

## BAB 5

### ANALISIS PERBANDINGAN KONSEP DAN OPERASI PEMBIAYAAN KENDERAAN DI BIMB DAN BMMB

#### 5.0 Pendahuluan

Setelah membincangkan konsep dan operasi pembiayaan kenderaan di BIMB dan BMMB dalam bab tiga dan empat yang lalu, perbincangan diteruskan dengan membuat analisis perbandingan antara kedua-duanya dengan melihat kepada perbezaan yang ada, kelebihan yang boleh dijadikan ikutan dan kekurangan yang memerlukan penambahbaikan. Kedua-dua institusi perbankan Islam ini merupakan institusi perbankan Islam terawal menawarkan produk perbankan Islam sepenuhnya yang tidak terbentuk secara subsidiari dari institusi induk kumpulan perbankan konvensional. Kebanyakan institusi Islam subsidiari tersebut menawarkan kemudahan pembiayaan kenderaan sama ada yang berlandaskan Syariah atau sebaliknya di bawah satu bumbung yang biasanya dikenali sebagai *Auto Finance Centre*. Walaupun kedua-dua institusi ini menawarkan kemudahan pembiayaan kenderaan secara Islam yang sama, terdapat beberapa perbezaan tertentu yang dikenalpasti boleh saling melengkapi antara satu sama lain. Analisis perbandingan ini dibuat berpandukan kepada topik-topik yang telah dibincangkan sebelum ini merangkumi sejarah penawaran pembiayaan, kaedah atau konsep Islam yang digunakan yang menjadi instrumen asas, skop dan terma, pendekatan kutipan dan pemuliharaan dan juga prospek dan perkembangan yang dialami oleh keduanya.

#### 5.1 Analisis Perbandingan Konsep dan Operasi Pembiayaan

Analisis ini dibuat dengan membandingkan secara ringkas terhadap penjelasan yang dilakukan pada bab-bab yang sebelum ini yang diikuti dengan rumusan di akhirnya berpandukan topik-topik berikut;

### **5.1.1 Sejarah Penawaran Pembiayaan**

BIMB merupakan perintis perbankan Islam negara yang banyak memperkenalkan kaedah dan produk perbankan Islam termasuk pembiayaan kenderaan walaupun pada awalnya tidak menawarkan secara meluas melalui cawangan perbankannya kerana kekurangan kepakaran dan pengkhususan dalam industri ini. Bermula 1999, pembiayaan ini mulai ditawarkan secara lebih fokus melalui penubuhan Pusat Pembiayaan Pengguna yang kemudiannya ditukarkan nama kepada Pusat Pembiayaan Automobol dengan mengambil kepakaran kakitangan luar yang berpengalaman dari institusi kewangan yang terlibat secara aktif dalam industri berkaitan. Dalam tempoh lima tahun selepas itu, pembiayaan kenderaan BIMB telah berkembang pesat dengan peningkatan aset, jumlah cawangan PPA seluruh negara dan skop pembiayaan lebih terbuka yang tidak terhad kepada pembiayaan kenderaan baru sahaja. Namun keadaan ini tidak bertahan lama akibat pemberhentian secara mendadak penawaran semua jenis pembiayaan kenderaan pada 2006. Walau bagaimanapun pada tahun 2007, kemudahan ini ditawarkan kembali dengan lebih berhati-hati dan terhad kepada kenderaan baru sahaja sebagaimana di peringkat awal penubuhan PPA.

Sementara BMMB pula sebagai institusi perbankan Islam kedua yang ditubuhkan pada 1999, tidak terus secara agresif menawarkan kemudahan pembiayaan ini sebaik sahaja ditubuhkan malah menyambung legasi sedia ada pembiayaan secara Islam yang terdapat di BBMB Kewangan. Pembiayaan kenderaan mulai berkembang bermula tahun 2004 dengan terma yang agak longgar dan skop yang lebih terbuka tanpa dihadkan kepada kategori tertentu dengan tidak mengambil kepakaran luar untuk membangunkannya sehinggalah pembiayaan ini diberhentikan pada tahun 2008 kerana menghadapi masalah kutipan. Walau bagaimanapun ia ditawarkan semula enam bulan selepas itu dengan terma yang lebih ketat dari sebelumnya melalui skop pembiayaan yang tidak hanya terhad kepada

kenderaan baru sahaja tetapi juga kepada kenderaan lain termasuk kenderaan terpakai yang dibuat secara terpilih.

Secara analisisnya, BIMB lebih awal menawarkan pembiayaan ini dengan lebih fokus berbanding BMMB dan mengambil kepakaran luar dari institusi kewangan yang telah lama berpengalaman dalam pembiayaan kenderaan. Walau bagaimanapun kedua-duanya pernah memberhentikan penawaran pembiayaan ini kerana menghadapi masalah kutipan ke atas kualiti aset dengan tempoh pemberhentian yang singkat memihak kepada BMMB berbanding BIMB. Penawaran semula pembiayaan ini selepas itu dilakukan dengan syarat yang lebih ketat dan skop yang lebih terhad berdasarkan pengalaman yang dilalui sebelumnya dan juga garis panduan semasa yang ditetapkan oleh BNM.

### **5.1.2 Kaedah Yang Digunakan**

Kaedah BBA digunakan dalam keseluruhan produk pembiayaan kenderaan BIMB sejak dari awal lagi dengan penambahbaikan dibuat dari masa ke semasa supaya tidak terlibat dengan unsur-unsur yang tidak selaras dengan Syariah. Kaedah ini tidak melibatkan perjanjian belian dan jualan antara pelanggan dan pengedar yang mengakibatkan kenderaan tersebut berada di bawah milik pelanggan terlebih dahulu sebelum dijual kepada pihak bank. Walau bagaimanapun di awal pelaksanaan, ia agak kabur kerana tidak disokong oleh dokumen-dokumen yang sesuai seperti perlantikan wakil (LOAPA) dan akujanji (wa‘d) yang mempengaruhi kedudukan hakmilik kenderaan tersebut. Perlantikan pelanggan sebagai wakil pembelian bagi pihak bank berlaku di awal kontrak belian kenderaan tersebut melibatkan pihak bank dan pengedar kenderaan. Pada masa yang sama, perlantikan pengedar sebagai wakil bank untuk melantik pelanggan yang berpotensi sebagai wakil pembelian bank masih dikekalkan memandangkan pelanggan secara amnya akan bertandang ke premis pengedar terlebih dahulu untuk tujuan tersebut. Carta alir kaedah ini disertakan bersama dengan surat tawaran pembiayaan dan diberi penjelasan

kepada pelanggan semasa proses menandatangani dokumen. Kaedah ini menyerupai kaedah *Murabahah to the Purchase Orderer* (MPO) yang disarankan oleh AAOIFI cuma tidak mengandungi permintaan belian yang jelas dari pelanggan di awalnya. Kaedah ini tidak terikat dengan mana-mana akta khusus sebagaimana AITAB tetapi mengikuti semangat Akta Sewa Beli 1967 dalam perkara-perkara yang tidak bercanggah dengan Syariah. Dalam kes pemilikan semula kenderaan, BIMB perlu mendaftarkan Surat Wakil Kuasa terlebih dahulu sebelum tindakan tersebut dapat dilaksanakan. Sebelum itu, BIMB lebih dikenali dengan bank yang tidak menarik kenderaan tidak sebagaimana yang diamalkan oleh institusi kewangan lain.

Di BMMB pula, terdapat dua kaedah yang digunakan dalam pembiayaan kenderaan iaitu AITAB dan BBA. AITAB digunakan sebagai kaedah utama bagi margin pembiayaan pelanggan sehingga 90 peratus sahaja, manakala BBA digunakan bagi pembiayaan yang melebihi margin tersebut. AITAB merupakan kaedah yang telah lama digunakan sejak awal penawaran kemudahan ini dan tertakluk dengan Akta Sewa Beli 1967 dalam beberapa keadaan tertentu yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Ia mengandungi dua kontrak utama iaitu sewaan dan belian yang perlu diberi perhatian dan berjalan secara berturutan. Kontrak ini dimulakan dengan permintaan belian ke atas kenderaan tersebut dibuat oleh pelanggan kepada pihak bank yang kemudiannya akan disewakan kepada pelanggan dan juga akujanji dari pelanggan untuk membelinya di akhir atau dalam tempoh sewaan. Untuk tujuan itu, bank akan melantik pelanggan sebagai wakilnya bagi urusan pembelian dari pihak pengedar dan hakmiliknya bertukar kepada pihak bank apabila pelanggan membuat bayaran pendahuluan kepada pihak pengedar. Bank kemudiannya menyewakan kepada pelanggan melalui Akad Penyewaan Kenderaan dan pembelian oleh pelanggan di akhirnya berlaku melalui kaedah *bay' al-mu'āṭāh*. Oleh kerana dokumen pembiayaan ditandatangani secara serentak dan sekaligus oleh pelanggan iaitu setelah permohonan pembiayaan diluluskan, kontrak ini nampaknya tidak jelas dari segi praktikal

turutannya seperti permintaan belian dan perlantikan pelanggan sebagai wakil bank tidak berlaku di peringkat awal iaitu semasa permohonan diproses. Manakala janji untuk menyewa dan membeli kenderaan datang dari satu pihak yang sama iaitu pelanggan sedangkan dalam piawaian AAOIFI, janji untuk menyewa datang dari pelanggan dan janji untuk menjual kenderaan datang dari pihak bank.

Bagi kaedah BBA pula, ianya masih baru digunakan oleh BMMB dan mempunyai sedikit kelainan berbanding dengan kaedah yang sama digunakan di BIMB. Ia dimulakan dengan *Purchase Requisition* pelanggan yang mengandungi permintaan belian oleh pelanggan ke atas bank supaya membeli kenderaan tersebut (*purchase request*) terlebih dahulu, akujanji pelanggan untuk membeli selepas bank memilikinya (*wa'd mulzim*) dan juga perlantikan bank sebagai wakil terhad bagi pihak pelanggan untuk membuat pembelian (*restricted agency to conclude purchase*) dari pihak bank. Pembelian kenderaan oleh bank berlaku dengan jelas melalui kontrak belian (*purchase contract*) iaitu semasa pengeluaran wang pembiayaan dibuat dan pelanggan tidak dilantik sebagai wakil bank pada ketika itu sebagaimana yang berlaku di BIMB. Penjualan kenderaan kepada pelanggan pula dilakukan menerusi kontrak jualan (*sale contract*) tetapi dilaksanakan (ditandatangani) oleh bank kemudiannya kerana bank telah dilantik sebagai wakil pelanggan. Ini bagi mengelak berlakunya pertindihan dua kontrak pada masa yang sama (kontrak belian dan jualan) dan juga untuk memudahkan pelanggan. Walau bagaimanapun jika kedua-dua dokumen kontrak belian dan jualan menggunakan tarikh yang sama iaitu tarikh pengeluaran wang pembiayaan, ia seolah-olah menyerupai unsur *bay' al-ṭinah* yang tidak dibenarkan sebagaimana garis panduan BNM baru-baru ini. Setakat ini belum ada lagi format yang standard bagi carta alir bagi kedua-dua kaedah AITAB dan BBA bertujuan memberi penjelasan akad kepada pelanggan.

Secara analisisnya, kedua-duanya menggunakan kaedah-kaedah Islam secara jelas berasaskan pembiayaan hutang melalui kontrak pertukaran iaitu jual beli dan sewaan

dengan turutan setiap akad yang terdapat di dalamnya dilakukan sebagaimana yang digariskan oleh Syariah. Walaupun kebanyakan dokumen ditandatangani secara sekaligus oleh pelanggan bagi memudahkan urusan pihak-pihak yang terlibat, dokumen-dokumen berkaitan menggunakan tarikh yang berbeza supaya tidak berlaku pertindihan. BMMB menggunakan dua kaedah dalam produk pembiayaan kenderaannya sedangkan BIMB hanya menggunakan satu kaedah sahaja. Namun BBA yang terdapat di BIMB adalah lebih jelas kerana terdapat perlantikan pelanggan di peringkat awal dan disertakan bersama dengan carta alirnya sendiri. Dari segi dokumentasi pula, BBA di BMMB adalah lebih jelas kerana mempunyai dokumen khusus bagi kontrak belian dan jualan yang bukan hanya bergantung kepada dokumen perjanjian semata-mata. Penggunaan BBA di kedua-dua institusi perbankan tersebut masih lagi diteruskan berasaskan bahawa ianya lebih jelas dan meyakinkan ke arah pematuhan Syariah kerana mempunyai persamaan dengan kaedah murabahah yang banyak digunakan di Timur Tengah. Kaedah ini memberikan hakmilik terus kepada pelanggan sebaik sahaja kontrak dilaksanakan bersesuaian dengan tanggungjawab penyelenggaraan dan pembaharuan perlindungan insuran yang tertanggung kepada mereka. Di samping itu, akta sedia ada seperti HP Act 1967 yang mengawal operasi pembiayaan kenderaan seperti AITAB di Malaysia masih lagi belum berorientasikan Islam sepenuhnya dan dalam konteks pemasaran ia memberi kelebihan kepada institusi terbabit menawarkan pembiayaan melebihi had pembiayaan biasa yang ada dalam pasaran. Hanya istilah tersebut yang dipertikaikan kerana tidak digunakan di peringkat global dan kritikan yang dibuat lebih merujuk kepada produk pembiayaan perumahan yang digunakan dengan meluas sebelum ini. Produk perumahan sinonim dengan *bay' al-īmah* kerana melibatkan perjanjian belian dan jualan harta dari pihak yang sama sedangkan ia tidak berlaku dalam pembiayaan kenderaan. Pihak-pihak terlibat lebih selesa membawa pertikaian mereka ke mahkamah memandangkan amaun yang terlibat lebih besar, menuntut pembayaran balik harga jualan secara penuh (tanpa rebet) dan

ditambah dengan kurangnya pemahaman yang mendalam terhadap terma dan operasi perbankan Islam di kalangan pengamal undang-undang sivil hingga membawa keputusan mahkamah dan persepsi yang kurang tepat terhadap keseluruhan produk BBA termasuk kenderaan.

### **5.1.3 Skop dan Terma Pembiayaan**

Skop penawaran pembiayaan kenderaan BIMB hanya dihadkan kepada kenderaan baru penumpang sahaja dengan margin pembiayaan ditawarkan sehingga 100 peratus. Pelanggan biasa yang bekerja di sektor kerajaan dan seumpamanya boleh mendapat pembiayaan sehingga 95 peratus, manakala pelanggan *Gradhitz* layak untuk mendapatkan pembiayaan lebih dari itu. Kadar keuntungan yang dikenakan bagi model nasional dan bukan nasional dengan margin pembiayaan sehingga 90 peratus adalah lebih tinggi dari BMMB iaitu kadar minima 2.88 peratus (model nasional) dan 2.70 peratus (model bukan nasional), namun bagi pembiayaan sehingga 100 peratus di bawah skim *Gradhitz* kadarnya adalah 2.98 peratus (model nasional) dan 2.70 peratus (model bukan nasional) iaitu lebih rendah berbanding BMMB. Kelayakan pelanggan pula dibuat berdasarkan *Debt Service Ratio* dari keseluruhan komitmen hutang bulanan yang tidak melebihi 50 peratus dari pendapatan bersih tanpa mengambil kira pembiayaan perumahan dan tidak melebihi 70 peratus jika termasuk pembiayaan perumahan. Pendapatan bersih setelah ditolak semua komitmen hutang termasuk pembiayaan kenderaan yang dipohon juga diambil kira dengan jumlahnya tidak kurang dari RM1000.00 bagi yang tinggal di Lembah Klang dan RM750.00 bagi yang tinggal di luar kawasan tersebut. Di samping itu terdapat pakej tambahan seperti *Auto Financing Takaful Plan* yang berfungsi melindungi baki pembiayaan pelanggan jika ditimpa kematian dan hilang upaya kekal dan juga pilihan salah satu produk di antara TAP, kad debit dan kad kredit.

Sementara itu, skop penawaran pembiayaan kenderaan di BMMB adalah lebih luas berbanding BIMB. Kemudahan pembiayaan kenderaan terpakai masih ditawarkan walaupun dibuat secara terpilih. Margin pembiayaan sehingga 100 peratus hanya ditawarkan kepada pelanggan *GradPack-i* manakala pelanggan biasa hanya layak untuk pembiayaan sehingga 90 peratus sahaja. Kadar keuntungan bagi margin pembiayaan 90 peratus adalah lebih rendah berbanding BIMB iaitu minima 2.75 peratus (model nasional) dan 2.40 peratus (model bukan nasional). Kelayakan pelanggan dikira berdasarkan komitmen semua hutangnya (DSR) tidak melebihi 70 peratus iaitu sama ada pelanggan sudah mempunyai pembiayaan perumahan ataupun tidak. Pendapatan bersih (net disposable income) pula adalah tidak kurang dari RM1000.00 bagi yang menetap di Lembah Klang dan RM800.00 bagi yang tinggal di luar kawasan tersebut. Selain itu terdapat juga pakej tambahan seperti *Hire Purchase Reducing Takaful Term* yang bertujuan melindungi baki pembiayaan jika mereka ditimpa kematian dan hilang upaya kekal dan juga *Motor Takaful Personal Accident* yang memberi perlindungan ke atas penumpang kenderaan yang dibiayai.

Secara analisisnya, BMMB menawarkan skop pembiayaan yang lebih baik berbanding BIMB dengan tidak menghadkannya kepada kategori tertentu sahaja. Walaupun demikian ia dilakukan secara terpilih dengan terma yang lebih ketat dari sebelumnya. Sementara itu dari segi terma pembiayaan pula, kedua-duanya mempunyai kelebihan dan kekurangan masing-masing secara timbal balik dalam aspek-aspek seperti *Debt Service Ratio*, *Net Disposable Income* dan margin pembiayaan yang melebihi 90 peratus. DSR di BIMB lebih ketat berbanding BMMB, NDI di BIMB pula lebih longgar berbanding BMMB dan margin pembiayaan yang lebih tinggi bagi pelanggan biasa iaitu sehingga 95 peratus di BIMB berbanding BMMB.



#### 5.1.4 Struktur Operasi

Operasi pembiayaan kenderaan BIMB dijalankan secara berpusat menyerupai kebanyakan institusi perbankan lain masakini atau syarikat kewangan pada masa lalu. Permohonan pembiayaan pelanggan diproses di Pusat Pembiayaan Automobil yang terletak berdekatan cawangan BIMB dan kebiasaannya terdapat di setiap ibu negeri sebelum dihantar ke peringkat ibupejabat untuk kelulusan. Setiap PPA mempunyai unit-unit kecil seperti unit pemasaran, pemprosesan, akaun dan penyelesaian yang bilangan kakitangannya lebih kurang 10 orang dan mempunyai pengurusnya sendiri khusus untuk operasi pembiayaan kenderaan. Sehingga kini terdapat 15 buah cawangan PPA seluruh negara disamping beberapa buah hub di sesetengah tempat. Kemudahan DBR-*i* ada diberikan kepada pengedar yang layak bagi mendapat sokongan mereka tetapi kemudahan pembiayaan modal pusingan bagi pembelian stok kenderaan (MWCF) belum lagi ditawarkan kepada mereka.

Sementara di BMMB pula, operasi pembiayaan dijalankan di cawangan perbankan bersama-sama dengan produk pembiayaan lain seperti pembiayaan perumahan dan pembiayaan peribadi. Permohonan pembiayaan pelanggan diproses oleh dua hingga tiga orang kakitangan yang terhad dan pada masa yang sama melakukan tugas pemasaran di luar. Kes-kes pembiayaan perlu disokong oleh pengurus cawangan sebelum dihantar ke ibupejabat untuk kelulusan. Setiap cawangan BMMB yang berpotensi dan strategik boleh menawarkan kemudahan pembiayaan ini kepada orang ramai. Cawangan hanya berfungsi membuat pemprosesan dan jualan sahaja manakala tugas kutipan dan susulan diambil alih oleh *Monitoring Collection Recovery Centre* (MRCC) di peringkat region. Sehingga kini terdapat 45 cawangan BMMB yang menawarkan kemudahan ini dengan sasaran jualan sekitar RM1 hingga RM2 juta sebulan bagi setiap cawangan. BMMB menawarkan kemudahan DBR-*i* dan kemudahan modal pusingan MWCF kepada pengedar untuk terus mendapat sokongan mereka.

Secara analisisnya, struktur operasi pembiayaan kenderaan yang dilaksanakan di BIMB adalah menyerupai struktur yang terdapat di institusi perbankan lain yang menjadi pembiaya utama dan beroperasi secara aktif dalam industri pembiayaan kenderaan. Ia juga telah digunapakai oleh syarikat-syarikat kewangan sebelum ini yang menjadikan pembiayaan kenderaan sebagai perniagaan utama mereka. Struktur begini adalah lebih fokus, efisien dan mempunyai kepakaran tersendiri berbanding ditawarkan secara selari dengan produk-produk pembiayaan lain di cawangan perbankan.

#### **5.1.5 Aktiviti Kutipan dan Pemulihan**

Kerja-kerja susulan dan kutipan BIMB di peringkat awal dimulakan oleh unit jualan ke atas akaun tertunggak di bawah satu bulan dan berada dalam tempoh satu tahun pembiayaan. Manakala tugas susulan yang lebih mencabar dilakukan oleh unit susulan dan kutipannya sendiri di setiap negeri dan dibantu di peringkat region. Caj *ta'widh* 1 peratus telah dikuatkuasakan pengenaannya bagi akaun yang tertunggak. Pendekatan yang diambil lebih kepada pencegahan awal melalui kerja-kerja susulan menerusi telefon dan lawatan tapak, penjadualan semula pembiayaan dan tindakan undang-undang. Aktiviti penarikan kenderaan dibuat setelah mendaftar SWK terlebih dahulu di mahkamah dan kurang diutamakan kerana peluang untuk mendapatkan semula kenderaan adalah tipis di samping prosedur yang semakin ketat masakini. Penjadualan semula boleh dilakukan ke atas akaun tertunggak seawal 3 bulan dengan kerjasama AKPK bagi mengelak tindakan kebangkrapan. BIMB akan mula melakukan *written off* bagi akaun bermasalah seawal 12 bulan tertunggak. Secara keseluruhannya kualiti aset pembiayaan kenderaan BIMB berada di tahap yang memuaskan dan tidak mendatangkan masalah walaupun telah lama menawarkan kemudahan ini sehingga 100 peratus.

Manakala di BMMB pula, aktiviti susulan dan pemulihan kesemuanya dilakukan secara berpusat di region yang dikenali MRCC. Setakat ini BMMB belum

menguatkuasakan caj *ta'widh* bagi akaun pembiayaan pelanggan yang tertunggak. Pendekatan yang digunakan juga lebih kepada pencegahan awal melalui susulan telefon, lawatan tapak dan tindakan undang-undang berbanding penggunaan pendekatan penjadualan semula dan penarikan kenderaan. Prosedur tindakan undang-undang adalah sama sama ada pembiayaan tersebut menggunakan kaedah AITAB atau BBA. BMMB memulakan kerja-kerja *written off* bagi akaun bermasalahnya agak lewat iaitu pada tahap tunggakan mencecah dua tahun dengan mengambil kira faktor-faktor seperti tunggakan selepas lelongan dan status tindakan undang-undang yang dikenakan. Kelonggaran pembayaran balik pembiayaan juga disediakan jika musibah bencana alam menimpa pelanggan dengan tempoh tangguhan selama enam bulan atau setahun.

Secara analisisnya, aktiviti susulan dan pemulihan di BIMB nampaklah lebih baik dengan membuat pencegahan awal melalui pemantauan dari unit pemerosesan yang lebih mengetahui asal usul akaun pembiayaan yang berkaitan. Di samping itu, BIMB juga memberi tumpuan kepada usaha-usaha penjadualan semula akaun yang bermasalah dan mempercepatkan proses hapus kira akaun pelanggannya kepada seawal satu tahun tertunggak berbanding BMMB yang hanya melakukan proses yang sama bagi akaun yang tertunggak dua tahun ke atas. Walau bagaimanapun BIMB tidak memberi kelonggaran kepada pelanggannya yang ditimpa musibah bencana alam untuk menangguhkan bayaran balik pembiayaan sebagaimana yang terdapat di BMMB.

### **5.1.6 Prospek dan Perkembangan**

Potensi pembiayaan kenderaan BIMB nampaknya semakin berkembang dengan jumlah cawangan PPA semakin meningkat dari tahun ke tahun setelah penawaran pembiayaan ini dibuka semula pada tahun 2007. Setiap cawangan menyumbang jualan sekitar RM4 hingga RM10 juta sebulan dengan prospek peningkatan aset keseluruhan sebanyak 15 peratus setahun. Pembiayaan melebihi 90 peratus dari harga kenderaan yang tidak dapat

dilaksanakan melalui kaedah AITAB berperanan penting menyumbang aset pembiayaan kepada BIMB kerana meliputi 70 peratus dari kemasukan kes-kes permohonan pembiayaan berbanding dengan pembiayaan di bawah margin 90 peratus. Secara keseluruhannya, ia mempunyai peranan penting kepada perbankan konsumer BIMB dengan menduduki tempat pertama bagi kualiti aset, tempat kedua bagi pertumbuhan aset dan pendapatan dan tempat ketiga dalam jumlah aset (jualan). Setakat 31 Disember 2012, aset pembiayaan kenderaannya berjumlah RM2.50 bilion, kedudukan akaun-akaun tidak berbayarnya pula adalah rendah iaitu 0.90 peratus dan penembusan pasarannya dalam industri pembiayaan kenderaan baru adalah sekitar 7 peratus. Namun secara keseluruhannya kedudukan asetnya masih lagi kecil iaitu 4.96 peratus jika dibandingkan dengan jumlah aset pembiayaan kenderaan penumpang dalam sistem perbankan Islam negara.

Di BMMB, aset pembiayaan kenderaannya mulai meningkat kembali pada tahun kewangan 2012/13 berjumlah RM970 juta walaupun mengalami penyusutan berterusan untuk tempoh lima tahun sebelumnya. Peningkatan ketara jumlah cawangan BMMB yang menawarkan kemudahan ini sehingga 45 buah pada tahun 2013, menunjukkan pihak pengurusan kini menyokong secara positif ke atas pembiayaan ini untuk terus berkembang. Jika di BIMB, pembiayaan melebihi 90 peratus adalah yang utama dan menjadi tumpuan, namun sebaliknya bagi BMMB kerana pembiayaan di bawah margin 90 peratus yang menggunakan kaedah AITAB adalah yang paling utama dengan peratusnya sebanyak 90 peratus berbanding hanya 10 peratus bagi pembiayaan melebihi margin 90 peratus yang menggunakan kaedah BBA. Pembiayaan kenderaan menduduki tempat kedua dari segi kualiti aset dan tempat ketiga selepas pembiayaan hartanah dan pembiayaan peribadi dari segi jumlah, pertumbuhan dan pendapatannya dalam perbankan konsumer. Kadar akaun-akaun tidak berbayarnya adalah 2.60 peratus dan penembusan pasaran dalam industri ini adalah sekitar 2.20 peratus. Secara keseluruhannya aset pembiayaan kenderaan BMMB

juga masih lagi kecil iaitu 1.89 peratus jika dibandingkan dengan jumlah aset pembiayaan kenderaan penumpang dalam sistem perbankan Islam negara.

Secara analisisnya, BIMB mengalami perkembangan pembiayaan yang lebih baik berbanding BMMB dengan peningkatan berterusan aset pembiayaan ini dalam 5 tahun terkini, jumlah asetnya yang lebih besar, sumbangannya dalam kumpulan perbankan pengguna, kualiti asetnya berada pada tahap yang lebih baik dengan kadar akaun tidak berbayarnya yang rendah dan penembusan pasarannya yang lebih tinggi walaupun hanya fokus kepada skop pembiayaan yang terhad dan jumlah cawangan PPA yang masih berkurangan berbanding BMMB. Namun aset pembiayaannya di kedua-dua institusi ini masih lagi kecil berbanding dengan aset keseluruhan pembiayaan kenderaan penumpang secara Islam di Malaysia yang menunjukkan kedua-duanya tidak terlalu agresif menawarkannya berbanding dengan syarikat-syarikat kewangan yang menjadikan pembiayaan ini sebagai perniagaan utama yang kini telah diserapkan ke dalam kumpulan perbankan induk. Antara faktor-faktor yang menyumbang ke arah ini adalah seperti;

- i. Persaingan yang tinggi di kalangan 13 pemain institusi yang menawarkannya daripada 17 buah bank Islam penuh (full pledge) yang ada termasuk dua bank Islam asing serta terdapat juga institusi perbankan konvensional yang menawarkan kemudahan ini menerusi konsep *window* dan menerusi kaedah konvensional dengan kadar yang lebih kompetitif dan pakej yang lebih menarik termasuk strategi pemasaran yang berkesan.
- ii. Pembiayaan kenderaan itu sendiri mempunyai risiko yang lebih berbanding pembiayaan aset lain dengan penyusutan nilai yang tinggi yang memerlukan pemantauan rapi. Aset mudah alih ini lebih cenderung mengalami masalah tunggakan akibat dari tingkat keutamaan bayaran oleh pelanggan semasa berlaku kesempitan, penyerahan kepada pihak lain, kemalangan, kecurian dan sebagainya di samping prosedur terkini yang lebih ketat ketika proses perolehan semula

kenderaan (repossession). Oleh itu institusi yang menawarkannya dengan lebih agresif perlu memiliki kemahiran, pengalaman dan kecekapan yang secukupnya.

- iii. Kedua-duanya masih baru dalam industri pembiayaan kenderaan dan mula terlibat secara lebih aktif bermula tahun 2000 dan ke atas. Walaupun merupakan institusi perbankan Islam terawal, pihak pengurusan tidak meletakkan keutamaan yang tinggi sebagai perniagaan utama bank di peringkat awal penubuhannya selaras dengan tujuan asalnya. Walaupun ada kemudahan pembiayaan ini ditawarkan, ia lebih kepada memenuhi keperluan pelanggan dengan memperkenalkan instrumen pembiayaan yang bersesuaian dengan kehendak syarak sebagai pilihan kepada pembiayaan konvensional yang berasaskan riba yang telah berkembang pada ketika itu. Kaedah atau instrumen yang digunakan telah dijadikan panduan oleh institusi lain tetapi tidak dapat dibangunkan sepenuhnya kerana penggunaannya tidak begitu meluas hingga sedikit sebanyak telah menyekat input ke arah penambahbaikan.

## **5.2 Rumusan dan Saranan**

### **5.2.1 Rumusan dan Saranan Secara Umum**

- a. Produk pembiayaan kenderaan mempunyai peranan yang agak penting dalam perniagaan perbankan pengguna di BIMB dan BMMB serta di institusi perbankan Islam lain di Malaysia. Ia mengalami perubahan dan penambahbaikan dengan ciri-ciri tersendiri dari masa ke semasa sejajar dengan perubahan masa, keperluan peraturan dan persaingan sengit dalam industri itu sendiri. Operasi pembiayaannya adalah lebih ringkas dan mudah, mampu menjana pendapatan yang tinggi dan cepat, namun mempunyai risiko yang lebih berbanding sesetengah produk pembiayaan yang lain dan mendatangkan masalah kutipan jika gagal diatasi dengan sebaiknya. Kedua-dua institusi perbankan ini pernah memberhentikan sementara penawaran pembiayaan kenderaan kepada orang ramai bagi memperkemarkan semula operasinya dengan skop

dan terma serta pendekatan kutipan dan pemulihan yang lebih ketat dan berhati-hati. Ini sejajar dengan usaha membendung peningkatan tinggi hutang isi rumah negara dan kes-kes kebangkrapan yang melibatkan pembiayaan ini yang diberi penekanan oleh BNM. Jumlah aset pembiayaan ini berada di kedudukan ketiga dalam perbankan konsumer di institusi masing-masing berbanding kedudukan keseluruhan aset ini yang berada di tempat kedua dalam sektor hutang isirumah negara. Ini menggambarkan kedua-duanya tidak terlalu agresif menawarkan pembiayaan ini dan melaksanakan garis panduan yang ketat berbanding sebelumnya. BIMB dan BMMB adalah pembiaya utama dalam menawarkan pembiayaan ini sehingga 100 peratus dan setakat ini tidak mendatangkan masalah dengan margin pembiayaan yang ditawarkan itu. Pembiayaan ini mulai menunjukkan peningkatan dan pengembangan kembali dalam beberapa tahun kebelakangan ini dengan kualiti asetnya berada dalam keadaan yang agak baik.

- b.** Kaedah Islam yang digunakan oleh kedua-duanya iaitu BBA dan AITAB adalah jelas dan tidak mengandungi unsur-unsur yang menyalahi Syariah. Jika dibandingkan di antara kedua-duanya, BBA adalah lebih sesuai digunakan kerana memberikan hakmilik secara terus kepada pelanggan tanpa pihak bank terbeban dengan aspek penyelenggaraan dan perlindungan insurans yang memberi risiko kepada bank sebagaimana keperluan sebenar yang wujud dalam kontrak AITAB. Di samping itu, BBA yang digunakan di kedua-dua buah institusi ini tidak mengandungi ciri-ciri *bay' al-ʿinah* yang biasa dikaitkan dengan BBA dalam produk pembiayaan Islam di Malaysia. Ia juga mempunyai kelebihan lain seperti boleh digunakan bagi tujuan memberi pembiayaan dengan margin melebihi 90 peratus berbanding dengan AITAB dan menyerupai kontrak murabahah yang banyak digunakan di negara-negara Timur Tengah. Pembiayaan dengan margin melebihi 90 peratus merupakan strategi

pemasaran yang agak berkesan terutamanya kepada BIMB dalam situasi pasaran yang mengalami persaingan sengit dengan syarat kualiti aset perlu diberi perhatian yang utama. Begitu juga dalam pelaksanaan pemilikan semula kenderaan (repossession) ketika berlaku tunggakan, ia tidak mendatangkan masalah penguatkuasaan dari segi perundangan kerana penambahbaikan yang berlaku dalam dokumen tertentu telah diterima dengan baik walaupun ketiadaan akta yang khusus seperti Akta Sewa Beli 1967. Walau bagaimanapun dalam konteks panduan dan rujukan, didapati resolusi Syariah yang berkaitan BBA tidak banyak dikeluarkan oleh MPS BNM berbanding resolusi bagi kaedah lain termasuk AITAB. Peratus penggunaannya dalam produk pembiayaan perbankan Islam secara keseluruhannya juga menunjukkan *trend* menurun kerana peralihan kepada kaedah-kaedah lain yang lebih sesuai. Hal ini juga boleh dikaitkan dengan hasrat negara menjadi hub kewangan Islam antarabangsa sejajar dengan usaha ke arah pengantarabangsaan kewangan Islam di mana penggunaan kaedah-kaedah yang diterima ramai perlu menjadi keutamaan bertujuan menjadi rujukan dan panduan kepada negara lain.

Kaedah AITAB pula adalah lebih kompleks dan rumit kerana terikat dengan Akta Sewa Beli 1967 yang masih tidak selaras dengan kehendak Syariah sepenuhnya. Dalam tempoh pembiayaan, kenderaan tersebut masih di bawah hakmilik bank dan segala tanggungan berkaitan sepatutnya terletak ke atas bank yang memberikan risiko tambahan kepadanya. Pelaksanaan kaedah ini di BMMB dibuat dengan tidak menggabungkan kedua-dua kontrak sewaan dan belian secara sekaligus dengan kontrak sewaan berlangsung terlebih dahulu sebelum disusuli kontrak belian yang menggunakan kaedah *bay' al-mu'āṭāh* (belian dengan cara perbuatan). Walaupun penggunaan kedua-dua kaedah ini terus menunjukkan peningkatan dari segi jumlah aset pembiayaan perbankan Islam secara keseluruhannya, namun peratusan penggunaan kedua-duanya semakin menyusut dalam beberapa tahun kebelakangan ini.



Bagi kaedah BBA ia berlaku kerana peralihan penggunaan kaedah tersebut dalam produk tertentu kepada kaedah lain yang lebih sesuai. Secara keseluruhannya penyusutan ini dalam pembiayaan kenderaan boleh dikaitkan dengan pelaksanaan garis panduan yang lebih ketat sama ada di peringkat nasional melalui dasar BNM atau garis panduan dalaman yang dilaksanakan oleh institusi perbankan yang menawarkan pembiayaan kenderaan secara Islam.

Pelaksanaan kedua-dua kaedah tersebut yang berlaku di kedua-dua institusi ini mengutamakan tiga aspek penting dalam transaksi muamalat Islam iaitu yang pertama berlakunya pemilikan sebenar bank ke atas aset tersebut sebelum berlaku transaksi seterusnya yang melibatkan pelanggan, kedua; berlakunya turutan transaksi dimana transaksi tertentu perlu didahulukan berbanding yang kemudiannya seperti kontrak belian dahulu kemudian jualan atau belian dahulu kemudian sewaan yang dibezakan melalui tarikh dokumen dan yang ketiga; kebergantungan utama kepada dokumen perjanjian sebagai dokumen transaksi yang sebenar tanpa perlu menggunakan kontrak lisan (verbal) sebagaimana digariskan oleh piawaian AAOIFI dan Dallah al-Barakah<sup>1</sup> walaupun dalam keadaan tertentu proses tandatangan dokumen berlaku secara serentak dan sekaligus tanpa kehadiran pihak-pihak yang terlibat.

Namun begitu kedua-dua kaedah di atas merupakan kaedah pembiayaan hutang yang dilihat seakan-akan menyerupai pembiayaan konvensional kerana memberi penekanan kepada tanggungjawab membayar balik pembiayaan ke atas pelanggan sepenuhnya dimana risiko yang rendah dialami oleh pihak bank berbanding pembiayaan ekuiti berasaskan perkongsian untung rugi yang dikatakan lebih adil dan menepati *maqāsid shar'iyah*. Terdapat kaedah pembiayaan ekuiti yang mula mendapat tempat dalam pembiayaan pengguna di negara kita iaitu *mushārahah*

---

<sup>1</sup> Walau bagaimanapun transaksi secara lisan yang dibuat secara berturutan yang kemudiannya diikuti oleh dokumen yang sah adalah selaras dengan pendapat majoriti ulama. Lihat Asmadi Mohamed Naim, "The Issue of Sequence and Pre-Signing of Contract Execution: A Comparison of Shari'ah Rules and Current Practice" (research paper, ISRA, 2010), 24-26.

*mutanāqishah* yang telah digunakan dalam produk pembiayaan perumahan. Secara praktiknya kaedah ini lebih menekankan konsep pemilikan bersama ke atas aset yang dibiayai di antara pihak bank dan pelanggan berdasarkan terma dan syarat yang dipersetujui bersama di mana pihak bank tidak mudah melepaskan tanggungjawab mereka jika pembiayaan tersebut mengalami kesulitan. Penilaian asetnya pula boleh dibuat berdasarkan nilai pasaran dan ansurannya berdasarkan harga sewaan di pasaran semasa. Penjualan saham bank dibuat menerusi pembayaran ansuran yang tidak terhad menyebabkan pemilikan aset tersebut mudah berpindah kepada pelanggan dalam tempoh yang singkat sesuai dengan matlamat pembiayaan itu sendiri. Secara logiknya keadaan ini membawa kesan yang positif ke atas bayaran balik pembiayaan di mana pelanggan akan berusaha membuat bayaran dengan baik termasuklah dengan membuat bayaran melebihi ansuran sebenar bagi mempercepatkan proses pemilikannya ke atas aset tersebut. Ia juga agak berbeza dengan BBA kerana ketiadaan harga jualan bank dan pengiraan rebet ketika penyelesaian awal dibuat. Namun untuk digunakan dalam pembiayaan kenderaan memerlukan kajian yang mendalam kerana ketiadaan model dari mana-mana institusi perbankan di dalam negara yang menggunakannya sebagaimana yang telah berlaku dalam pembiayaan perumahan.

- c. Pemahaman produk dan kaedah pembiayaan perlu diberikan kepada pelanggan seperti yang dilakukan oleh BIMB dengan menerangkan ciri-ciri keistimewaan yang terdapat di dalamnya seperti ketiadaan caj penalti tertunggak sehingga 8 peratus sebagaimana pembiayaan kenderaan konvensional. Pembiayaan secara Islam hanya mengenakan caj *ta'widh* 1 peratus sahaja bagi akaun yang tertunggak dan di BMMB ia masih lagi belum dilaksanakan pemakaiannya. Untuk tempoh pembiayaan yang agak lama sehingga 9 tahun itu, kebanyakan pelanggan tidak terkecuali dari mengalami tunggakan bayaran balik dan jika dibandingkan di antara pembiayaan Islam dan konvensional

untuk selama tempoh tersebut, sudah pasti pembiayaan secara konvensional adalah lebih membebankan kerana cajnya yang tinggi dan bersifat *compounding* walaupun menggunakan kadar yang lebih rendah dari pembiayaan Islam pada awalnya. Dalam situasi kadar keuntungan terkini yang dikenakan sangat rendah dan keuntungan yang semakin mengecil, kadar caj *ta'widh* dalam pembiayaan kenderaan secara Islam juga seharusnya dibuat penilaian semula supaya perbankan Islam tidak terjejas dan mampu bersaing dengan perbankan konvensional.

Di samping itu, program-program promosi dan penjelasan perlu dipertingkatkan lagi oleh kedua-dua bank terbabit melibatkan kerjasama dengan pihak pengedar kenderaan di lokasi-lokasi tumpuan ramai, media masa dan laman sesawang masing-masing, brosur dan paparan makluman juga perlu diperbanyakkan di premis bank dan pengedar yang mudah dilihat oleh pelanggan. Kefahaman terhadap pengedar kenderaan wajar ditekankan kerana merekalah yang pertama sekali dirujuk pelanggan dalam urusan pembelian kenderaan. Walaupun ia nampaknya sukar kerana keutamaan mereka lebih kepada urusan yang cepat dan mudah, kadar keuntungan yang rendah dan perkhidmatan yang bagus tanpa memperdulikan sangat produk tersebut menepati Syariah ataupun tidak, namun ia boleh dijayakan melalui hubungan dan kerjasama yang lebih erat serta penjelasan yang secukupnya. Pihak bank antara lain boleh menjemput wakil-wakil jualan menghadiri sesi taklimat ataupun mesyuarat di premis bank secara berkala. BNM dan badan-badan lain seperti Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) juga boleh memainkan peranan ke arah itu melalui saluran yang bersesuaian.<sup>2</sup> Seterusnya aspek yang sangat penting juga dalam hal ini ialah pemahaman produk di kalangan kakitangan juga perlu dipertingkatkan dengan mengadakan kursus dan latihan secara berkala agar maklumat yang tepat dapat disalurkan kepada pelanggan. Pihak bank boleh mensyaratkan kakitangan yang

---

<sup>2</sup> Wan Rashidee Sabree Wan Alaudden, dalam temubual dengan penulis, 13 Ogos 2014.

melayan pelanggan semasa sesi menandatangani dokumen pembiayaan memberi penjelasan yang sewajarnya berhubung perkara itu kepada pelanggan.

- d. Penembusan pasaran pembiayaan kenderaan terutamanya yang melibatkan kenderaan penumpang baru bagi BIMB dan BMMB berada pada tahap yang masih rendah iaitu masing-masing 7 dan 2.20 peratus. Ini disebabkan oleh beberapa faktor yang dikenalpasti seperti persaingan yang semakin sengit, rangkaian perkhidmatan yang terhad dan juga selera pihak pengurusan yang melihat pembiayaan ini agak berisiko. Faktor-faktor tersebut perlu diberi perhatian sewajarnya dan program promosi dengan ciri-ciri menarik perlu ditingkatkan.
- e. Dalam suasana sistem perbankan Islam yang telah berkembang pesat dan setanding dengan sistem konvensional dari segi infrastruktur dan pendedahan kepada masyarakat, pemilihan pembiayaan yang selaras dengan Syariah sepatutnya menjadi keutamaan bagi setiap orang Islam di negara ini sebagai tuntutan utama menyokong sistem perbankan Islam dan institusinya demi kemaslahatan umat, agama dan negara Islam sejajar dengan *maqāsid shar‘iyyah*. Pemilihan ke atas pembiayaan secara konvensional hanya boleh dilakukan setelah usaha mendapatkan pembiayaan secara Islam tidak berhasil.
- f. Pengambilan polisi perlindungan gadaijanji (mortgage) ke atas baki pembiayaan yang mampu menyelesaikan baki pembiayaan pelanggan sekiranya mereka ditimpa musibah kematian dan hilang upaya kekal seharusnya diperluaskan kepada semua pelanggan dengan memasukkan premiumnya ke dalam jumlah pembiayaan bertujuan membendung sebahagian masalah kutipan terutamanya melibatkan peningkatan kes muflis bagi pembiayaan ini. Sekiranya ia disertai oleh bilangan peserta yang ramai, sudah tentu premiumnya juga mampu dikurangkan kepada jumlah yang berpatutan.

**g.** Pengambilan polisi perlindungan takaful ke atas kenderaan yang dibiayai menggunakan kaedah Islam seharusnya diwajibkan bukan sahaja bagi pembiayaan yang melebihi 90 peratus tetapi juga bagi margin di bawah itu. Ini adalah disebabkan industri takaful di negara kita telahpun berkembang pesat dan terdapat banyak syarikat insurans konvensional mempunyai subsidiari takaful sendiri atau telah bertukar sepenuhnya kepada sistem berkenaan.<sup>3</sup> Malah menurut keputusan Majlis Fiqh Antarabangsa dan Majlis Fatwa Kebangsaan, hukum mengambil insurans konvensional adalah haram.<sup>4</sup> Pembiayaan secara Islam yang dilindungi insurans Islam (takaful) akan dilihat lebih baik dan lebih jelas berbanding yang menggunakan perlindungan insurans konvensional.

**h.** Dalam usaha perbankan Islam meningkat pendapatan dan keuntungan melalui *fee based income*, caj-caj tambahan boleh dikenakan kepada pelanggan yang ingin mendapatkan perkhidmatan tambahan seperti caj ke atas salinan pendua kepada dokumen-dokumen pembiayaan, geran kenderaan dan sebagainya. Kedua-dua BIMB dan BMMB setakat ini masih belum mengenakan caj berkenaan kepada para pelanggannya.

Sebagai institusi perbankan Islam terawal dan beroperasi secara *full pledge* kedua-duanya perlu membangunkan dengan sebaik mungkin pembiayaan ini dengan kedudukan dan sumbangan asetnya yang lebih baik sebagai rujukan dan panduan kepada institusi perbankan Islam yang datang kemudian.

---

<sup>3</sup> Sehingga awal tahun 2012, terdapat 12 buah syarikat pengendali takaful yang beroperasi dalam negara dengan prasarana dan teknologi yang setanding dengan insurans konvensional.

<sup>44</sup> Zaharuddin Abd Rahman, *Riba dan Isu Kewangan Semasa* (Kuala Lumpur: Telaga Biru Sdn Bhd, 2010), 152.

### 5.2.2 Saranan Kepada BIMB

- a. BIMB boleh terus mengekalkan penggunaan kaedah BBA dalam pembiayaan kenderaannya kerana kaedah ini dilaksanakan secara jelas berasaskan jual beli sebagaimana kaedah murabahah digunapakai di Timur Tengah dan tidak mengandungi elemen yang menyalahi Syariah seperti *bay' al-ṭinah* yang tidak disepakati oleh kebanyakan ulama. Ia menggabungkan konsep *wakālah* dan *wa'd* serta memberikan hakmilik terus kepada pelanggan tanpa perlu pihak bank menanggung tanggungjawab penyelenggaraan dan insurans. Kaedah ini digunakan sejak dari awal penubuhannya bukan hanya kepada pembiayaan kenderaan sahaja malah bagi produk-produk pembiayaan lain serta menjadi rujukan kepada institusi lain. Produk lain seperti pembiayaan perumahan sesetengahnya telah bertukar kepada kaedah lain kerana jelas mengandungi unsur *bay' al-ṭinah* yang melibatkan perjanjian belian dan jualan antara dua pihak yang sama (bank dan pelanggan). Sepanjang tempoh tersebut, kaedah ini dibangunkan dengan pelbagai penambahbaikan dan telah terbukti memberi kelebihan kepada BIMB menghadapi persaingan industri yang semakin sengit kerana dapat menawarkan kemudahan ini dengan margin pembiayaan melebihi 90 peratus yang akhirnya menjadi penyumbang utama kepada pertumbuhan aset pembiayaan kenderaannya.
  
- b. Oleh kerana BIMB masih menggunakan pengedar kenderaan sebagai wakilnya bertujuan untuk melantik pelanggan sebagai wakil pembelian bagi pihak bank ke atas kenderaan tersebut, perlantikan pelanggan seharusnya difahami oleh kedua-dua pihak dan berlaku di peringkat awal urusan. Ia tidak seharusnya berlaku (ditandatangani) secara sekaligus bersama-sama dokumen lain ketika pelanggan berkunjung ke bank selepas permohonan pembiayaan diluluskan.

- c. BIMB menawarkan kemudahan pembiayaan kenderaan dengan skop yang terhad melibatkan kenderaan penumbang baru sahaja. Pendekatan yang berhati-hati ini boleh dikaitkan dengan pengalamannya pada tahun 2005 yang membuka skop pembiayaan yang lebih luas dan terma yang agak longgar hingga mengakibatkan masalah kutipan dan pemberhentian penawaran kemudahan ini. Pembiayaan kenderaan selain kenderaan baru boleh dilaksanakan dengan prosedur yang lebih ketat dan skop yang lebih terhad dan terpilih. Kebanyakan institusi perbankan yang ada pada hari ini tidak menghadkan skopnya hanya kepada pembiayaan kenderaan baru sahaja tetapi dalam masa yang sama melaksanakan dengan berhati-hati sebagaimana yang dinyatakan di atas. Walau bagaimanapun perancangan yang teliti perlu dilakukan sebelum pelaksanaannya kerana ia lebih berisiko dan rumit berbanding dengan pembiayaan kenderaan baru.
- d. Kadar keuntungan 2.70 peratus yang dikenakan BIMB bagi pembiayaan 90 peratus ke bawah untuk model bukan nasional adalah lebih tinggi berbanding institusi perbankan Islam yang lain termasuk BMMB iaitu sekitar 2.40 dan 2.50 peratus sahaja. Kadar ini boleh dinilai kembali memandangkan kualiti pelanggan yang membeli model ini dan jumlah pembiayaan yang lebih besar akan memberi pulangan lebih tinggi berbanding model tempatan. Kedudukan BIMB yang lebih stabil dan kukuh dari segi aset, pendapatan dan keuntungan berbanding BMMB sepatutnya mampu menawarkan kadar yang lebih kompetitif atau setanding dengan institusi yang lain.
- e. BIMB perlu menyambung semula penawaran kemudahan modal pusingan yang pernah ditawarkan sebelum ini kepada pengedar yang berpotensi untuk membantu meningkatkan jualan mereka sebagaimana yang dilakukan oleh institusi perbankan yang lain. Setakat ini BIMB hanya memberikan kemudahan berbentuk *Disbursement*

*Before Registration* (DBR-i) kepada pengedar yang aktif. Kemudahan modal pusingan yang dikenali sebagai *Murabahah Working Capital Financing* (MWCF) juga mampu memberikan pulangan kepada BIMB secara tetap di samping penghantaran kes-kes pembiayaan yang berterusan dari pihak pengedar.

Saranan-saranan di atas wajar diberi perhatian oleh BIMB sebagai institusi perbankan Islam pelopor dan tertua negara. Ia perlu lebih terkehadapan dalam produk-produk perbankan yang utama seperti ini dan tidak berada di zon selesa tanpa berubah kepada yang lebih baik sejajar dengan visinya sebagai Pemimpin Global dalam Perbankan Islam.

### **5.2.3 Saranan Kepada BMMB**

- a. Pemahaman pelanggan tentang kaedah Islam yang digunapakai boleh ditingkatkan melalui carta alir (flow chart) sebagaimana telah dilakukan BIMB yang dikepilkan bersama-sama dokumen pembiayaan semasa mereka berkunjung untuk menandatangani dokumen di premis bank. Ini memandangkan BMMB menggunakan dua kaedah pembiayaan iaitu AITAB dan BBA. Kaedah AITAB adalah lebih rumit berbanding BBA kerana melibatkan dua kontrak yang utama dan sewajarnya diberi penjelasan dengan sebaik mungkin. Di samping itu juga, BMMB perlu menambah kakitangannya yang khusus di bahagian pemprosesan dan pemasaran pembiayaan kenderaan agar aktiviti berkaitan pemahaman kepada pelanggan dapat dilaksanakan dengan sebaiknya. Setakat ini BIMB masih menggunakan kakitangan yang sama untuk kedua-dua tugas tersebut dan bilangannya pula amat terhad. Keadaan ini berkait rapat dengan struktur operasinya yang diletakkan di bawah operasi perbankan cawangan bersama-sama dengan produk pembiayaan lain yang menyebabkan ketiadaan pengkhususan dan kelicinan operasi.



- b. Perlantikan pelanggan sebagai wakil bank dalam kaedah AITAB boleh dilakukan di peringkat awal lagi melalui pengesahan telefon tanpa perlu menunggu sehingga mereka berkunjung ke premis bank. Ini kerana perlantikan sebagai wakil bank seharusnya berlaku dan difahami oleh mereka di peringkat awal agar perjalanan transaksinya lebih jelas dan berturutan. Begitu juga perlantikan pelanggan sebagai wakil pembelian bank dalam kaedah BBA boleh digunakan dengan melakukannya di peringkat awal seperti di atas. Ini akan membolehkan pelanggan menandatangani sendiri secara terus dokumen kontrak jualan (Sale Contract) semasa mereka berkunjung ke premis bank kerana kedua-dua kontrak tersebut tidak berlaku dalam masa yang sama. Amalan semasa yang berlaku di BMMB ialah pelanggan mewakili kepada bank untuk menandatangani kontrak jualan bertujuan supaya tidak berlaku pertindihan dua kontrak dalam satu masa dan memudahkan pelanggan tanpa perlu bertandang sekali lagi hanya untuk semata-mata menandatangani kontrak tersebut.
- c. Struktur operasi penawaran pembiayaan kenderaan BMMB adalah menggunakan struktur operasi di cawangan perbankan. Ia sedikit sebanyak mengganggu kelancaran operasi pembiayaan kenderaan yang memerlukan perkhidmatan yang pantas, fokus dan kepakaran dalam bidang berkenaan. Rata-rata institusi perbankan yang menawarkan pembiayaan ini mempunyai pusat automobilnya sendiri (auto finance centre) sebagaimana yang diamalkan oleh syarikat-syarikat kewangan sebelum ini. Struktur operasi yang dipraktikkan BMMB perlu dinilai kembali agar seiringan dengan kelebihan yang lain seperti kadar keuntungan yang kompetitif dan hubungannya dengan syarikat induknya DRB-Hicom yang terlibat secara langsung dengan industri automotif.

- d. BMMB belum melaksanakan pengenaan caj *ta'widh* kepada pelanggan yang tertunggak bayaran balik pembiayaan kenderaan. Caj berkenaan boleh diambil sebagai pendapatan yang sah berasaskan kerugian sebenar yang ditanggung oleh pihak bank sebagaimana digariskan oleh resolusi MPS BNM. BMMB seharusnya mengenakan caj ini kepada para pelanggannya supaya tidak diambil kesempatan oleh mereka di samping boleh membantu membendung masalah kutipan.
- e. Dalam aspek kutipan dan pemulihan, BMMB perlu memperkemaskan dan mempertingkatkan usaha berkaitan dengannya memandangkan kadar akaun tidak berbayarnya agak tinggi iaitu 2.60 peratus. Antara aktiviti yang perlu diberi perhatian seperti susulan melalui telefon dengan menambah bilangan kakitangan, menggunakan kaedah penjadualan semula pembiayaan dan mempercepatkan proses hapus kira (write off) baki akaun yang bermasalah yang kini hanya dilaksanakan bagi akaun yang terunggak dua tahun ke atas.

### **5.3 Cadangan Penyelidikan di Masa Hadapan**

Hasil kajian yang dijalankan berkenaan dengan pembiayaan kenderaan secara Islam dan berdasarkan kepada maklumat yang diperolehi penulis, penyelidikan di masa akan datang harus diteruskan dengan menyentuh kepada perkara-perkara berikut;

- 5.3.1** Pembiayaan kenderaan secara Islam di institusi perbankan Islam yang menjadi subsidiari kepada kumpulan perbankan induk konvensional dengan melihat kepada kedudukan pemakaian kaedah AITAB. Kaedah ini dikatakan agak rumit dan tidak diberi keutamaan pemakaiannya oleh pihak pengurusan di sesetengah institusi perbankan<sup>5</sup> berbanding kaedah konvensional. Di samping faktor di atas, ia juga dikatakan mempunyai kaitan dengan caj *ta'widh* yang rendah berbanding

---

<sup>5</sup> Aedil Azhaar Abidin (Penolong Pengurus Perniagaan, CIMB Auto Finance Centre, Jalan Pengkalan Chepa, Kota Bharu), dalam temubual dengan penulis, 17 Julai 2013.

caj *compounding* yang lebih tinggi dalam sistem konvensional yang memberi kesan kepada pendapatan sesebuah institusi. Dalam suasana persaingan yang semakin sengit dengan kadar keuntungan yang semakin rendah, aspek yang disebutkan tadi menjadi perhatian penting kepada institusi perbankan yang menawarkannya.

**5.3.2** Pemahaman tentang produk pembiayaan kenderaan secara Islam di kalangan kakitangan institusi perbankan Islam, wakil jualan, pengedar kenderaan dan masyarakat juga perlu dilakukan bagi menilai kefahaman mereka tentang pembiayaan ini supaya penyaluran maklumat yang tepat dapat diketengahkan kepada masyarakat umum. Ini kerana perbankan Islam telah agak lama bertapak di dalam negara dan seharusnya kefahaman masyarakat terhadap produk-produk Islam telahpun difahami pada tahap yang sesuai.

**5.3.3** Peningkatan kes-kes muflis yang paling tinggi melibatkan pembiayaan kenderaan, apakah faktor-faktor yang menyebabkan peningkatan tersebut, kesannya kepada masyarakat dan jalan penyelesaiannya. Kajian juga boleh dibuat dengan membandingkan antara pembiayaan secara Islam dan konvensional dalam menyumbang kepada peningkatan tersebut.

**5.3.4** Tindakan pengambilalihan balik kenderaan (*repossession*) yang kini tidak lagi menjadi keutamaan oleh institusi dalam aktiviti susulan. Kajian boleh dibuat dengan meneliti faktor-faktor yang menyebabkan pendekatan ini tidak diambil dan kesannya ke atas institusi perbankan itu sendiri dan pelanggan dalam mengurangkan masalah bayaran balik pembiayaan.

## **5.4 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dibuat di atas, secara keseluruhannya pembiayaan kenderaan di BIMB adalah lebih baik berbanding yang terdapat di BMMB. Perkara ini

dapat dilihat kepada perbincangan ke atas sejarah penawaran pembiayaan, kaedah yang digunakan dalam pembiayaan tersebut, struktur operasi yang digunakan, pendekatan aktiviti kutipan dan susulan dan juga prospek dan perkembangannya. Bagi BMMB, skop dan terma pembiayaan adalah lebih baik berbanding BIMB dengan tidak menghadkan kepada kategori tertentu sahaja dan kadar keuntungannya yang lebih menarik. Penembusan pasaran pembiayaan ini bagi kedua-dua institusi ini masih lagi rendah juga dikaitkan dengan jumlah jaringan cawangan yang masih sedikit, kos modal yang lebih mahal dan persaingan sengit dari institusi perbankan lain yang lebih kukuh. Walaupun *trend* penurunan kadar keuntungan pada paras yang rendah pada masa ini memberi kebaikan kepada pelanggan, ia telah menjejaskan pendapatan institusi perbankan yang menawarkannya terutamanya perbankan Islam. Bagi pembiayaan kenderaan secara konvensional ia dapat diatasi dengan caj yang tinggi dan bersifat *compounding* apabila pembiayaan tersebut mengalami tunggakan, namun sebaliknya bagi pembiayaan secara Islam, hanya caj *ta'widh* yang rendah dikenakan dan tidak bersifat *compounding*. Bagi mengurangkan masalah ini, institusi perbankan Islam termasuk BIMB dan BMMB boleh mengenakan caj ke atas pelanggan mereka dalam perkhidmatan tambahan yang diminta. Di samping itu juga, pengambilan perlindungan takaful kenderaan dan gadaijanji ke atas baki pembiayaan perlu dinilai kembali dengan memperluaskan penggunaannya bagi memastikan produk pembiayaan tersebut lebih Islamik dan membendung masalah peningkatan kes-kes muflis seiring dengan perkembangan pesat industri takaful itu sendiri.

