



*BAB 4*

## BAB 4

### ANALISIS PERLAKSANAAN PRODUK *BAY' BITHAMAN ĀJIL* DI BMMB

#### 4.1 Pengenalan

Pengenalan kepada sistem pembiayaan *al-Bay' Bithaman Ājil* (*BBA*) kepada seluruh anggota masyarakat telah menyebabkan timbulnya pelbagai reaksi daripada pihak tertentu yang memperkatakan tentang produk ini. Bab ini akan menjelaskan tentang cabaran-cabaran yang harus dihadapi oleh pihak BMMB dalam melaksanakan produk *BBA* samada cabaran tersebut merupakan cabaran dalaman BMMB ataupun cabaran daripada luaran. Selain itu, didalam bab ini juga, penulis akan membawa masalah yang dihadapi oleh pelanggan dalam menggunakan produk *BBA*, pelbagai permasalahan yang wujud di dalam produk itu sendiri, persediaan yang harus dibuat oleh pihak Bank Muamalat Malaysia Berhad, saranan serta cadangan yang dirasakan sesuai oleh penulis dan kesimpulan yang dapat dibuat oleh penulis hasil daripada kajian yang telah dijalankan khususnya mengenai produk *BBA* ini.

#### 4.1 Cabaran-cabaran Dalam Merealisasikan Produk *BBA* di BMMB.

Walaupun pelaksanaan produk *Bay' Bithaman Ājil* telah dilakukan di negara kita dengan pesatnya, namun begitu tidak semua negara Islam di dunia ini yang bersetuju serta mengiktiraf semua prinsip yang digunakan di dalam melaksanakan produk ini. Terdapat beberapa cabaran-cabaran yang dihadapi oleh BMMB dalam melaksanakan produk *BBA*. Di sini, penulis membahagikan cabaran-cabaran tersebut kepada dua bahagian iaitu cabaran dalaman dan cabaran luaran.

##### 4.1.1 Cabaran Dalaman.

Diantara cabaran dalaman yang dihadapi oleh BMMB adalah seperti kesukaran untuk melatih mana-mana kakitangan yang terlibat dengan pelaksanaan SPI secara umumnya dan *BBA* secara khususnya agar mereka benar-benar memahami tentang prosedur produk ini<sup>1</sup> dan sekali gus akan dapat menghapuskan tanggapan mereka bahawa ia adalah sama dengan mana-mana produk seperti yang telah ditawarkan oleh pihak institusi kewangan konvensional adalah meleset adalah suatu cabaran yang amat sukar untuk dilaksanakan.

---

<sup>1</sup> Temubual dengan Encik Wan Rashidee Sabree Wan A'laudden, Pegawai Bahagian Kredit, di Bank Muamalat cawangan Seksyen 9, Shah Alam pada 20 / 2 / 2002.

Selain itu juga, bidang kuasa yang amat terhad yang ada pada mahkamah syariah juga turut merupakan satu cabaran kepada pelaksanaan produk SPI terutamanya *BBA*. Ini kerana mahkamah syariah tidak diperuntukkan kuasanya bagi menyelesaikan kes-kes yang berkaitan dengan produk SPI. Kes-kes ini biasanya akan dibawa ke mahkamah sivil untuk dibicarakan.

#### 4.2.2 Cabaran Luaran.

Antara cabaran luaran yang terpaksa ditempuh oleh BMMB ialah tahap pemahaman atau kesedaran yang masih rendah di kalangan masyarakat luar bandar<sup>2</sup>. Mereka masih beranggapan bahawa produk pembiayaan *BBA* yang diamalkan oleh BMMB adalah sama dengan produk pembiayaan konvensional yang lain. Ini kerana kebanyakan mereka tidak didedah tentang perbezaan antara pembiayaan *BBA* dengan pembiayaan konvensional.

Selain itu, tiada pengiktirafan yang dibuat oleh pihak negara lain. Para ulamak Timur Tengah masih lagi enggan untuk mengiktiraf produk-produk yang ditawarkan di dalam SPI ini. Contohnya mereka enggan untuk mengiktiraf konsep *al-Bay' al-'Inah*<sup>3</sup> yang merupakan konsep asas yang digunakan di dalam produk *BBA*. Ini

---

<sup>2</sup> Temubual dengan Encik Saiful Anuar Hambali, Pegawai Bahagian Pembangunan Produk, pada 11/2/2002, di Ibu pejabat Bank Muamalat Malaysia Berhad, Jalan Melaka.

<sup>3</sup> Dari segi bahasa *al-'Inah* berasal dari perkataan arab *'ain* yang membawa maksud benda yang nampak dan boleh disaksikan oleh kedua-dua belah mata. Ia juga bermaksud tunai atau wang tunai

disebabkan oleh perlaksanaannya yang terhad dan tidak meluas ke seluruh dunia. Ia hanya dilaksanakan di Malaysia sahaja.

Cabaran yang dihadapi daripada pihak umat Islam sendiri tidak terkecuali. Terdapat segelintir masyarakat Islam yang tertentu yang tidak mahu SPI ini dilaksanakan. Mengikut pendapat mereka, tidak ada perbezaan yang dapat dilihat melalui pelaksanaan ini dengan pelaksanaan sistem konvensional dan yang boleh menguntungkan mereka. Malah mereka mendakwa bahawa pembiayaan yang ditawarkan oleh SPI khususnya *BBA*, adalah jauh lebih mahal jika dibandingkan dengan pembiayaan yang ditawarkan oleh bank konvensional.

Pandangan mereka ini hanya dilihat dari sudut tempoh pembiayaan yang pendek sahaja. Hakikatnya pembiayaan yang ditawarkan oleh SPI untuk tempoh jangka masa yang lama dan panjang adalah lebih menguntungkan para pelanggan. Dengan kadar keuntungan yang tetap yang ditawarkan kepada pelanggan, mereka akan dapat menjangka jumlah sebenar yang akan mereka bayar. Ini berbeza dengan para pelanggan yang memohon pembiayaan secara konvensional. Mereka tidak akan dapat mengagak dengan jelas tentang jumlah pembiayaan yang perlu mereka bayar.

---

yang boleh dilihat. Dinamakan *al-'Inah* kerana ia dilakukan untuk mendapatkan wang secara tunai. Manakala *Bay' al-'Inah* bermaksud seseorang menjual sesuatu barangan dengan harga yang telah ditentukan secara tangguh kemudian membelinya daripada pembeli tadi dengan harga yang lebih rendah dengan cara tunai. Lihat BIRT (1998), *Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam*. Kuala Lumpur : BIRT, hal. 67 ; Lihat Ibn Manzūr (1994), *Lisan al-'Arab*, j.13. Miṣr : Dār al-Ṣadīr, hal. 306-305.

Ini disebabkan oleh pergantungan sepenuhnya oleh pihak bank konvensional terhadap kadar semasa yang sentiasa mengikut keadaan ekonomi dunia dan negara<sup>4</sup>.

#### 4.3 Isu-isu Dalam Produk Bay' Bithaman Ajil (BBA)

##### 1. Urus niaga yang dijalankan terhadap para pelanggan adalah tidak sah

Secara teorinya, pihak pembiaya akan membeli aset yang dikehendaki oleh pelanggan daripada pembekal atau pemilik asal aset tersebut. Kemudian pihak pembiaya akan menjual semula aset itu kepada pihak pelanggan. Namun keadaan ini tidak berlaku seperti yang sepatutnya. Hakikatnya segala perjanjian jual beli aset yang biasa dilakukan oleh pihak pembiaya kepada pihak pelanggan adalah tidak sah. Ini kerana aset itu belum lagi menjadi hak milik mutlak secara sepenuhnya pihak pembiaya selagi surat aku janji penyerahan hak milik tidak dibuat oleh pihak penjual aset tersebut.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Temubual dengan Encik Saiful Anuar Hambali, pegawai bahagian pembangunan produk BMMB, pada 11 / 2 / 2002 di Ibu pejabat Bank Muamalat Malaysia Berhad, Jalan Melaka, Kuala Lumpur .

<sup>5</sup> Rujuk *A:Islamic\_and\_interest\_free\_financing.html*, hal. 3 (5/4/2002)

Isu ini juga berlaku ke atas produk *BBA* yang dilaksanakan di BMMB tetapi isu-isu ini akan diatasi dengan secepat mungkin agar ianya tidak menimbulkan sebarang keraguan.

2. **Pembayaran awal yang dibuat oleh pihak pelanggan kepada pihak pembiaya adalah merupakan keuntungan hasil daripada pembiayaan yang diberikan<sup>6</sup>**

Ini menyebabkan pihak pelanggan mengalami kerugian dan kehilangan hak untuk mendapatkan rebet sekiranya pihak pelanggan ingin mempercepatkan melangsaikan pembayaran mereka dalam tempoh yang lebih cepat daripada tempoh yang telah ditetapkan.

Akan tetapi di BMMB, pelanggan akan diberikan rebet jika menepati syarat-syarat yang telah ditetapkan.

3. **Kemerosotan pendapatan bank akan berlaku apabila mereka menawarkan skim pembiayaan *BBA*<sup>7</sup>**

---

<sup>6</sup> *Ibid.*

<sup>7</sup> Saiful Azhar Rosly(t.t), "*BBA Financing : Impact on Islamic Banking Performance*", *Pemikiran Ekonom Islam : Sejarah dan Kontemporari*, Selangor(Gombak) : Universiti Islam Antarabangsa, hal. 9.

Keadaan ini berlaku akibat daripada penetapan kadar faedah yang tetap oleh pihak pembiaya. Walaupun kadar faedah semasa sentiasa berubah, tetapi pihak pembiaya Islam tetap tidak boleh menukar kadar faedah yang telah dipersetujui bersama dengan pihak pelanggan sewenang-wenangnya kepada kadar faedah semasa.

Ini mungkin juga merupakan faktor utama yang menyebabkan BMMB tidak menawarkan terlalu banyak produk yang berasaskan *BBA* sebagaimana di Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB).

#### **4. Pelaksanaan *BBA* di dalam setiap urus niaga tidak begitu sempurna**

Secara umum, prosedur yang telah dilakukan di dalam produk *BBA* ialah pihak pembiaya akan membeli terlebih dahulu barangan atau harta yang dikehendaki oleh pelanggan secara tunai. Kemudian harta atau barangan itu akan menjadi hak milik pembiaya sepenuhnya. Selepas itu, pembiaya menjual semula harta itu kepada pelanggan dengan harga jualan tangguh melalui menandatangani surat perjanjian jual beli.<sup>8</sup>

Isu yang timbul di sini ialah ramai pelanggan yang tidak menyedari dan tidak memahami secara jelas tentang harta yang dibeli. Mereka tidak diberitahu oleh

---

<sup>8</sup> Osman Sabran (2000), *Urusniaga al-Bay' Bithaman Ajil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*. Johor : Universiti Teknologi Malaysia., hal. 19.



pembiaya tentang isi kandungan surat perjanjian jual beli kerana ia ditulis di dalam bahasa yang tidak difahami oleh pelanggan. Manakala pelanggan pula tidak mempunyai masa yang lama untuk meneliti serta mengkaji tentang isi kandungan surat perjanjian itu. Oleh itu, timbul persoalan bahawa adakah urusan niaga yang telah berlaku itu sah menurut hukum syara' atau tidak. Ini kerana pembehan harta itu nyata tidak diketahui secara jelas oleh pelanggan.<sup>9</sup>

Sabda Rasulullah S.A.W.<sup>10</sup> yang bermaksud :

*“ Penjual dan pembeli kedua-dua belah pihak ada hak khair selama mereka belum berpisah dari majlis aqad. Maka jika kedua belah pihak berkata benar dan berterus-terang nescay jual beli mereka diberkati Allah. Tetapi jika mereka cuba berbohong dan menyembunyikan sesuatu, nescaya terhapuslah keberkatan jual beli mereka.”*

Mengikut pandangan Imam al-Nawāwi dan al-Ghamrāwi, antara syarat urusan jual beli ialah kedua-dua pihak mestilah mengetahui jenis barang, nilai harga dan

---

<sup>9</sup> *Ibid.*

<sup>10</sup> Al-Bukhāri (1981), *Sahih al-Bukhāri*, j. 3, Istanbūl : al-Maktabah al-Islamiyyah, hal. 136-137 ; Lihat Al-Hajjāj b. Muslim al-Qusyairī al-Nisāburi, Abu Husayn (tt), *Sāhīh Muslim*, j. 3, Qāherah : Maṭbu'ah Muḥammad 'Alī Subāyḥ Wa Awlādihi, hal. 1164 ; Rujuk juga Osman sabran (2000), *op.cit.*, hal. 36

jenis mata wang yang akan digunakan hendaklah dinyatakan secara jelas. Sekiranya terdapat perubahan yang berlaku ke atas harta yang dibeli, maka pembeli berhak menggunakan *khiyar*.<sup>11</sup> Oleh itu, telah timbul keraguan bahawa apakah pelaksanaan yang telah dilakukan ini adalah sah atau tidak.

Hal ini juga berlaku di BMMB. Ini kerana kebanyakan bank-bank yang menggunakan prinsip *BBA* menggunakan konsep yang sama.

#### **5. Prosedur penjualan kepada pembiaya daripada pihak pemaju atau pemilik asal harta tidak sempurna**

Di dalam pengamalan *BBA*, sebarang bentuk urusan jual beli harta yang dibuat kepada pihak pembiaya mestilah disertakan dengan surat aku janji penyerahan hak milik harta tersebut kepada pembiaya daripada penjual. Jika tidak, maka urusan penjualan harta itu akan dianggap tidak sah oleh syara'.

---

<sup>11</sup> Yang dimaksudkan dengan *khiyar* atau pemilihan dalam jualbeli ialah hak memilih yang diberi kepada kedua-dua belah pihak daripada penjual dan pembeli sama ada hendak melangsung jualbeli mereka atau menfasakhkannya mengikut syarat-syarat atau sebab-sebab tertentu. Jika dilihat dalam kebanyakan buku, *khiyar* terbahagi kepada tujuh iaitu, *khiyar majlis*, *khiyar syart*, *khiyar wasf*, *khiyar naqd*, *khiyar ta'ayin*, *khiyar rukyah* dan yang terakhir *khiyar 'aib*. Tujuan *khiyar* adalah untuk memberikan masa bagi pembeli agar tidak mengalami kerugian dan penyesalan. Lihat BIRT (1998), *op.cit.*, hal. 17 ; Lihat Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal 20.

Secara asasnya, sebarang urusan jual beli harta yang sah menurut hukum syara' mestilah disertakan dengan 4 jenis surat,<sup>12</sup> iaitu :

- i) Surat Ikatan Pelepasan dan Penyerahan hak semua daripada pemilik kepada pembeli (*Deed of Release and Reassignment*).
- ii) Surat Ikatan Penyerahan hak dalam masa penjual atau pemilik menyerahkan segala haknya kepada pembeli.
- iii) Surat Ikatan Penyerahan hak antara pembeli dengan pemiaya kerajaan Malaysia sebagai pemegang gadaian.
- iv) Surat Ikatan Penyerahan hak kepada pemiayaan sebayk sahaja dokumen tersebut telah disempurnakan.

Ini adalah sebagai bukti bahawa pembeli benar-benar menjual harta hak milik sendiri kepada pemiaya, seterusnya penetapan harga harta itu mula dibuat dengan pembayaran secara tangguh. Kemudian pembeli sekali lagi harus membuat surat aku janji atau pengakuan kepada pemiaya untuk membuat bayaran bulanan kepada pemiaya adalah dijamin. Surat pengakuan itu mestilah diperakui oleh majikan pelanggan.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> *Ibid*, hal. 22-23.

<sup>13</sup> *Ibid*, hal. 23.

Persoalan yang ingin diutarakan ialah tidak wujudnya surat pelepasan hak milik harta daripada penjual harta kepada pembeli yang berlaku. Di dalam hal ini seseorang pembeli atau pembiaya perlu terlebih dahulu memastikan tentang kedudukan hak milik harta daripada pihak penjual harta tersebut.

Daripada pemerhatian penulis, ini tidak berlaku di BMMB kerana proses penjualan diantara pembiaya dan pemaju amat jelas. Oleh itu timbul persoalan penjualan tidak sempurna.

#### **6. Prosedur penjualan harta kepada pelanggan tidak begitu jelas**

Prosedur penjualan harta kepada pelanggan perlulah jelas dan terang kerana pelanggan tidak mengetahui urusan niaga yang sebenar yang dijalankan di bawah produk *BBA*. Ini bermakna pihak pembiaya perlulah menerangkan kepada pelanggan dengan sejelas-jelasnya tentang penyerahan hak milik atau surat aku janji penyerahan, akad jualan yang berlaku antara pihak pembiaya dengan pelanggan dan jumlah kadar bayaran yang perlu dibayar oleh pelanggan. Jumlah bayaran itu termasuklah harga pokok yang dicampurkan dengan peratus keuntungan, bayaran peguam, insurans atau takaful serta kos memproses surat perjanjian.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> *Ibid.*, hal. 24

Pada kebiasaannya, mana-mana pelanggan yang memohon pembiayaan ini hanya akan menerima borang yang perlu diisi tanpa mengetahui isi kandungan kecuali hanya diminta untuk menandatangani surat perjanjian. Mereka juga tidak menyedari bahawa telah melakukan akad jual beli atau tidak serta tidak mengetahui secara jelas tentang peratus keuntungan yang dikenakan oleh pembiaya ke atas mereka serta kos-kos lain yang terlibat di dalam urusan jual beli itu.<sup>15</sup>

Pelanggan hanya menyedari tentang semua itu setelah segala perjanjian dimeterai oleh mereka. Penulis turut mendapati bahawa kebanyakan pihak pembiaya tidak begitu bersedia dan tidak begitu senang untuk menjelaskan secara terperinci kepada pelanggan mereka tentang segala isi kandungan urus niaga ini.

Isu ini juga tidak berlaku di BMMB. Ini kerana bank menerangkan kesemua hal-hal yang berkaitan dengan prosedur penjualan. Hal ini berlaku mungkin kerana sesetengah pelanggan sendiri yang tidak mengambil berat tentang perkara tersebut.

#### **7. Kadar keuntungan yang dikenakan adalah terlalu tinggi**

Kadar keuntungan yang dikenakan oleh kebanyakan institusi kewangan adalah berbeza di antara satu sama lain. Ia bergantung kepada jumlah pembiayaan

---

<sup>15</sup> *Ibid.*

harta yang dibiayai oleh mereka.<sup>16</sup> Penulis mendapati bahawa kadar keuntungan yang dikenakan oleh institusi-institusi kewangan Islam yang menawarkan produk *BBA* ini adalah lebih tinggi berbanding dengan kadar keuntungan yang dikenakan oleh institusi-institusi kewangan konvensional yang lain.<sup>17</sup>

Apabila membincangkan kadar keuntungan, masalah riba sentiasa ditekankan. Sebagaimana yang diketahui ramai, riba adalah merupakan sesuatu yang diharamkan di dalam Islam dan ia dianggap sebagai salah satu bentuk penindasan yang berlaku. Tindakan mengenakan kadar keuntungan yang terlalu tinggi juga dianggap satu bentuk penindasan. Masyarakat seringkali mempersoalkan tentang kadar keuntungan yang dikenakan untuk pembiayaan secara Islam pada kadar 10%, 12% dan 14%, lebih tinggi daripada kadar yang dikenakan oleh institusi kewangan konvensional iaitu hanya sekitar 7% sahaja. Manakala bagi institusi kewangan bukan bank Islam yang lain seperti koperasi Muslimin, dan Koperasi Belia Islam dan lain-lain boleh menggunakan kadar keuntungan yang jauh lebih rendah.<sup>18</sup>

Antara alasan yang sering diberikan adalah kerana kadar keuntungan cara Islam aalah tetap, tetapi tidak tetap bagi bank konvensional yang lain kerana bergantung sepenuhnya kepada kadar semasa. Namun begitu, ia tidak boleh dijadikan

---

<sup>16</sup> *Ibid.*, hal. 61.

<sup>17</sup> Pinjaman kenderaan di bawah skim *al-Murābahah bi al-Taqsīṭ* (jualan dengan keuntungan secara bayaran tangguh) sama ada dengan kaedah *BBA*. Perbezanya ialah keuntungan di dalam skim *al-murābahah* ini diberitahu terlebih dahulu kepada pelanggan.

<sup>18</sup> Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal. 63.

satu alasan yang kukuh.<sup>19</sup> Memang tidak dapat dinafikan bahawa keadaan semasa ekonomi ada pasang surutnya, namun begitu, ada ketikanya pihak bank perlu menyedari bahawa kadangkala pasaran kewangan juga akan mengalami penurunan. Justeru itu, amatlah wajar mereka menurunkan kadar keuntungan kepada jumlah kadar yang lebih fleksibel.<sup>20</sup>

Contohnya, suatu ketika dulu kadar keuntungan yang dikenakan oleh BIMB adalah tinggi, iaitu hingga mencapai 14%. Kemudian kadar itu dikurangkan menjadi 9.75%, satu kadar yang paling rendah berbanding dengan institusi kewangan yang lain. Ini membuktikan bahawa kadar keuntungan boleh diturunkan kepada nilai yang dirasakan paling munasabah.

Jika dibandingkan dengan pembiayaan konvensional, pembiayaan *BBA* yang ditawarkan oleh Bank-bank Islam khususnya BMMB adalah jauh lebih tinggi. Akan tetapi jika dikaji dengan teliti, ianya masih lagi memberikan keuntungan kepada pelanggan pada masa-masa akan datang dan mereka dapat menguruskan perbelanjaan dengan lebih sempurna dan teratur.

---

<sup>19</sup> *Ibid.*, hal. 64.

<sup>20</sup> *Ibid.*, hal. 64.

#### 8. Kos pengurusan yang terlalu tinggi<sup>21</sup>

Para pelanggan selalu mempersoalkan tentang jumlah bayaran kos pengurusan yang terpaksa mereka bayar sebanyak 3 kali, iaitu wang proses penyediaan surat ikatan perjanjian jual beli dengan pemilik harta, wang proses permohonan pembiayaan daripada pembiaya dan wang proses penyediaan surat ikatan perjanjian pembiayaan dengan pembiaya.<sup>22</sup>

Ini mungkin merupakan salah satu isu yang besar kerana ianya juga berlaku di BMMB. Akan tetapi menurut bahagian pengurusan BMMB, mereka akan mengatasi masalah tersebut dengan secepat mungkin.

#### 9. Penyelarasan duti stem yang tidak seragam

Biasanya, pembeli harta diwajibkan membayar duti setem bagi semua surat ikatan perjanjian, surat perjanjian yang dibuat dengan pemilik harta atau yang dibuat bersama dengan pembiaya.<sup>23</sup> Penulis mendapati bahawa wujudnya ketidakselarasan yang berlaku pada duti stem yang dikenakan ke atas pelanggan yang menggunakan

---

<sup>21</sup> Kebanyakan penyimpan atau peminjam mengatakan bahawa kos yang pengurusan yang dikenakan oleh bank-bank Islam adalah terlalu tinggi. Ini menyebabkan kebanyakan mereka beralih kepada perbankan konvensional. Oleh itu disarankan kepada bank-bank Islam tidak mengambil kesempatan keatas peminjam dengan mengenakan dengan pelbagai bayaran.

<sup>22</sup> Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal. 63.

<sup>23</sup> *Ibid.*, hal. 66.



produk *BBA* ini. Didapati bahawa bagi mana-mana permohonan yang melibatkan pembelian harta yang lebih mahal dikenakan duti setem yang rendah berbanding dengan duti stem yang dikenakan ke atas pelanggan yang membeli harta yang lebih murah. Di sini, timbul satu bentuk ketidakadilan yang telah berlaku.

Hal ini juga selalu diperkatakan oleh pelanggan yang melanggan pembiayaan *BBA* di BMMB. Seharusnya pihak BMMB tidak lagi mengenakan sebarang duti stem terhadap pelanggan. Ini kerana mereka telah mendapat keuntungan yang besar daripada hasil pembiayaan tersebut.

#### 10. Pembayaran pelbagai kos tambahan yang tinggi<sup>24</sup>

Pelbagai kos tambahan terpaksa dibayar oleh pembeli mengikut jumlah kerja tambahan yang terpaksa dilakukan untuk menyediakan perjanjian dan belanja pengangkutan.<sup>25</sup> Di sini jelas terbukti bahawa pelanggan bukan sahaja terpaksa membayar kos harga asal harta yang dibeli, malahan mereka juga turut dibebani dengan bayaran jumlah keseluruhan segala perbelanjaan yang terlibat di dalam urusan jual beli. Jumlah bayaran ini tidak termasuk *muqāsah*<sup>26</sup> yang diberikan oleh

<sup>24</sup> Jika kita lihat dan kaji dengan teliti antara matlamat sampingan perbankan Islam ialah memberi kemudahan kepada masyarakat secara amnya. Akan tetapi apabila pembiayaan atau pihak bank mengenakan pelbagai kos yang sangat tinggi maka tidak hairanlah ramai umat Islam beralih kepada system perbankan konvensional.

<sup>25</sup> Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal. 68.

<sup>26</sup> *Muqāsah* : merupakan pemberian ihsan dan budi bicara pembiaya kepada pelanggan. Ia merupakan hak mutlak pembiaya dan pelanggan tidak boleh memnta.

pembiaya. Pemberian ini akan diberikan kepada pelanggan sekiranya didapati bahawa pelanggan mempunyai rekod peribadi yang banyak di mata pembiaya.<sup>27</sup>

Di samping itu juga, para pelanggan terpaksa membayar kadar faedah<sup>28</sup> kepada pemilik asal harta. Pelanggan terpaksa membayar kadar faedah itu walaupun mereka telah mendapat pembiayaan melalui *BBA*.<sup>29</sup> Ini kerana sekiranya pihak pembiaya lewat membayar wang tuntutan daripada pihak pemaju, maka pemaju tetap akan mengenakan faedah ke atas kelewatan dan ia dikenakan ke atas pelanggan.<sup>30</sup> Jelas terbukti bahawa pelaksanaan *BBA* masih tidak dapat menghapuskan ikatan perjanjian jual beli sistem konvensional.<sup>31</sup>

Isu ini juga timbul di BMMB akan tetapi ianya tidaklah setinggi kos yang diambil oleh bank-bank yang lain.

---

<sup>27</sup> Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal. 70.

<sup>28</sup> Bayaran yang dikenakan oleh pemilik harta asal ke atas pelanggan sekiranya berlaku kelewatan membayar tuntutan daripada pihak pemilik harta atau mengingkari dan keluar daripada perjanjian. Kadar yang biasa dikenakan ialah 10.5% mengikut jumlah hari lewat pembayaran.

<sup>29</sup> Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal. 70.

<sup>30</sup> *Ibid.*, hal. 72.

<sup>31</sup> *Ibid.*, hal. 72.

11. Tidak wujud lafaz *ṣiġħah Ījāb* dan *Qabūl*<sup>32</sup>

Di dalam prosedur pelaksanaan *BBA* yang telah dibuat, tidak terdapat aqad yang melafazkan *ṣiġħah Ījāb* dan *Qabūl*. Malah majlis upacara menandatangani perjanjian juga tidak menunjukkan berlakunya *ṣiġħah Ījāb* dan *Qabūl*. Perlu ditegaskan di sini bahawa *ṣiġħah Ījāb* dan *Qabūl* adalah merupakan salah satu daripada rukun yang menentukan sah atau tidak sesuatu urusan niaga itu berlaku.<sup>33</sup>

Kebanyakan institusi kewangan umumnya tidak berlaku kesempurnaan akad dengan syarat mendengar.<sup>34</sup> Ini disebabkan oleh upacara menandatangani surat perjanjian dan tidak ada *ṣiġħah Ījāb* dan *Qabūl* yang kedengaran berlaku di antara kedua-dua belah pihak yang mengurus niaga. Walhal 'mendengar' itu adalah syarat sah *ṣiġħah Ījāb* dan *Qabūl*.

Daripada kajian penulis, isu ini tidak timbul kerana setiap pembiayaan khususnya pembiayaan *BBA* yang dijalankan di BMMB menggunakan lafaz *ṣiġħah Ījāb* dan *Qabūl* lagi pun dengan cara menandatangani surat perjanjian boleh diibaratkan sebagai kerelaan pelanggan ke atas semua syarat yang ditetapkan oleh bank.

---

<sup>32</sup> Tujuan diadakan *ijāb* dan *qabul* ialah untuk memalirkan kerelaan atau keredhaan bagi kedua-dua belah pihak daripada penjual dan pembeli menjalani akad berkenaan serta menerima implikasinya. Oleh itu setiap ucapan dan tulisan dan isyarat hendaklah memberi makna bahawa jual beli berkenaan telah dilaksanakan dengan berlakunya akad itu seperti ucapan "Saya jual" dan "Saya beli". Rujuk BIRT (1998), *op.cit.*, hal. 13.

<sup>33</sup> *Ibid.*, hal. 78.

<sup>34</sup> *Ibid.*, hal. 39.

#### 4.4 Sambutan Masyarakat Terhadap Produk *BBA*

Di BMMB, 75% daripada pembiayaan yang ditawarkan merupakan pembiayaan *BBA*, manakala di BIMB pula sebanyak 60% adalah menurusi pembiayaan *BBA*<sup>35</sup>. Dari peratusan tersebut, dapatlah kita rumuskan bahawa, produk pembiayaan yang menggunakan prinsip *BBA* merupakan satu produk yang sangat penting dalam keseluruhan pembiayaan yang ditawarkan dikedua-dua buah bank tersebut. Dengan kata lain, produk *BBA* merupakan perniagaan yang utama samada di BMMB maupun di BIMB.

Jika diteliti, jumlah pembiayaan *BBA* yang telah ditawarkan oleh BMMB sehingga 30 Mac 2000 yang lalu, sebanyak RM 815,505 iaitu 75.24%, manakala pembiayaan *al-Ijārah* sebanyak RM 67,497 (6.3%). *Al-Musyārakah* pula merupakan produk yang paling sedikit sekali iaitu sebanyak RM 1,263 (0.12%) sahaja.

Manakala di BIMB pula jika dilihat sehingga 30 Jun 2000, sebanyak RM 2,838,697 (60.05%) merupakan pembiayaan *BBA*. *Al-Ijārah* pula sebanyak RM 279,389 (05.82%) dan *al-Musyārakah* pula RM 17,517 (00.36%) sahaja iaitu yang paling sedikit.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Ahmad Sanusi Husain (2001), "Debt Financing", *idem* "Islamic Banking Framework & Modes Of Operation" (Kertas Kerja Islamic Banking and Finance Lecture Series : Sheraton Subang Hotel & Tower, Kuala Lumpur, Organised by Islamic Banking and Finance Institute Malaysia 19-20 September 2001), hal. 3.

<sup>36</sup> Ahmad Sanusi Husain (2001), *op.cit.*, hal. 4.

Daripada jumlah pembiayaan tersebut, dapatlah dirumuskan bahawa pelanggan dan juga pembiaya lebih gemar menggunakan pembiayaan yang menggunakan prinsip *BBA* daripada prinsip lain.

#### 4.5 Persediaan Bank Muamalat Malaysia Berhad dalam Menghadapi Cabaran<sup>37</sup>

Sebagaimana yang telah semua maklum bahawa Bank Muamalat Malaysia Berhad merupakan bank Islam yang kedua yang menjalankan sepenuhnya sistem perbankan Islam di dalam setiap operasi perniagaannya. Oleh itu, pihak Bank Muamalat Malaysia Berhad ini juga tidak dapat lari daripada terpaksa menghadapi pelbagai cabaran yang ada demi untuk menegakkan sistem kewangan Islam agar bertapak kukuh di Malaysia. Justeru itu, pihak Bank Muamalat Malaysia Berhad ini telah membuat beberapa persediaan awal bagi menghadapi cabaran-cabaran dan masalah-masalah yang timbul di dalam melaksanakan produk-produk yang bercirikan keislaman.

Antara persediaan itu, pihak Bank Muamalat juga turut mendesak pihak kerajaan agar membuat satu peruntukan undang-undang yang khusus bagi menyelesaikan kes-kes yang melibatkan sistem perbankan Islam. Di samping itu juga,

---

<sup>37</sup> Temubual dengan Encik Saiful Anuar Hambali, pegawai bahagian pembangunan produk BMMB, pada 11 / 2 / 2002 di Ibu pejabat BMMB Kuala Lumpur.

pihak Bank Muamalat juga telah mula mengorak langkah mencari serta mencipta pelbagai produk Islam yang boleh ditawarkan kepada pihak pelanggan mereka yang mana ia banyak menggunakan konsep *al-Bay' Bithaman Ājil (BBA)* sebagai asasnya.

Selain itu, pihak Bank Muamalat Malaysia Berhad juga turut memperbanyakkan mana-mana pembiayaan yang tidak berisiko tinggi. Tumpuan serta penekanan banyak diberikan oleh pihak Bank Muamalat ini kepada pembiayaan yang melibatkan tempoh jangka masa yang singkat seperti dalam pembiayaan projek dan pembiayaan perniagaan yang berjangka pendek, iaitu antara tempoh pembiayaan selama 5 hingga 7 tahun sahaja.

Semoga pihak Bank Muamalat Malaysia Berhad ini akan berjaya mencapai segala perancangan yang telah dibuat demi untuk memperkukuhkan kedudukan sistem perbankan Islam di mata masyarakat di negara ini.

#### 4.6 Saranan dan Cadangan

Terdapat beberapa cadangan dan saranan yang dirasakan sesuai dengan kajian ini. Antaranya ialah :

1. Para penjual dan pembeli mestilah mengetahui segala butiran akad, kadar jumlah, sifat barang dan bentuk bayaran dengan jelas kerana kebiasaannya para penjual menyembunyikan segala maklumat yang berkaitan dengan urus niaga ini.
2. Segala urus niaga yang dijalankan perlulah diadakan perjanjian hutang secara bertulis dan kemudiannya membacakan semula segala isi kandungan perjanjian dengan jelas dan tepat serta bertaqwa.

Sebagaimana firman Allah S.W.T yang bermaksud :

*"Apabila kamu menjalankan urus niaga hutang dengan bayaran tangguh yang ditentukan, maka hendaklah kamu menulisnya, mencatat dan membacakan catatan itu kepadanya dengan benar".*

(Al-Baqarah (2): (282)

3. Pihak berkuasa yang terlibat di dalam urusan perbankan haruslah campurtangan bagi memastikan perjalanan skim pembiayaan secara Islam akan dapat dilaksanakan pada landasan yang kukuh, selamat dan tidak dipermainkan oleh pihak yang tidak bertanggungjawab. Tanpa komitmen daripada pihak berkuasa, para

pelanggan yang benar-benar inginkan perlindungan daripada penindasan unsur riba<sup>38</sup> tidak akan terlepas daripada menjadi mangsa sistem perbankan tanpa riba yang masih tidak bersih daripada unsur riba.

4. Pembiayaan *BBA* adalah merupakan pembiayaan yang berasaskan kepada hukum muamalat di dalam Islam. Oleh itu, segala prosedur perlaksanaannya mestilah benar-benar difahami oleh setiap kakitangan yang terlibat. Ia penting supaya tidak akan berlaku lagi sebarang kesilapan hukum yang akan menyalahi syara'. Setiap kesilapan yang berlaku perlulah dilihat semula untuk menentukan sama ada sah atau tidak setiap urus niaga pembiayaan yang berlaku.<sup>39</sup>

5. Rukun jual beli dan syarat yang mengesahkan urus niaga jual beli mestilah dipatuhi dan dilaksanakan sebanyak-banyaknya. Ini kerana penulis mendapati bahawa masih lagi wujudnya kepincangan di dalam *BBA*. Contohnya pelanggan tidak menyedari bahawa majlis akad telah pun berlaku semasa majlis menandatangani surat-surat perjanjian yang diadakan. Sebaliknya mereka menunggu akan ada majlis akad selepas itu dibuat.<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Sebagaimana yang telah kita ketahui, antara matlamat yang paling utama perbankan Islam ialah muamalat urusan bank dan kewangan tanpa riba. Ianya merupakan matlamat yang paling penting selain keadilan social serta kebajikan masyarakat. Ini kerana muamalat tanpa riba lah yang merupakan perbezaan antara Sistem Perbankan Islam dengan Perbankan konvensional yang lebih mementingkan kepada keuntungan semata-mata. Lihat BIMB (1984), *Bank Islam Penubuhan dan Operasi*. Kuala Lumpur : BIMB, hal. 5-7 ; Lihat juga Sudin Haron (1996), *op.cit.*, hal. 273-276 ; Lihat juga Afzalur Rahman (1979), *Banking and Insurance*. London : The Muslim Schools Trust, hal. 23 ; Lihat juga Dato' Dr Abdul Halim Ismail (1994), "Islamic & Conventional Financial System", (Organised by Diversified Research Sdn. Bhd, Kuala Lumpur, August 2, 1994), hal. 4-5.

<sup>39</sup> Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal. 75.

<sup>40</sup> *Ibid*.



6. Pelanggan perlulah diberitahu terlebih dahulu dengan jelas segala isi kandungan dokumen yang akan ditandatangani. Secara kasarnya, pelanggan memang boleh dipersalahkan kerana tidak meneliti terlebih dahulu segala surat perjanjian sebelum menurunkan tandatangan mereka. Namun begitu, adalah menjadi satu tanggungjawab bagi pihak pembiaya untuk menjelaskan kembali kepada pihak pelanggan segala isi kandungan yang terlibat di dalam setiap dokumen.

7. Majlis akad *ijāb* dan *qabul* haruslah diadakan dan dilafazkan oleh kedua-dua belah pihak, sama ada pelanggan dan pembiaya kerana mereka berada di dalam satu majlis yang sama untuk tujuan yang sama. Majlis menandatangani surat perjanjian wajar dilakukan secara sekaligus, iaitu tidak diselang-selikan dengan masa yang berlainan sebagaimana yang telah diamalkan pada hari ini. Sekiranya ia diselang-selikan dengan tempoh masa yang berlainan, maka terputuslah *ijab* dan *qabul* antara keduanya.

Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Dr. Wahbah al-Zuhaylī<sup>41</sup> :

*"Hukum akad yang sah itu mestilah mempunyai kesan  
kuatkuasa pada masa itu juga (selepas akad), maka urusan  
niaga yang sempurna dari pihak yang berakad hanyalah  
ke atas harta yang bernilai pada Syara' dan untuk tujuan  
yang diharuskan oleh syara'. Barang jualan akan sabit*

---

<sup>41</sup> Al-Zuhaili (1985), *al-Fiqh al-Islāmi Wa Adillatuh*, j. 4, Damsyīq : Dār al-Fikr, hal. 234.

*menjadi milik pembeli dan harga bayaran menjadi milik penjual, ialah selepas sahaja berakhirnya ucapan ijab dan qabul. Prosedur ini dilaksanakan bagi urusan niaga jual beli yang tidak ada khir majlis”.*

8. Pelanggan perlulah diberikan kefahaman yang jelas tentang jumlah kos pembiayaan yang dikenakan oleh pihak pembiaya. Kebanyakan pelanggan beranggapan bahawa jumlah kos pembiayaan yang dipohon hanyalah setakat jumlah asal permohonan. Sebaliknya ia meliputi jumlah kos yang merangkumi kadar keuntungan, jumlah kadar perlindungan takaful gadai janji dan kebakaran. Oleh itu, nilai inilah yang perlu diakadkan dan bukannya nilai semasa permohonan dibuat.<sup>42</sup>
9. Hak pelanggan di dalam majlis akad jual beli dan pembiayaan sebenarnya telah diserahkan sepenuhnya kepada peguam yang telah dilantik. Justeru itu, peguam seharusnya bertindak dengan lebih tegas lagi bagi melindungi kepentingan anak guamnya supaya tidak dianiaya dan tidak ditindas dengan bebanan bunga atau sebarang bentuk penyelewengan yang dilakukan oleh pembiaya.
10. Segala urusan jual beli harta sewajarnya hanya melibatkan antara pelanggan dengan pembiaya sahaja. Ini untuk mengelakkan pelanggan daripada terdedah kepada tindakan undang-undang jika menyalahi undang-undang. Di samping itu juga, segala kos proses dapat dijimatkan, jumlah dokumen akan berkurangan di

---

<sup>42</sup> Osman Sabran (2000), *op.cit.*, hal. 79.

aysia Berhad  
raktikkan ini  
rinsip yang

melibatkan seorang peguam sahaja. Pelanggan pula hanya akan  
1 perjanjian sahaja, iaitu dengan pembiaya semata-mata.

menjadikan skim *BBA* ini lebih berkesan dan bebas tanpa riba,  
rusan disingkatkan. Ia akan dapat menjimatkan masa semua pihak  
k pelanggan. Kaedah penyingkatan ini boleh dibuat dengan cara  
li terus aset yang dipohon oleh pelanggan. Kemudian pembiaya  
mula aset itu kepada terus kepada pelanggan dengan bayaran

ia individu yang ingin memohon pembiayaan *BBA* ini perlulah  
erbincang dan bertanya pendapat tentang jumlah pembiayaan yang  
reka wajar diberikan penjelasan yang terperinci dan memahami  
banyaknya segala maklumat yang berkaitan dengan pengiraan jual  
n ini.

enyarankan agar setiap urusan jual beli *BBA* yang telah dibuat  
1 akad yang khusus dan ia mestilah diucapkan oleh pembiaya dan  
pan peguam.

ig bertanbggungjawab dengan SPI ini perlulah memikirkan produk-  
g sama dan sesuai dengan budaya muamalah masyarakat agar

institusi-institusi yang terlibat dengan SPI akan dapat terus bersaing di dalam arus era globalisasi.

15. Satu kepemimpinan yang berdedikasi, tulus ikhlas dan yang berkebolehan perlu diwujudkan untuk membolehkan SPI berfungsi sebagai salah sebuah institusi pembangunan sosial yang terpenting. Para pegawai bank yang terlatih boleh dipertanggungjawabkan dengan tugas perancangan peringkat awal dan operasi bank tersebut. Perlantikan hendaklah berdasarkan kepada faktor kemampuan teknikalnya sahaja, bahkan juga dilihat dari sudut *standard* moral yang tinggi, kejujuran, integriti, kewibawaan dan berkeyakinan yang tinggi dengan SPI.

#### 4.7 Kesimpulan

Daripada kajian penulis, banyak isu-isu yang timbul yang berkaitan dengan produk *BBA*. Akan tetapi ianya telah dan akan diatasi dengan secepat dan sebaik mungkin oleh pihak pengurusan BMMB.

Penulis berharap setiap permasalahan yang berkaitan dengan pembiayaan tersebut dapat ditangani dengan cara yang terbaik agar pelanggan perbankan Islam tidak meragui keshahihan akad *BBA*.

Selain itu, penulis juga berharap agar pihak Bank Muamalat Malaysia Berhad agar lebih banyak produk yang berasaskan *BBA* diperbanyakkan dan dipraktikkan ini kerana *BBA* mempunyai potensi untuk dikembangkan sebagai satu prinsip yang paling utama selain daripada prinsip-prinsip lain.