)* dan *Garnishee Order (GO)*.¹⁸⁵

Oleh kerana BIMB menggunakan kaedah BBA, notis penarikan balik kenderaan akan dikeluarkan setelah pendaftaran Surat Wakil Kuasa (SWK)¹⁸⁶ dibuat di mahkamah terutamanya bagi akaun yang tertunggak tiga bulan ke atas. Sehingga kini penguatkuasaan SWK diterima secara seadanya oleh mahkamah tanpa asas peruntukan undang-undang yang sewajarnya. Yuran penarikan kenderaan bergantung kepada bilangan bulan tertunggak (RM100/sebulan) dan juga kelulusan ibupejabat. Kebiasaannya tindakan undang-undang dan pengeluaran notis penarikan kenderaan bergerak seiringan bagi mengekang masalah akaun-akaun tidak berbayar.¹⁸⁷ Ini kerana tidak semua kenderaan dapat ditarik semula dengan mudah dan jika dapat ditarik pun, peratusannya amat kecil yang dapat menyelesaikan baki pembiayaan.¹⁸⁸ Ketiadaan akta muamalat khusus bagi BBA kenderaan dan perbankan Islam secara amnya menyebabkan pembiayaan ini agak terasing di peringkat awal pengenalannya dan sedikit terhalang dari segi penguatkuasaan. Oleh itu ia terpaksa disesuaikan dengan persekitaran perundangan sivil sedia ada dan amalan pinjaman kenderaan konvensional semasa.¹⁸⁹

Menerusi tindakan undang-undang, pelanggan terpaksa menanggung segala kos yang berkaitan seperti saman, penghakiman dan lain-lain lagi yang agak membebankan di

¹⁸⁵ WSS ialah tindakan penyitaan barangan dan kelengkapan dalam rumah dan premis pelanggan; JDS ialah pengakuan pelanggan membayar tunggakan dengan jumlah tertentu dalam bentuk ansuran kepada bank melalui perintah mahkamah dan GO pula ialah tindakan menyekat pembayaran tertentu dari pihak lain kepada pelanggan dan bayaran tersebut dialihkan kepada pihak bank.

¹⁸⁶ Sebelum pengenalan SWK, BIMB terpaksa mendapatkan perintah mahkamah (court order) terlebih dahulu bagi membolehkan penarikan semula kenderaan dibuat. Semasa tempoh itu, sesetengah hakim tidak membenarkan pengeluaran perintah mahkamah ini kerana tidak mengiktiraf kedudukan BBA dalam perundangan.

¹⁸⁷ BIMB terpaksa menampung setiap akaun *npf* dengan peruntukan khas (special provision) dari keuntungan bank sebagaimana yang disyaratkan oleh BNM. Walau bagaimanapun setelah akaun ini dihapuskan (*write off*), segala bayaran yang diterima dari pelanggan merupakan keuntungan bersih.

¹⁸⁸ Prosedur yang ketat yang dikenakan sebelum penarikan kenderaan dibuat bagi melindungi hak-hak pelanggan dan bank seperti pengeluaran RO setelah kereta ditemui, pengambilan gambar kenderaan, senarai semakan aksesori dan kenderaan mestilah ditunda bukannya dipandu oleh agen penarikan. Nilai pasaran kenderaan yang ditarik biasanya rendah disebabkan keadaan fizikal kenderaan itu sendiri yang tidak dijaga dengan baik dan juga nilai pasaran kenderaan terpakai yang menyusut sehingga 20 peratus setiap tahun. Begitu juga kewujudan *shortfall* yang kebiasaannya tidak diselesaikan oleh pelanggan.

¹⁸⁹ Lihat Hisham Ahmad, *Syurga lebih hampir tanpa RIBA*, 132-140.

samping kos-kos yang melibatkan penarikan kenderaan. Sebelum tindakan di atas diambil, BIMB akan menggunakan kaedah perbincangan dengan pelanggan bermasalah untuk mencari penyelesaian melalui kaedah penyerahan kenderaan secara sukarela, penstrukturan dan penjadualan semula pembiayaan dengan kerjasama pihak Agensi Kaunseling Dan Penjadualan Kredit (AKPK) BNM.¹⁹⁰ Kempen proaktif seperti “Kami Prihatin Kami Sayang” telah dilancarkan untuk menggalakkan pelanggan tampil ke depan dan mendapatkan penyelesaian yang mudah diurus bagi menjelaskan pembiayaan yang telah lama tertunggak.¹⁹¹ Inilah pendekatan terkini yang menjadi keutamaan BIMB dalam pengurusan kawalan kreditnya berbanding menggunakan kaedah kekerasan seperti yang dinyatakan di atas. Ini kerana melalui kedua-dua pendekatan tadi, BIMB terpaksa menanggung dahulu kos-kos berkaitan¹⁹² walaupun hakikatnya ditanggung oleh pelanggan. Kos-kos tersebut tidak semuanya diperolehi semula terutamanya jika terdapat *shortfall*¹⁹³ selepas lelongan. Tambahan pula, proses tersebut memakan masa yang lama untuk diselesaikan dan banyak membawa masalah pembayaran dan penyelesaian di kemudian hari.

Di samping pendekatan-pendekatan yang dinyatakan di atas, pendekatan lain seperti *write off* ke atas akaun-akaun bermasalah juga telah diperkembangkan. Ia telah diawalkan pelaksanaannya dari 24 bulan tertunggak sebelum ini kepada seawal 12 bulan. Pihak pelanggan tidak dikenakan sebarang tindakan undang-undang dalam tempoh setahun selepas itu dan hanya perlu menumpukan kepada pembayaran sahaja. Mereka dinasihatkan supaya mengambil berat tentang akaun pembiayaan dari peringkat awal bagi mengelak dari

¹⁹⁰ Semua bank dikehendaki mematuhi arahan penjadualan semula yang telah diluluskan AKPK dan menggantung sementara tindakan undang-undang terhadap pelanggan sejajar dengan usaha kerajaan mengelak orang ramai dari muflis.

¹⁹¹ Laporan Tahunan BIMB 2012, 155.

¹⁹² Kos-kos tersebut adalah seperti upah penarikan, penyimpanan, lelongan dan penundaan yang melibatkan penarikan semula kenderaan. Manakala kos melibatkan tindakan undang-undang seperti saman, penghakiman (judgement) dan pelaksanaan penghakiman (execution) yang boleh mencecah RM1000 hingga RM2000 bagi setiap kes.

¹⁹³ Baki beza pembiayaan yang masih wujud di bank yang perlu dibayar oleh pelanggan walaupun setelah kenderaan yang ditarik berjaya dilelong kerana harga lelongan tidak mencukupi untuk menyelesaikan kesemua baki pembiayaan.

berlakunya masalah seperti di atas. Masalah tunggakan ini juga akan berlaku apabila tiada pemantauan dari pelanggan setelah membuat *trade in* kenderaan yang masih berbaki di bank bagi membeli kenderaan baru dan menyerahkan kepada pihak lain untuk menyambung pembayaran ansuran.

3.8.5 Perkembangan dan Pencapaian¹⁹⁴

Setelah penawaran pembiayaan kenderaan dibuka semula kepada pelanggan pada tahun 2007 dengan hanya 3 cawangan iaitu Kuala Lumpur, Shah Alam dan Johor Bahru, BIMB kini telah mempunyai 16 cawangan PPA di seluruh negara dengan kakitangannya berjumlah 193 orang. Strategi perniagaannya yang tertumpu kepada pembiayaan kenderaan baru penumpang disokong dengan kemudahan DBR-*i* sehingga RM500 ribu yang diberikan kepada pengedar kenderaan yang layak. Dilihat kepada peratus kemasukan kes-kes permohonan, pembiayaan dengan amaun pembiayaan melebihi 90 peratus daripada harga kenderaan adalah yang paling banyak iaitu merangkumi 70 peratus berbanding dengan pembiayaan yang di bawah margin itu yang hanya merangkumi 30 peratus. Terdapat unit-unit di peringkat ibu pejabat yang memainkan peranan penting bagi menyokong perniagaan di peringkat cawangan yang terdiri dari unit *Asset Quality Management, Risk Compliance, Sales Management* dan *Processing*. Sasaran pengeluaran wang pembiayaan (disbursement) adalah sekitar RM4 hingga RM10 juta sebulan bagi setiap cawangan dan telah mencapai sebanyak RM77 juta keseluruhannya bagi bulan Jun 2012 yang lepas. Selain peranan cawangan PPA itu sendiri, BIMB juga membuka *hub* sokongan di sesetengah cawangan BIMB seperti di Batu Pahat, Temerloh dan Sandakan untuk memperluaskan perniagaannya di kawasan tersebut tanpa memerlukan kos yang besar.

¹⁹⁴ Makhzan Hussein (Penolong Pengurus Besar, Pembiayaan Automobil, Kumpulan Perbankan Konsumer BIMB), dalam temubual dengan penulis, 10 Julai 2012; Khairi Mohamed, dalam temubual dengan penulis, 8 Julai 2012.

Sehingga Disember 2012, aset pembiayaan kenderaan dalam kumpulan perbankan konsumer BIMB berada pada kedudukan yang agak kukuh RM2.48 bilion, iaitu 16.9 peratus dari aset keseluruhan perbankan konsumer yang berjumlah RM14.7 bilion. Ia meningkat 23.2 peratus dari tahun 2011 (RM2.01 bilion) dan 18.7 peratus dari tahun 2010 (RM1.69 bilion)¹⁹⁵ dengan menduduki tempat pertama dalam kategori kualiti aset dan penyumbang kedua terbesar dalam kategori pertumbuhan aset dan pendapatan selepas produk pembiayaan peribadi (personal financing). Daripada keseluruhan aset kumpulan tersebut, pembiayaan kenderaan menduduki tempat ketiga terbesar selepas pembiayaan peribadi dan pembiayaan perumahan. Setakat tempoh itu juga, aset pembiayaan kenderaan penumpang BIMB adalah mencakupi 4.96 peratus dari jumlah aset pembiayaan kenderaan penumpang secara Islam negara yang berjumlah hampir RM50 bilion.¹⁹⁶ Penambahbaikan dalam strategi pemasaran, produk yang memenuhi kehendak pelanggan, pemprosesan dan dokumentasi mengukuhkan produk pembiayaan ini terus diterima baik oleh masyarakat. BIMB kini dalam proses menambahbaik sistem penyampaian operasi kelulusan pembiayaan kenderaan dan sedang mengkaji kaedah atau mekanisme baru yang lebih sesuai bagi kemudahan tersebut. Kualiti aset pembiayaan yang baik dengan pemilihan pelanggan yang berpendapatan tetap dan benar-benar layak serta disokong pula oleh pasukan susulan yang mantap meletakkan kedudukan akaun tidak berbayarnya selesa sekitar 0.9% berada di bawah kadar industri.¹⁹⁷

3.8.6 Prospek dan Cabaran¹⁹⁸

Pembiayaan kenderaan mempunyai prospek yang baik memandangkan sumbangan pentingnya dalam perbankan konsumer sebagaimana yang dinyatakan sebelum ini.

¹⁹⁵ Laporan Tahunan BIMB 2012, 147.

¹⁹⁶ Bank Negara Malaysia, dicapai 13 November 2013, <http://www.bnm.gov.my/> Monthly Statistical Bulletin/Banking System: Classification of Loans by Types, Islamic Banking System: Financing by Types.

¹⁹⁷ Kadar *npf* bagi industri pembiayaan kenderaan adalah sekitar 4%. Lihat Bank Negara Malaysia, dicapai 16 Mei 2012, http://www.bnm.gov.my/statistical_bulletin.

¹⁹⁸ Makhzan Hussein, dalam temubual dengan penulis, 10 Julai 2012.

Walaupun mempunyai lebih risiko disebabkan sifatnya sebagai liabiliti dan mengalami penyusutan nilai aset berbanding pembiayaan lain, tetapi penilaian dan pengawalan kredit di peringkat awal yang agak ketat menjadikannya setanding dengan produk lain yang kurang berisiko. Pihak pengurusan melihat perkembangan ini secara positif dan memberi ruang sewajarnya kepada pembiayaan automobil untuk terus berkembang. Ini dapat dibuktikan setelah dibuka kembali pada tahun 2007 dengan hanya 4 cawangan sahaja, kini terdapat sejumlah 16 buah di seluruh negara. Melalui penawaran satu produk utama iaitu pembiayaan kenderaan baru yang tidak banyak mendatangkan risiko kepada BIMB dan masih mampu mencapai pertumbuhan perniagaan yang memberansangkan menjadikan BIMB masih selesa dan belum bersedia membuka kepelbagaian produknya dalam industri pembiayaan kenderaan dalam masa terdekat ini. Malah yang menjadi tumpuan sekarang ialah memperkemaskan sistem penyampaian dalam operasi pembiayaan sedia ada dan penambahbaikan dalam struktur atau kontrak asas pembiayaan yang digunakan.

Di samping itu, terdapat beberapa cabaran yang dihadapi oleh BIMB dalam penawaran kemudahan ini kepada orang ramai. Antaranya ialah menghadapi persaingan sengit dari institusi kewangan yang lebih kukuh seperti Maybank, Public Bank dan Ambank yang menawarkan kadar keuntungan atau bunga yang lebih rendah. Selain itu, BIMB juga mempunyai halangan untuk menarik pelanggan disebabkan persepsi masyarakat yang tidak begitu mengambil kira tentang kedudukan halal haram sesuatu produk pembiayaan asalkan mereka dapat menikmati kadar yang lebih rendah dan kelulusan dari pihak bank. Peranan pihak pengedar amat diperlukan bagi menjelaskan kepada pelanggan keutamaan memilih kaedah Islam dalam pembiayaan ini memandangkan pihak pengedar merupakan destinasi pertama yang dilawati dan mempunyai pengaruh yang besar dalam pemilihan bank pembiaya yang akan dituju. Cabaran seterusnya yang dihadapi BIMB ialah kekurangan rangkaian cawangan di seluruh negara berbanding dengan institusi kewangan yang telah lama bertapak dalam industri ini. Sehingga kini penembusan pasaran

BIMB dalam keseluruhan industri pembiayaan automobil negara adalah sebanyak 7 peratus meningkat dari 5 peratus pada tahun 2005 yang kebanyakannya didominasi oleh institusi-institusi kewangan besar yang telah disebutkan tadi.

3.9 Kesimpulan

Produk pembiayaan kenderaan BIMB yang menggunakan kaedah BBA telah lama digunakan sejak awal penubuhannya lagi. Dalam tempoh tersebut, ia telah mengalami perubahan sesuai dengan persekitaran dan tuntutan semasa yang mahu melihat ia dibuat menepati kehendak syarak. Kaedah ini bukan hanya digunakan bagi pembiayaan kenderaan tetapi juga pernah digunakan bagi pembiayaan perumahan dan pembiayaan pengguna yang lain. Walaupun kaedahnya adalah sama, pembiayaan kenderaan tidak mempunyai unsur *bay' al-'inah* sebagaimana yang pernah terdapat dalam pembiayaan perumahan dan pembiayaan pengguna yang lain. Dulu konsep jual beli BBAnya agak kabur, kini telah ada penambahbaikan seperti menggabungkan konsep *wakālah* dan *wa'd*. Dari segi teorinya, kaedah yang digunakan menyerupai jualan tangguh yang dipersetujui oleh kebanyakan ulama terdahulu, namun dalam sesetengah keadaan ia masih lagi terdapat sedikit kelemahan yang perlu diperbaiki dan diatasi disebabkan peranan bank sebagai pengantara kewangan yang bertindak memberi pembiayaan kepada pelanggannya. Penggunaannya sebagai instrumen pembiayaan Islam dilihat semakin berkurangan sama ada di peringkat industri perbankan Islam dan juga di peringkat BIMB sendiri. Namun bagi pembiayaan kenderaan BIMB, ia masih menggunakan kaedah ini secara menyeluruh dan bercadang untuk beralih kepada kaedah MPO yang mempunyai struktur yang hampir sama dalam masa terdekat ini. BBA mempunyai kelebihannya yang tersendiri antaranya mampu menawarkan pembiayaan sehingga 100 peratus daripada harga kenderaan berbanding dengan kaedah lain yang ditawarkan oleh kebanyakan institusi kewangan yang ada. Bahkan dengan kaedah ini, pembiayaan melebihi 90 peratus merupakan penyumbang

utama pertumbuhan aset pembiayaan kenderaan BIMB. Secara umumnya, pembiayaan kenderaan BIMB tidak menghadapi masalah mendapatkan sokongan dari masyarakat terutamanya yang berpegang dengan Islam sepenuhnya memandangkan kaedah Islam yang digunakan dan juga kerana entiti penuh Islam (full pledge) institusi perbankan itu sendiri yang menjadi pelopor kepada sistem perbankan Islam dalam negara. Namun pada masa yang sama terikat dengan pihak pengurusan yang menilai risiko pembiayaan dan persaingan sengit yang dihadapi. Dalam tempoh beberapa tahun kebelakangan ini ia menunjukkan peningkatan berterusan dengan kedudukan lebih baik walaupun pada masa yang sama melaksanakan terma yang lebih ketat dan skop yang lebih terhad.