

BAB TIGA

BAB TIGA

SKIM PEMBIAYAAN *BAY' BITHAMAN ĀJIL* MENGIKUT PERSPEKTIF ULAMA FIQH

3.1 Pengenalan

Al-Bay' bithaman ājil (BBA) bukan suatu jenis kontrak yang mempunyai prinsip kontraknya tersendiri seperti kontrak *murābahah*, *bay' salam* dan sebagainya. Ia hanya kontrak yang pembayarannya ditangguhkan. Justeru itu BBA boleh berlaku sama ada dalam kontrak *murābahah* yang jumlah keuntungan dijelaskan atau kontrak jual beli biasa yang kadar keuntungannya tidak dijelaskan. Sepanjang kajian yang dibuat ke atas perjalanan bank-bank yang menyediakan skim pembiayaan BBA, didapati ia tidak berlaku dalam bentuk kontrak jual beli biasa. Ini kerana kontrak-kontrak yang dilakukan banyak mempunyai ciri-ciri *murābahah*.¹

Apabila pembiaya menyerahkan pembelian harta kepada pelanggan atau pelanggan telah membeli harta tersebut terlebih dahulu dan telah mengadakan perjanjian jual beli dengan pemilik atau pemaju setelah membayar pendahuluan, maka pelanggan sebenarnya telah mengetahui harga kos pembelian tersebut. Apabila harta tersebut dijual kepada pembiaya dengan harga yang sama (*cost of financing*) dan kemudian pembiaya menjual semula kepada pelanggan dengan harga lebih tinggi beserta kadar peratus keuntungan yang tetap, bererti pelanggan mengetahui jumlah keuntungan yang dikenakan. Ini bererti bahawa urus niaga jual beli dalam pembiayaan BBA telah menggunakan prinsip *murābahah*. Justeru

itu boleh disimpulkan bahawa apa yang dimaksudkan BBA yang menjadi mekanisme utama aktiviti bank-bank yang menjalankan skim ini sebenarnya adalah kombinasi antara kontrak *murabahah* dengan harga tangguh yang lebih tepat diistilahkan sebagai ‘*aqd murābahah bithaman ājil*’.

3.1.1 Prosedur ataupun Mekanisme Pembiayaan Pembelian Rumah melalui Skim Bay‘ Bithaman Ājil di Malaysia

Melalui kajian penulis terhadap institusi kewangan seperti Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB),² Bank Rakyat,³ Arab Malaysian Finance Berhad (AFMB),⁴ RHB Berhad,⁵ Maybank Berhad⁶ dan Bank Muamalat,⁷ setiap pelanggan yang mahu menggunakan skim BBA terlebih dahulu perlu melakukan kontrak jual beli pertama iaitu dengan pihak pemaju perumahan melalui perjanjian jual beli.

Di lihat dari aspek ini, apabila pelanggan terpaksa menjalankan urus niaga yang pertama dengan pihak pemaju perumahan, maka pelanggan akan terdedah kepada perjalanan urus niaga konvensional yang masih lagi berdasarkan kepada riba. Oleh itu matlamat asal bagi mengelak urus niaga yang terlibat dengan riba masih lagi belum berjaya sepenuhnya. Hal ini kerana misalnya, pelanggan gagal atau terlewat melunaskan bayaran ansuran kepada pemaju, maka pelanggan akan dikenakan faedah sebanyak 10 peratus.⁸ Sepatutnya hal ini dapat diatasi dengan hanya melibatkan satu urus niaga sahaja iaitu urus niaga antara pihak pelanggan dengan pihak pembiaya (institusi kewangan) sahaja.

Dalam urusan urus niaga dengan pihak pemaju perumahan ini, pelanggan dikehendaki mematuhi pelbagai syarat. Syarat tersebut sama seperti yang dikenakan kepada pembeli yang menggunakan sistem konvensional seperti pelanggan dikehendaki membayar 10 peratus wang pendahuluan dan diberi tempoh selama tiga hari untuk menandatangani dokumen perjanjian jual beli di pejabat peguam yang telah dipersetujui bersama antara pelanggan dengan pemilik rumah; pelanggan dibenarkan membayar baki bayaran secara ansuran yang akan dituntut oleh pemaju berdasarkan kemajuan kerja yang dicapai;⁹ pelanggan dibenarkan mendapatkan pembiayaan daripada kerajaan, bank, institusi kewangan atau koperasi.¹⁰ Secara umumnya tempoh dalam perjanjian ialah maksimum 30 tahun atau sehingga umur mencapai 60 tahun.¹¹ Tetapi sekiranya gagal, pelanggan dikehendaki menjelaskan baki harga jualan secara tunai, dan pelanggan diberi tempoh selama 14 hari untuk melunaskan setiap bayaran ansuran. Sekiranya gagal, pelanggan akan dikenakan tindakan sama ada penjualan rumah dibatalkan atau dikenakan faedah 10 peratus setahun ke atas jumlah tuntutan.¹²

Setelah segala prosedur diselesaikan antara pelanggan dan pemilik rumah, barulah pelanggan mengemukakan cadangan pembelian rumahnya itu kepada institusi kewangan untuk melakukan kontrak jual beli kedua iaitu melaksanakan pembiayaan BBA. Sebelum melaksanakan pembiayaan BBA, pelanggan dikehendaki menjual balik rumah yang telah dimilikinya dahulu kepada pihak bank. Seterusnya bank akan menjual kembali rumah tersebut kepada pihak pelanggan secara bayaran harga tangguh mengikut margin untung yang telah dipersetujui.¹³ Apabila kita amati daripada prosedur yang berjalan ini, ianya

merupakan satu helah bagi mengelak pinjaman riba yang diharamkan. Prosedur seperti ini lebih mirip kepada jual beli ‘*inah (bay’ al-’inah)* yang diharamkan oleh jumhur fuqaha’¹⁴ dengan menganggapnya sebagai helah bagi mengharuskan pinjaman riba. Oleh itu kita berasa curiga jika prosedur ini masih lagi diamalkan dan tiada usaha bagi mengubahnya.

Kita percaya bahawa masalah ini bertitik-tolak daripada metod dan cara yang kita gunakan dalam pelaksanaan produk perbankan Islam ini sejak dari awal lagi sudah tidak betul dengan prinsip Muamalah itu sendiri. Masalah ini berpunca daripada pihak-pihak yang bertanggungjawab mengenai perbankan Islam lebih senang ataupun mengambil jalan mudah dalam memperkenalkan produk-produk perbankan Islam tanpa kajian serta ijтиhad yang mendalam serta bersungguh-sungguh. Ianya dilihat seperti menyalin kembali produk-produk bank konvensional dengan sedikit pengubahsuaian supaya tidak bertentangan dengan prinsip Syariah ataupun mengadaptasi produk-produk daripada kitab-kitab fiqh klasik dengan beberapa pengubahsuaian supaya dapat melayani tuntutan semasa urus niaga pada zaman moden.¹⁵

Sepatutnya kita tidak harus berasa selesa dengan tindakan tersebut sebaliknya berusaha dengan bersungguh-sungguh untuk memperkenalkan produk-produk yang original (asli) dengan menggunakan mekanisme ijтиhad supaya produk-produk perbankan Islam yang diwujudkan itu lebih kompetitif dan dapat menyaingi produk-produk perbankan konvensional.

Berbalik kepada Skim BBA yang diwujudkan ini, ianya diwujudkan sebegini rupa bagi menyaingi ataupun sebagai alternatif kepada pinjaman perumahan yang berasaskan riba. Seperti yang diketahui, bagi pembelian rumah secara Islam, ianya menggunakan metod pembiayaan di antara pihak bank dan pelanggan berbanding dengan cara bank konvensional yang menggunakan cara pinjaman antara bank dan pelanggan.¹⁶ Oleh itu apabila pihak bank terlibat secara langsung dalam urus niaga jual beli rumah dengan pelanggan maka proses tersebut akan menjadi terlalu panjang dan akan timbul pelbagai kesulitan kelak apabila proses tersebut berjalan. Oleh sebab itulah kita memerlukan kajian yang lebih mendalam dan bersungguh-sungguh terhadap produk-produk pembelian perumahan secara khususnya dan produk-produk yang lain secara umumnya yang tidak hanya akan menjadi tempelan sahaja berbanding dengan produk-produk konvensional.¹⁷

Selain daripada prosedur di atas, pelanggan yang menjalankan urus niaga dengan pihak pembiaya perlu mengemukakan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk dilampirkan bersama borang permohonan. Oleh itu, setiap pelanggan yang memohon pembiayaan BBA dinilai kelayakan mereka melalui borang yang disediakan. Sebagai contohnya Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) menetapkan dokumen-dokumen yang perlu dikemukakan ialah¹⁸ surat perjanjian jual beli, laporan penilai, penyata gaji atau pendapatan, surat pengesahan gaji dan majikan, penyata cukai pendapatan, salinan kad pengenalan, salinan geran tanah atau surat hak milik sementara dan borang penyata hal ehwal peribadi penjamin. Sebelum ini melalui borang permohonan yang lama,¹⁹ BIMB menetapkan syarat

yang lebih ketat dalam mengemukakan dokumen-dokumen, seperti memerlukan surat tawaran, surat penerimaan tawaran, sebut harga pembinaan, pelan, salinan resit bayaran, surat baki pinjaman dengan bank atau institusi lain, laporan pinjaman tahunan dengan bank atau institusi lain dan salinan perjanjian pinjaman.

Apabila kita melihat kepada syarat-syarat melalui borang permohonan yang baru sudah banyak syarat-syarat yang dimansuhkan berbanding dengan borang permohonan yang lama. Hal ini menunjukkan kepada kita bahawa pihak bank sebenarnya boleh memansuhkan syarat-syarat yang dilihat menekan pihak pelanggan dan hanya mengekalkan syarat-syarat yang perlu dan penting sahaja untuk diikuti oleh pelanggan.

Begitu juga dengan penentuan margin keuntungan oleh BIMB. Suatu ketika dahulu, BIMB mengenakan kadar pembiayaan BBA sehingga 14 peratus untuk pembiayaan harta tanah termasuk rumah. Walau bagaimanapun sekarang kadar tersebut telah direndahkan kepada 8.0 peratus.²⁰ Hal ini bermakna bahawa kadar keuntungan sebenarnya boleh diturunkan kepada paras yang lebih munasabah.

Dalam usaha menggalakkan pelanggan membeli rumah melalui institusi kewangan, pelbagai promosi telah dilakukan oleh pihak-pihak tersebut. Terbaru ialah promosi Maybank's Bay' Bithaman *Ajil* Financing²¹ bagi menarik minat lebih ramai pelanggan membeli rumah melalui institusi berkenaan.²² Promosi tersebut bersifat sementara iaitu berjalan dari 1 Oktober 2001 hingga Februari

2002. Menariknya promosi tersebut mengenakan kadar yang terendah yang pernah ditawarkan oleh Maybank iaitu bagi rumah di bawah harga kos RM100,000 kadar '*fixed rate financing*' bagi tahun pertama ialah 3.88 peratus, tahun kedua 6.50 peratus dan tahun selepasnya ialah 7.75 peratus. Manakala bagi harga rumah di atas RM100,000 hanya 4.50 peratus bagi tahun pertama, 6.50 peratus bagi tahun kedua dan bagi tahun selepasnya ialah 7.75 peratus. Di samping itu juga pihak Maybank tidak akan mengenakan sebarang caj terhadap pemprosesan permohonan termasuklah bayaran pemprosesan (*processing fee*), bayaran penilaian harta (*property valuation fee*) dan semua bayaran yang melibatkan perjanjian jual beli seperti duti setem, kaveat, bayaran pengangkutan dan lain-lain. Hal ini berbeza jika kita melihat kadar '*profit rates*' sebelum promosi iaitu di sekitar 9.25 peratus hingga 9.50 peratus.²³

Begitu juga dengan BIMB melalui pakej 'Pembentangan Rumah *Baiti*' yang baru, telah menawarkan pakej menarik pembelian rumah dengan mengenakan kadar keuntungan yang terendah. Bagi tahun pertama kadar keuntungan yang dikenakan ialah sebanyak 2.8 peratus, seterusnya 6 peratus bagi tahun kedua dan 8 peratus bagi tahun berikutnya. BIMB juga tidak mengenakan sebarang caj terhadap yuran pemprosesan, tiada deposit cagaran, tiada kos tersembunyi, pemberian diskon lumayan bagi penyelesaian sebelum tamat tempoh dan banyak lagi kemudahan yang diberikan.²⁴ Hal ini berbeza jika kita melihat kadar keuntungan sebelum diperkenalkan pakej ini iaitu sebanyak 9.75 peratus.²⁵ Walau bagaimanapun pakej 'Pembentangan Rumah *Baiti*' ini tidak menyatakan tempoh penawarannya sama ada bersifat sementara ataupun kekal.

Begitu juga dalam hal ini, Arab-Malaysian Finance Berhad²⁶ mengambil pendekatan yang sama dalam mengadakan promosi, dengan tidak mengenakan sebarang ‘*legal fees*’, bayaran perbelanjaan (*disbursements*) termasuk duti setem, pembiayaan atau pinjaman sehingga 90 peratus dan pembayaran balik yang lama sehingga 30 tahun atau sehingga umur mencapai 65 tahun. Merujuk kepada promosi HOMEFree yang diadakan itu menunjukkan bahawa pelanggan boleh menjimatkan wang kos bayaran guaman (*legal fees*), bayaran perbelanjaan (*disbursement fees*), bayaran penilaian (*valuation fees*), bayaran pemprosesan (*processing fees*), insuran pemilik rumah (*houseowners' insurance*) dan duti setem (*stamp duty*) yang jumlahnya sebanyak RM6,230 bagi harga rumah RM300,000.

Daripada kenyataan ini, bolehlah dikatakan bahawa sebenarnya kadar keuntungan boleh diturunkan sehingga ke paras tujuh peratus dan pengenaan pelbagai kos dan caj boleh dihapuskan terus. Tetapi malangnya pihak bank tidak berhasrat untuk secara terus menggunakan malahan lebih kepada promosi yang bersifat sementara sahaja. Maybank misalnya hanya menggunakan sebagai promosi selama empat bulan sahaja. Oleh itu pihak bank sepatutnya mengadakan skim tetap yang menguntungkan pelanggan dan tidak hanya sebagai promosi bagi memancing pelanggan berurusan dengan institusi kewangan mereka sahaja.

Selcpas segala urusan selesai maka pelanggan dan pembiaya akan menandatangani perjanjian pembiayaan. Perjanjian jual beli akan disediakan

mengikut kelaziman jual beli ansuran biasa. Setelah pelanggan dan pembiaya menandatangani semua dokumen perjanjian pembiayaan, maka pendaftaran Surat Penyerahan Hak (menerusi jaminan) akan dilakukan di Mahkamah Tinggi untuk dikuatkuasakan sebagai Surat Kuasa Wakil oleh peguam yang dilantik oleh pelanggan.²⁷ Surat-surat cara yang biasa terlibat dan diserahkan semula untuk simpanan pelanggan ialah surat jaminan, surat perjanjian jual harta serta penyerahan hak, surat perjanjian jual beli yang asal dan surat perjanjian novasi. Kesan selepas penandatanganan perjanjian ialah rumah tersebut hendaklah dicagarkan atas nama bank sebagai jaminan dan pelanggan akan bertanggungjawab membayar hutangnya kepada pihak bank setiap bulan sehingga tamat tempoh.²⁸

3.2 Perbandingan Perjanjian *Murābahah Bithaman Ājil* Yang Dilaksanakan Oleh Bank Muamalah Dengan Perbaasan Fiqh Mengenainya.

Apabila kita amati dan membuat penelitian yang agak mendalam kepada perjanjian *murābahah bithaman Ājil* yang dilaksanakan oleh bank muamalah dengan perbaasan Fiqh Islam mengenainya terutamanya dalam rukun jual beli, kita dapati, terdapat beberapa kekurangan di dalamnya.²⁹

Pertamanya, prosedur pembelian rumah daripada pemilik tidak sempurna.³⁰ Seperti mana yang kita ketahui bahawa dalam prosedur pembiayaan skim *bay' bithaman Ājil*, pembiaya akan membeli terlebih dahulu rumah yang

dikehendaki oleh pelanggan dengan cara tunai. Setelah sah pembelian dan rumah tersebut menjadi hak milik yang sah kepada pembiaya, barulah pembiaya boleh menjual rumah tersebut kepada pelanggannya sebagai pembeli dengan bayaran tangguh (mekanisme yang sepatutnya dijalankan melalui skim ini).

Walau bagaimanapun dalam hal ini pembiaya hanya akan membiayai antara 70 hingga 90 peratus sahaja daripada harga rumah tersebut. Pembeli akan membayar 30 hingga 10 peratus baki beza harga tersebut. Manakala pembiaya akan membayar 70 hingga 90 peratus yang baki itu kepada pemilik atau pemaju rumah samaada sekaligus atau secara beransur-ansur. Semasa membayar pendahuluan 10 peratus, pembeli menandatangani surat perjanjian jual beli dengan pemilik atau pemaju perumahan. Kemudian pembeli akan menggadaikan rumah tersebut kepada pembiaya.³¹ Setelah itu barulah pembiaya akan membayar baki harga rumah tersebut kepada pemaju rumah tersebut.

Dalam proses menandatangani perjanjian tersebut kebanyakan daripada pelanggan terus menurunkan tandatangan apabila diminta oleh pemaju rumah tanpa mengetahui isi kandungan perjanjian dan tanpa mempunyai kesempatan mengkaji bagi bersetuju atau tidak dengan isi kandungan perjanjian tersebut. Pelanggan juga tidak diberitahu isi kandungan surat perjanjian jual beli, kerana perjanjian tersebut ditulis dalam bahasa yang tidak difahami oleh pelanggan atau pelanggan sendiri tidak mempunyai ruang masa untuk membaca dan meneliti isi kandungan perjanjian jual beli tersebut.³²

Dalam rukun jual beli, mensyaratkan bahawa pembeli mestilah mengetahui benda (barang dan harga) yang diakadkan dari segi kadar jumlah, sifat barang, bentuk bayarannya, jumlah bayaran, jenis dan mata wangnya serta mengetahui tahap baik dan buruk barang yang dibeli terutamanya risiko, caj dan penalti yang akan ditanggung oleh pembeli. Firman Allah s.w.t., maksudnya: ‘*Apabila kamu menjalankan urus niaga hutang dengan bayaran tangguh yang ditentukan, maka hendaklah kamu menulisnya, mencatat dan membacakan catatan itu kepadanya dengan adil (benar)*’. Terjemahan Surah al-Baqarah (2):282.³³

al-Nawawi (m.676H)³⁴ dan al-Ghamrawi (m.769H)³⁵ mensyaratkan kedua-dua belah pihak yang berakad mestilah mengetahui jenis barang dan nilai harga dengan nyata. Penjual dan pembeli juga mestilah mengetahui kadar jumlah dan bentuk pertukaran dengan jelas serta mengetahui dengan jelas jenis mata wang yang biasa digunakan. Jika barang yang dijual beli itu adalah harta tetap yang tidak berubah seperti tanah atau binatang, memadai pengetahuan itu dengan melihat harta tersebut sebelum akad. Namun jika sekiranya berlaku perubahan ke atas harta tersebut selepas akad, maka pembeli dibolehkan *khiyār*. Sekiranya berlaku pertikaian antara kedua belah pihak maka kebenaran hendaklah berpihak kepada pembeli atau pelanggan dengan bantuan sumpahnya.

Apa yang berlaku semasa menandatangani perjanjian ialah peguam, pemilik dan pembiaya harta tersebut tidak menerangkan isi surat perjanjian kepada pelanggannya walaupun dengan ringkas. Oleh itu, timbul keraguan

terhadap kesahihan pelaksanaan jual beli kerana Islam mlarang wujudnya unsur paksaan dalam jual beli dan Islam menghendaki reda-meredai antara kedua-dua belah pihak terbabit seperti mana yang dibincangkan dalam syarat sah sebagai penjual dan pembeli. Justeru, amalan ikutan dalam jual beli konvensional mestilah dihindari dan sebaliknya mengambil berat syarat dan rukun jual beli yang sah menurut hukum Islam.

Keduanya, prosedur penjualan rumah kepada pembiaya tidak sempurna.³⁶ Dalam rukun jual beli BBA barang itu mestilah hak milik sendiri ataupun telah sempurna pemilikannya.³⁷ Dalam prosedur pelaksanaan skim BBA, pembiaya akan membeli rumah yang telah dibeli oleh pembeli atau pelanggan yang masih dalam perjanjian dengan pemilik asal. Dalam hal yang dibincangkan ini jelas menunjukkan bahawa pembeli atau pelanggan belum mendapat hak milik rumah tersebut dan kerana itu, pelanggan tidak boleh menjual rumah tersebut kepada orang lain, termasuklah kepada pembiaya. Oleh itu, jika berlaku juga jual beli, maka jual beli seperti ini tidak sah. Justeru itu, jika hendak melakukan urus niaga jual beli yang sah, maka pembeli atau pelanggan hendaklah meminta surat perlepasan hak milik daripada pemilik rumah asal atau yang disebut sebagai Akuanji Penyerahan Hak.³⁸ Walau bagaimanapun surat Akuanji Penyerahan Hak itu tidak akan dikeluarkan oleh pemaju sebelum pembeli atau pelanggan membuat akuanji akan menjelaskan kesemua bayaran pembiayaannya seperti yang termaktub di dalam Surat Perjanjian Jual beli.³⁹

Maka, pembeli atau pelanggan dikira mempunyai hak yang sah untuk menjualkan rumahnya kepada pembiaya apabila surat Akuanji Penyerahan Hak itu dikeluarkan oleh pemaju rumah. Seterusnya melalui skim ini pembiaya kemudiannya membiayai rumah pembelian tersebut dengan cara membelinya daripada pelanggan tersebut dan dibayar dengan bayaran tangguh atau tunai kepada pemilik atau pemaju bagi pihak pelanggan. Seterusnya pembiaya pula akan menjual rumah tersebut kepada pembeli atau pelanggan dengan dicampur keuntungan bagi pihak pembiaya dan dibayar secara ansuran oleh pihak pembeli atau pelanggan untuk satu tempoh yang ditentukan dan dipersetujui bersama.⁴⁰

Oleh itu, dalam hal ini pelanggan dan pembiaya mestilah memastikan kedudukan hak milik rumah yang dicadangkan untuk dibiayai, agar rukun jual beli harta ke atas barang yang hendak dijual dan harga yang hendak dibayar sah menurut hukum Islam. Hal ini supaya pelanggan benar-benar hendak menjual harta miliknya sendiri dan bukan menjual milik orang lain yang akan menyebabkan jual beli barang tersebut tidak sah kerana menjual barang yang bukan hak miliknya sendiri.

Ketiganya, prosedur penjualan rumah kepada pelangan tidak begitu jelas⁴¹. Seperti mana yang telah dinyatakan tadi bahawa, jika pembiaya belum mendapatkan penyerahan hak milik daripada pelanggannya, maka pembiaya tidak boleh menjual harta tersebut kepada pelanggan terbabit, kerana pembiaya belum mendapat pemilikan harta yang sempurna. Oleh sebab itulah pembiaya hendaklah menerangkan kepada pelanggan beberapa perkara penting supaya perjalanan

prosedur penjualan rumah tersebut kepada pelanggan menjadi jelas dengan adanya perkara-perkara seperti penyerahan hak milik atau Akujanji Penyerahan,⁴² kontrak jualan pembiaya kepada pelanggan dan jumlah kadar bayaran yang dikira daripada harga pokok dicampur dengan peratus keuntungan,⁴³ bayaran peguam,⁴⁴ insurans atau Takaful⁴⁵ dan kos memproses surat perjanjian.⁴⁶

Malangnya perkara-perkara ini dipandang ringan oleh pembiaya, kerana kebanyakan daripada pelanggan hanya akan menyedari semua perkara ini setelah surat perjanjian diserahkan oleh pembiaya kepada mereka yang telah dimeterai dan diproses dengan sempurna. Pada ketika inilah, iaitu setelah berlaku jual beli dengan adanya surat perjanjian barulah pelanggan berpeluang membaca dan mengetahui isi kandungan perjanjian jual beli dan gadaian yang telah mereka lakukan dan mempersetujuinya melalui tandatangan yang diturunkan oleh mereka sebelum ini.⁴⁷

Oleh sebab itulah penerangan dan bimbingan yang jelas bagaimana perjalanan akad jual beli dalam Islam perlu difahami oleh kakitangan yang bertugas di kaunter yang berurusan dengan pelanggan, supaya cara perjalanan dan pelaksanaan skim BBA ini tidak lagi terikut dengan cara pelaksanaan pinjaman konvensional yang tidak mengambil berat tentang rukun dan syarat urus niaganya dalam Islam.

Keempatnya, kedudukan peguam dalam melafazkan '*aqd qabūl*'. Dalam prosedur jual beli BBA yang berlaku hari ini segala urusan antara pembeli rumah

di satu pihak dengan pemilik di satu pihak yang lain serta pembiaya di satu pihak lagi, semuanya diuruskan melalui peguam.⁴⁸ Dalam hal ini, dapatlah dikatakan bahawa peguam sebenarnya diwakili oleh pembeli dan bukan mewakili pemilik atau pemaju dan bukan juga mewakili pembiaya, kerana segala kos guaman dibayar oleh pelanggan atau pembeli. Oleh itu, peguam pada asasnya boleh bertindak secara langsung mewakili pembeli atau pelanggannya dalam melafazkan *qabūl*. Justeru itu, sekiranya pemilik rumah melafazkan *ījāb* kepada pembeli melalui peguam, maka peguam boleh bertindak mewakili pembeli mengucapkan *qabūl* untuk pembelian rumah yang dibelinya. Walau bagaimanapun perwakilan itu mestilah mempunyai surat perwakilan yang sah. Ianya tidak hanya boleh dilakukan melalui perkhabaran sahaja, tetapi hendaklah dilaksanakan melalui wakil atau melalui tulisan.⁴⁹

Kelimanya, akad tanpa melafazkan *sīghah ījāb* dan *qabūl*. Berdasarkan kepada perjalanan akad antara pemilik, pembiaya dan pelanggan hari ini, dilihat bahawa tidak ada suatu bentuk pengucapan yang khusus secara formal keluar dari mulut setiap pihak yang terlibat. Perjalanan akad hanya berlaku dalam bentuk upacara menandatangani surat-surat perjanjian sahaja dan tidak berlaku melalui pengucapan lafadz *ījāb* dan *qabūl* seperti mana yang diperbincangkan dalam bab Jual beli sebelum ini.⁵⁰ Dalam hal ini ulama mazhab Syafi'i⁵¹ mensyaratkan sesuatu akad itu mestilah berlaku dengan lafadz yang *sārīh* (jelas) atau lafadz *kināyah* dengan tawaran dan penerimaan. Oleh itu tidak sah akad jual beli sekadar bertukar-tukar barang dengan harga sahaja tanpa ucapan *sīghah ījāb* dan *qabūl*, tidak kira sama ada barang yang dijual itu mahal atau murah.

Hal ini adalah kerana kerelaan (*ridā*) adalah suatu perkara yang tersembunyi. Oleh itu, kedua-dua pihak tidak mungkin dapat menunjukkan keredaan masing-masing tanpa melafazkan *sīghah ijab* dan *qabūl*. Rasulullah s.a.w bersabda, maksudnya: “sesungguhnya jual beli adalah (didasarkan atas) kerelaan”.⁵² Walau bagaimanapun sekumpulan ulama mazhab Syafi'i termasuklah al-Nawawi, al-Baghawi dan Mutawalli mengatakan sah dilakukan kontrak jual beli dengan saling mengunjuk (*mu'ātah*) kerana tidak ada catatan yang menunjukkan perlu disyaratkan lafaz. Ianya terpulang kepada kebiasaan '*urf*. Manakala Ibn Surayj dan al-Ruyani mengkhaskan penjualan tanpa lafaz *ijāb* dan *qabūl* itu hanya ke atas barang-barang yang ringan dan jumlah yang kecil sahaja, seperti membeli sebungkus roti, seikat sayur, sekat gandum dan sebagainya.⁵³

Sementara itu Abu Hanifah (m.150H), Malik (m.179H) dan Ahmad ibn Hanbal (m.241H) mengatakan jual beli tanpa lafaz *ijāb* dan *qabūl* adalah sah jika ia menjadi kebiasaan yang menunjukkan kerelaan dan menyatakan dengan sempurna kehendak setiap pihak yang berkontrak. Hal ini sudah menjadi amalan '*urf* orang ramai semenjak zaman Rasulullah s.a.w dan selepasnya. Malahan Rasulullah s.a.w dan para sahabat tidak mengkhususkan urus niaga jual beli mestilah dengan lafaz *ijāb* dan *qabūl* dan tidak pernah melarang bentuk jual beli tanpa lafaz *ijāb* dan *qabūl*. Adanya *qarīnah* adalah memadai untuk menunjukkan kepada adanya kerelaan.⁵⁴

Dalam hal ini, penulis lebih cenderung memilih pendapat Ibn Surayj dan al-Ruyani kerana pembelian rumah merupakan suatu pembelian yang dari segi fizikal dan harganya yang besar. Ianya bukan boleh dibuat sambil lewa sahaja, malahan perkara ini berbeza dengan kita membeli sebuku roti atau seikat sayur di pasar yang sudah menjadi kebiasaan masyarakat membeli sekadar secara mengunjuk sahaja.

Keenamnya, skim BBA sama seperti *bay' al-'inah* yang dilarang. Berdasarkan apa yang telah diterangkan sebelum ini tentang perjalanan skim BBA yang dijalankan oleh bank muamalah pada hari ini jelas menunjukkan ia adalah kontrak *bay' al-'inah* yang pada Jumhur Fuqaha' menganggap sebagai helah mengharuskan pinjaman riba. Seperti mana yang dijelaskan, untuk berurus dengan skim BBA ini, pelanggan perlu terlebih dahulu mengemukakan perjanjian jual beli di antara pelanggan dan pemaju. Kemudian pelanggan tersebut menjual pula rumah itu kepada bank dengan harga tunai. Setelah itu dibelinya kembali daripada bank dengan harga tangguh yang lebih tinggi daripada harga yang dijual kepada bank.⁵⁵

Sebagai perbincangan yang lebih lanjut penerangan tentang *bay' al-'inah* perlu diberikan. Menurut al-Jurjani, *bay' al-'inah* ialah kontrak yang dilakukan dengan tujuan untuk memberi jalan kepada pemberi hutang yang enggan memberi hutang secara *qard hasan* mendapat pulangan yang lebih daripada jumlah hutang yang diberikan. Rasional dinamakan *'inah* adalah kerana pemberi hutang enggan

meminjam wangnya tanpa untung, lalu sebagai jalan keluar dilakukan dengan menjual sesuatu barang ('ayn) kepada peminjam.⁵⁶

Prosedur *'inah* ini adalah seperti berikut iaitu A menjual kepada B suatu barang pada harga RM3000 ribu secara tunai dan B selepas itu menjual kembali barang tersebut kepada A dengan harga sebanyak RM3500 secara ansuran atau hutang. Ini bermakna A telah berjaya mendapat wang sebanyak RM3000 hasil daripada jualan barang miliknya sendiri dan mempunyai hutang sebanyak RM3500 hasil daripada pembelian barang jualannya tadi. Manakala B melalui prosedur di atas walaupun pada permulaannya memiliki barang A tetapi telah menjual semula kepada A dengan harga sekali ganda dengan harga hutang. Ini bermakna B secara efektifnya adalah pemberi hutang kepada A dengan keuntungan sebanyak RM500.⁵⁷

Selain itu, dikatakan *'inah* juga misalnya A memerlukan wang sebanyak RM3000. Dia menemui B dengan harapan B dapat meminjamkan kepadanya sebanyak tersebut secara *qard hasan*, tetapi dukacita B tidak bersedia kecuali dibayar lebih. Sebagai helah daripada pinjaman riba yang haram, lalu B menjual seutas rantai emas kepada A dengan harga RM3500 dan pembayarannya secara ansuran dalam tempoh dua tahun. Setelah A menerima rantai tersebut dijual pula kepada B dengan harga RM3000 tunai. Perbezaan sebanyak RM500 tersebut adalah lebihan ke atas pinjaman RM3000 bagi tempoh dua tahun.

Jumhur Fuqaha' termasuk Imam Malik, Imam Abu Hanifah, Imam Ahmad, Ibn Sirin, al-Sya'bi, an-Nakh'i, as-Thawri, al-Awza'i, Ishaq dan al-Hadawiyah berpendapat bahawa kontrak *'inah* tidak harus dan jika dilakukan, kontrak tersebut tidak sah.⁵⁸ Alasan-alasan mereka ialah:

- a) Kontrak *'inah* tersebut dibuat dengan tujuan menghalalkan pinjaman riba yang merupakan helah riba yang sekaligus akan berlakunya kerosakan tipu daya serta mempersendakan hukum Allah s.w.t.⁵⁹
- b) Sesuatu kontrak yang diniatkan riba tetapi dilakukan dalam bentuk jual beli tetap menjadi riba kerana niat menjadi faktor utama dalam penentuan hukum,⁶⁰ sepetimana kata al-Khatabi “*setiap hilah yang membawa kepada haram tidak dapat diubah dengan mengubah cara dan namanya.*”⁶¹
- c) Berdasarkan dengan apa yang telah diriwayatkan mengenai kisah Zaid bin Arqam bersama Sayyidatina 'A'ishah r.a iaitu bahawa Aliah binti Aifa' bin Sharhabil berkata, “Aku bersama Umm Walad Zaid bin Arqam dan isterinya masuk menghadap 'A'ishah r.a, lalu Umm Walad Zaid bin Arqam berkata, “Aku menjual seorang hamba milik Zaid bin Arqam dengan harga 800 dirham kepada 'Ata', kemudian aku beli pula daripadanya dengan harga 600 dirham (dengan harga tunai)”. Maka 'A'ishah berkata, “Itulah seburuk-buruk pembelian engkau dan seburuk-buruk jualan engkau dan sampaikanlah kepada si Zaid bahawa dia telah membatalkan

- pahala jihadnya bersama-sama Rasulullah s.a.w jika dia tidak bertaubat.⁶²
- d) Ibn Umar meriwayatkan bahawa Nabi Muhammad s.a.w bersabda: maksudnya: “*Apabila manusia itu tamak dengan dinar dan dirham, dan berjual beli secara ḫinah, dan mementingkan ternakan lembu, dan meninggalkan jihad fisabilillah, maka Allah s.w.t akan menurunkan bala ke atas mereka sehingga mereka itu kembali kepada agama mereka.*”⁶³
 - e) Pengharusan kontrak tersebut bererti membuka pintu riba. Oleh itu, sebagai langkah pengawasan di bawah konsep *Sadd al-Dharā’i*⁶⁴ maka ia perlu ditegah.

Manakala Imam Syafi'i, Daud dan Abu Thawr mengharuskan kontrak ‘*īnah* dengan berhujah ia suatu kontrak jual beli, berdasarkan kehendak ayat yang maksudnya: ‘.....*Padahal Allah telah menghalalkan berjual beli(berniaga)...*’ Terjemahan Surah al-Baqarah (2):275.⁶⁵ Kedua-dua kontrak yang dilakukan dalam *bay’ īnah* itu dianggap dua kontrak yang berasingan yang tidak ada hubungkait di antara satu sama lain. Pakatan yang dibuat dalam kontrak tersebut bagi memboleh pinjaman riba tidak menjelaskan kesahan kontrak, tetapi dengan syarat ia tidak disebut di dalam kontrak itu.⁶⁶

Pendapat al-Syafi'i ini yang diasaskan kepada sifat-sifat luaran kontrak tersebut tanpa perlu melihat kepada natijah atau sebab mengapa prosedur tersebut

dilakukan adalah ditolak. Ibn Rushd ketika mengkritik pandangan Imam Syafi'i berkata "*sesuatu yang haram maka jalan yang menuju kepadanya juga haram*".⁶⁷

Oleh itu berdasarkan kepada pandangan Jumhur Fuqaha' yang mengharamkan jual beli *īnah* yang mempunyai persamaan dengan skim BBA yang diamalkan sekarang, maka bank muamalah pada hari ini perlu mengubah cara operasinya dengan pihak bank membeli terus rumah daripada pemaju dan setelah itu dijual kepada pelanggan yang memohon kemudahan pembiayaan dengan menggunakan konsep *murābahah*.

Sebagai kesimpulannya, kita sebagai umat Islam hendaklah memandang serius sebarang persoalan yang berkaitan dengan jual beli terutamanya dari segi pelaksanaan perjanjian jual beli. Kita perlu memastikan bahawa akad yang kita lakukan itu memenuhi ataupun bertepatan dengan kehendak rukun serta syarat jual beli. Hal sebegini tidak boleh dipandang ringan kerana sekiranya sesuatu urusan yang berlaku selepas perjanjian yang tidak sempurna, juga dianggap tidak sah. Apabila kita melakukan sesuatu yang tidak sah maka segala amalan kita tidak mendapat pahala malah mendatangkan dosa pula. Oleh itu, kita tidak seharusnya memandang remeh terhadap perjalanan ataupun prosedur semasa melakukan sesuatu akad terutamanya semasa membeli rumah.

NOTA HUJUNG

1. Temubual bersama En Abdul Khalib b. Abdul Rashid, Assistant Vice President Head, Islamic Banking, Mayban Finance Berhad, di tingkat 7, Mayban Finance Tower, Dataran Maybank, No.1 Jalan Maarof, Kuala Lumpur, pada 18 Disember 2002, jam 10.30 – 11.30 pagi.
2. Lihat Lampiran 4 atau Bank Islam Malaysia Berhad <http://www.bankislam.com.my/produk/PembiayaanPerumahanBaiti.htm>, 9 November 2001.
3. Lihat Lampiran 7 atau Bank Kerjasama Rakyat <http://www.bankrakyat.com.my/homepager2.nsf/main%20Page?openFrameSet>, 9 November 2001.
4. Lihat Lampiran 9 dan 10 atau Arab-Malaysian Finance Berhad http://www.ambg.com.my/html/a_finance/spi7.htm, 9 November 2001.
5. Lihat Lampiran 5 dan 6 atau Rashid Hussein Bank Berhad <http://www.rhb.com.my>, 9 November 2001.
6. Lihat Lampiran 2 dan 3 atau Maybank Finance Berhad http://maybank2u.com/business/other_services/islamic_banking/maybank/bai_bitahaman.shtml, 9 November 2001; Temubual bersama En. Mohd Shabri b. Abd Jamal, Senior Executive Head, Sales Support Islamic Banking, Mayban Finance Berhad, di tingkat 7, Mayban Finance Tower, Dataran Maybank, No.1 Jalan Maarof, Kuala Lumpur, pada 18 Disember 2002, jam 11.35pagi – 12.10 tengahari.
7. Lihat Lampiran 1 atau Bank Muamalat Malaysia Berhad <http://www.muamalat.com.my/index2.html>, 9 November 2001.
8. Seksyen 8 Jadual G dan H (Peraturan 11(1)) Faedah ke atas pembayaran lewat Peraturan-peraturan Pemaju Perumahan (Kawalan dan Pelesenan) 1989, Akta Pemaju Perumahan (Kawalan dan Pelesenan) 1966 (Akta 118) & Peraturan-peraturan.
9. *Ibid.*, seksyen 4 (1), (2); 5 (1), (2), (3), (4); 6 (1), (2).
10. Temubual bersama En. Mohd Shabri b. Abd Jamal, *op.cit.*
11. Bank Islam Malaysia Berhad menetapkan tempoh perjanjian selama maksimum 30 tahun atau sehingga umur mencapai 65 tahun, lihat Lampiran 4; RHB Bank pula maksimum 30 tahun atau sehingga umur mencapai 60 tahun, lihat Lampiran 6; Bank Rakyat, maksimum 30 tahun atau sehingga umur mencapai 65 tahun, lihat Lampiran 7; Arab-Malaysian Finance Berhad, maksimum 30 tahun atau sehingga umur mencapai 60 tahun, lihat Lampiran 10; Maybank, maksimum 30 tahun atau sehingga umur mencapai 60 tahun, lihat Lampiran 26; Affin Bank, maksimum 35 tahun atau sehingga umur mencapai 60 tahun, lihat Lampiran 11.

12. *Op.cit.*, Perkara 8.
13. Temubual bersama En. Abdul Khalib b. Abdul Rashid, *op.cit.*
14. Ibn Qayyim al-Jawziyyah (t.t), *I'lām al-Mūqi'iñ An Rabbī al-'Ālāmin*, (t.penerbit) j. 3, h. 335-336; al-Shawkani, *Nayl Awqār*. Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi, j. 5, h. 234; Ibn Qudamah, *al-Mughnī*. Beirut: Dar al-Kitab al-'Arabi, j. 4, h. 45; Ibn Rushd, *Bidāyah al-Mujtahid*. Beirut: Dar al-Ma'rifah, j. 2, h.142.
15. Dr Engku Rabiah Adawiah bt. Engku Ali, "Development of Islamic Banking in Malaysia: Constraints and Opportunities from the Jurisprudential Perspective", 11th Malaysian Law Conference, 8 - 10 November 2001, h. 7 – 9.
16. Temubual bersama En. Abdul Khalib b. Abdul Rashid, *op.cit.*
17. Dr Engku Rabiah Adawiah bt. Engku Ali, *op.cit.*, h. 7 – 9.
18. Lihat Lampiran 24.
19. Lihat Lampiran 25.
20. Lihat Lampiran 29 atau Berita Harian 22 Februari 2002 (muka hadapan bahagian bawah).
21. Lihat Lampiran 3 atau Maybank Finance Berhad http://maybank2u.com/business/other_services/islamic_banking/maybank/bai_bithaman.shtml, 9 November 2001.
22. Temubual bersama En. Abdul Khalib b. Abdul Rashid, *op.cit.*
23. Lihat Lampiran 2.
24. Lihat Lampiran 29 atau Berita Harian 22 Februari 2002 (muka hadapan bahagian bawah).
25. Osman Sabran (2000), *Urus Niaga Al-Bai' Bithaman Ājil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*. Skudai: Universiti Teknologi Malaysia, h. 64.
26. Lihat Lampiran 9 atau Arab-Malaysian Finance Berhad http://www.ambg.com.my/html/a_serv_3_fr.html , 9 November 2001.
27. Temubual bersama Peguam Azmi b. Jamaluddin, di Kompleks Pusat Latihan MARDI, Serdang, Selangor, pada 09 Mei 2002, jam 10.00 – 10.40 pagi.
28. Temubual bersama En. Mohd Shabri b. Abd Jamal, *op.cit.*
29. Perbincangan lanjut boleh dilihat dalam Osman Sabran (2000), *op.cit.*, h.18 – 25.
30. *Ibid.*, h.18.

31. Perkara 14.1 Jaminan Pembiayaan, Pindaan Pekeliling Perbendaharaan Bilangan 10 tahun 1994, Skim Pembiayaan Perumahan Secara Islam Mengikut Prinsip *Al-Bai' Bithaman Ājil*; Temubual bersama En. Abdul Khalib b. Abdul Rashid, *op.cit.*
32. Temubual bersama responden awam, En. Shahril b. Ishak, di Lot 96, Perumahan Sri Pantai, Jalan Pantai Dalam Kuala Lumpur, pada 15 Disember 2002, jam 11.30 pagi – 12.00 tengahari; Temubual bersama responden awam, En. Hairunnajmi b. Najmuddin, pada 16 Disember 2002, jam 2.00 – 2.30 petang.
33. Abdullah bin Muhammad Basmeih (t.t), *Tafsir Pimpinan Ar-Rahmān Kepada Pengertian Al-Qurān*, c. 9. Kuala Lumpur: Darul Fikir, h. 112.
34. al-Ghamrawi (1948/1367H), *Anwār al-Masālik Syarḥ 'Umdat al-Sālik wa 'Uddat al-Nāsik*. Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi, h.155.
35. al-Nawawi (t.t), *al-Majmū' Syarḥ al-Muhadhdhab*. Matba'ah 'Asimah, j.9, h. 281-284.
36. Osman Sabran , *op.cit.*, h. 21.
37. al-Bahuti (t.t), *Kashshāf al-Qīnā' an Matni al-Iqnā'*. Maktabah an-Nasr al-Hadithah, j. 2, h. 8 dan 11; al-Syirbini al-Khatib (1958/1377H), *Mughnī al-Muhtāj*. Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi, j. 2, h.15; *Ibidem* (t.t), *al-Iqnā' fi Hallī Alfāz Abī Shujā'*. Matba'ah Dar Ihya al-Kutub al-Arabiyyah, j. 2, h. 389; Sayyid Sabiq (1971/1391H), *Fiqh as-Sunnah*. Beirut: Dar al-Kitab al-'Arabi , j. 3, h. 58.
38. Lihat Perkara 14.3 Penyerahan hak, Pekeliling Perbendaharaan Bil 10 Tahun 1994, Skim Pembiayaan Perumahan Secara Islam Mengikut Prinsip *Al-Bai' Bithaman Ājil*.
39. Surat Penyerahan Akujanji Pemaju kepada peguam dan surat Akujanji Pemaju kepada Pembiaya; Temubual bersama En. Abdul Khalib b. Abdul Rashid, *op.cit.*
40. Temubual bersama En. Mohd Shabri b. Abd Jamal, *op.cit.*
41. Osman Sabran , *op.cit.*, h. 24.
42. Perkara 14.3, *op.cit.* Penyerahan hak
43. Bagi pembiayaan kerajaan kadar keuntungan dikenakan sebanyak tujuh peratus bagi harga belian bernilai RM 100,000 dan ke bawah atau sembilan peratus bagi harga belian bernilai lebih daripada RM 100,000. [*Ibid*,Lihat Perkara 10].
44. Perkara 14.2.7 dan 14.3.7 Pindaan Pekeliling Perbendaharaan bil 10 Tahun 1994, Skim Pembiayaan Perumahan Secara Islam Mengikut Prinsip BBA mengatakan segala kos guaman yang berkaitan dengan urusan gadaian dan penyerahan hak dan sebagainya yang dituntut oleh peguam akan dibayar oleh Penerima Biaya terus kepada peguam.

45. Perkara 10, *op.cit*, Pekeliling Perbendaharaan.
46. *Ibid*, Perkara 9, kadar bayaran proses ialah RM 1.00 bagi tiap-tiap RM 1000 pembayaran yang diminta tertakluk kepada tiap-tiap ribu ringgit yang hampir.
47. Temubual bersama responden awam, En. Shahril b. Ishak, *op.cit.*; Temubual bersama responden awam, En. Hairunnajmi b. Najmuddin, *op.cit.*
48. Temubual bersama Peguam Azmi b. Jamaluddin, *op.cit.*
49. Ibn ‘Abidin (t.t), *Hāsyiah Radd al-Mukhtār*. Mesir: Matba’ah al-Kubra Amīriyyah, j. 4, h. 417; al-Kasani (1982), *Badā’i’ al-Sanā’i’*. Beirut: Dar Kitab al-Arabi, j. 5, h. 20; al-Sarakhsi (t.t), *al-Mabsūt Syarḥ al-Kāfi*. Mesir: Matba’ah as-Sā’adah, j.12, h. 158; al-Syirbini al-Khatib, *Mughnī al-Muhtāj*, *op.cit.*, h. 218.
50. Temubual bersama En. Abdul Khalib b. Abdul Rashid, *op.cit.*; Temubual bersama responden awam, En. Shahril b. Ishak, *op.cit.*; Temubual bersama responden awam, En. Hairunnajmi b. Najmuddin, *op.cit.*
51. al-Ramli (t.t), *Nihāyat al-Muhtāj ila Syarḥ al-Minhāj*. Mesir: Maktabah Mustafa al-Babi al-Halabi, j. 3, h. 36; al-Syirbini al-Khatib, *op.cit.*, h. 2.
52. Muslim (2000), *Ṣaḥīḥ Muslim bi Syarḥ Imām Nawawi Musammā al-Minhāj*. Beirut: Dar Ma’rifah, j.10, h. 395.
53. al-Syirazi (t.t), *al-Muhadhdhab*. Mesir: Isa al-Babi al-Halabi wa Shurakahu, j.1, h. 257; al-Suyuti, *Ashbāh wa al-Nazā’ir*, cet Tijariyyah, h. 89; Ibn Rushd (t.t), *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*. Damsyik: Dar al-Fikr, j.1, h.128; *Majallah al-Ahkām al-Adliyyah*, Perkara 173, 175 (1), (2), (3), (4).
54. al-Kasani (t.t), *Badā’i’ al-Sanā’i’*, *op.cit.*, h.134; Ibn Humam (t.t), *Fath al-Qadīr*. Mesir: Matba’ah al-Kubra al-Amīriyyah, j. 5, h. 77; Ibn Rushd (t.t), *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*. Damsyik: Dar al-Fikr, j. 2, h. 261; Ibn Qudamah (1981), *al-Mughnī*. Riyad: Maktabah Riyadh al-Hadithah, j. 3, h. 561.
55. Temubual bersama En. Abdul Khalib b. Abdul Rashid, *op.cit.*
56. al-‘Allamah ‘Ali bin Muhammad Asharif al-Jurjani (t.t), *Kitab al-Ta’rīfāt*. Beirut: Maktabah Lubnan, h.165-166; al-Mufti Muhammad as-Sayyid Ghannim al-Ihsan al-Mujaddid (1961), *Qawāīd al-Fiqh*. Dacca: Madrasah al-Aliyah, h. 214.
57. Lihat perbincangannya dalam al-Jurjani, *op.cit.*, h.165-166; al-Mujaddid, *op.cit.*, h. 214.
58. Ibn Qayyim al-Jawziyyah, *I'lām al-Muqi'iñ An Rabbi al-Ālāmin*, *op.cit.*, h. 335-336; al-Shawkani, *Nayl Awlār*. Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi, j. 5, h. 234; Ibn Qudamah, *al-Mughnī*. *op.cit.*, h. 45; Ibn Rushd, *Bidāyah al-Mujtahid*. Beirut: Dar al-Ma’rifah, j. 2, h.142.

59. Ibn Qayyim, *op.cit.*, h. 335-336; al-Shawkani, *op.cit.*, h. 234; Ibn Qudamah, *op.cit.*, h. 45.
60. Ibn Qayyim, *op.cit.*, h.123.
61. *Ibid.*, h.124.
62. Hadith in diriwayatkan oleh al-Daruqutni daripada Yunus bin Ishaq daripada ibunya al-'Aliyah, daripada Umm Muhabbah daripada 'A'isyah. Diriwayatkan daripada Syafi'i bahawa ia tidak sahih. Ia juga ditakhrijkan oleh Imam Ahmad di dalam musnadnya. Katanya di dalam *al-Tanqih*, isnadnya baik sekalipun Syafi'i mensabitkan Hadith itu daripada 'A'ishah. Begitu juga al-Daruqutni yang mengatakan tentang 'Aliyah, " Dia tidak dikenali dan tidak boleh dibuat hujah," lihat 'Abd Allah ibn Abi Jamrah (1930-1938), *Bahjāt al-Nufūs wa-Tahlīhā bi Ma'rīfāt ma Lahā wa-Ma 'Alayhā: Syarḥ Mukhtaṣār Sāḥīḥ al-Bukhārī / Jam' al-Nīḥāyah fī Ba'd al-Khayr wa-al-Ghāyah*. Mesir: al-Sidq al-Khayriyah, j. 2, h. 20.
63. Riwayat Ahmad dan Abu Daud daripada Ibn Umar ditahrijikan juga oleh al-Tabarani dan Ibn al-Qittan serta dianggapnya sahih. Kata al-Dhahabi, hadith ini mungkar, dicipta oleh 'Ata al-Khurasani . *Nayl al-Awtār* , j. 5. h. 206 .
64. *al-Dharā'i** ditakrifkan sebagai jalan (*al-Waṣīlah*) yang membawa kepada kebaikan atau maslahah adalah dituntut sebaliknya jalan yang membawa keburukan mestilah dicegah (*mamnū'ah*). Lihat Ibn Qayyim, *op.cit.*, j. 3, h.147 dan al-Qarafi, *al-Furuq*, j. 2, h. 33. Lihat juga Ibn Rushd, *Bidāyah al-Mujtahid*, *op.cit.*, j. 2, h.140 ; al-Dasuqi (t.t), *Hāsyiyah al-Dasūqī*. Mesir: Isa al-Babi al-Halabi wa Shurakahu, j. 3, h. 91; Ibn Qudamah, *al-Mughnī*, *op.cit.*, j. 4, h.175; al-Shawkani, *Nayl Awtār*, *op.cit.*, j. 5, h. 206.
65. Abdullah bin Muhammad Basmeih (t.t), *op.cit.*, h. 110.
66. Ibn Rushd, *Bidāyah al-Mujtahid*, *op.cit.*, j. 2, h.141; al-Ramli (1983), *Hāmish al-Fatāwā al-Kubrā al-Fiqhiyah*. Damsyik: Dar al-Fikr, j. 2, h.149-150; Ibn Hazm (1969), *al-Muhallā*. Muktabah al-Jumburiyyah al-'Arabiah, j. 9, h. 685-687.
67. Ibn Rushd, *ibid.*, h.141; Lihat juga *Uṣūl al-Buyū' al-Mamriū'ah*, h.105; Mazhab Hanbali lebih dikenali golongan moralis tidak mengharuskan penggunaan *Hilah* di dalam kontrak kerana tujuannya untuk menghalalkan sesuatu yang haram. Lihat perbahasananya dalam Ibn Qayyim (1973), *I'lām al-Muqī'in*, dedit oleh Taha 'Abd al-Ra'uf Sa'd, Beirut: Dar al-Jayl, j. 3, h.159.