

Pembiayaan Perumahan secara *Mushārah Mutanāqīshah* di RHB Islamic Berhad (RHBIB): Analisis Kelebihan, Isu dan Cabaran dalam Penawaran Produk

Mohd Sollehudin bin Shuib¹
Joni Tamkin Borhan²
Muhammad Nasri Md Hussain³

Abstrak

After using the contract of bay bithaman ajil (BBA) in financing products for a long time particularly home financing, Islamic banks in Malaysia has moved from a single contract to a hybrid instrument, from the debt financing to the form of equity financing. Through the debt financing, the customers are seen less supported and aided, and they are burdened and loaded as in the case of abandoned projects. Thus, hybrid instruments such as mushārah mutanāqīshah is introduced to reduce customers risk. Muqassah approach or set-off approach is used in giving justice to the customers and also to the banks. The findings showed that Musharakah financing is better in terms of the validity of the contract and it has a few advantages that do not apply to the other contracts. Hence, the Islamic banking scholars need to further develop ideas and products that have not only sharia compliance, but also in line with the sharia base.

Keywords: Islamic Home Financing Products, Mushārah Mutanāqīshah.

Pengenalan

Muamalat *Maliah* atau muamalat berkaitan harta dalam Islam menekankan penggunaan konsep-konsep syariah yang sedia digunakan sejak zaman Nabi SAW dan para sahabat sehinggalah kepada kontrak-kontrak hibrid (gabungan/campuran) yang digunakan pada masa sekarang. Kontrak-kontrak tersebut antaranya adalah *Mudārah* (Perkongasian Untung), *Murābahah* (Kos Tambah Untung), *Wadī'ah* (Simpanan), *Mushārah* (Usaha Sama), *al-Bay' Bithaman Ajil (BBA)* (Jualan dengan Pembayaran ditangguhkan), *Wakālah* (Agensi), *al-Qard al-Hasan* (Pinjaman Ihsan), *Ijārah Thumma al-Bay'* (AITAB-Sewa Beli), *Bay' al-'Inah* (Perjanjian Jual dan Beli Balik), *Hibah* (Hadiah)⁴ dan beberapa lagi instrumen syariah yang diguna pakai oleh industri

¹ Mohd Sollehudin bin Shuib, PhD, Pensyarah Kanan di Kolej Perniagaan, Universiti Utara Malaysia.

² Joni Tamkin Borhan, PhD, Professor di Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.

³ Muhammad Nasri Md Hussain, Pensyarah Kanan di Kolej Perniagaan, Universiti Utara Malaysia.

⁴ http://www.bankinginfo.com.my/03_discover_islamic_banking/0301_syariah_concepts/syariah_concepts.php?intPrefLangID=2& (27 Februari 2008).

perbankan di Malaysia berdasarkan garis panduan yang diberikan Majlis Penasihat Syariah Bank Negara Malaysia. Islam pada dasarnya memperkenalkan konsep ini sebagai alternatif kepada umatnya bagi mengelakkan dari terlibat dengan muamalat *ribawi*, *gharar* dan sebarang ketidakadilan dalam muamalat. Pembentukan sesuatu kontrak muamalat perlu berhati-hati agar tidak terlibat dengan larangan disebutkan atau supaya tidak timbul isu dua kontrak dalam satu kontrak. Dari aspek pembiayaan rumah pula, pada masa kini produk-produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia ditawarkan melalui pelbagai kontrak. Pada asasnya terdapat dua kategori rumah yang dijual beli di negara ini iaitu rumah yang telah siap dibina (*completed construction house/property*) dan rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan (*under construction property*).⁵

Mushārah Mutanāqīsh

Mushārah Mutanāqīsh adalah satu konsep perkongsian menurun, berkurangan dan berakhir dengan pemilikan.⁶ *Mushārah* dari segi bahasa adalah berasal dari bahasa Arab yang kata kerjanya ialah *sharika*. *Sharika* bermaksud bersekutu ia dengan dia, berkongsi ia, bersama-sama berniaga ia.⁷ *Sharikah* merupakan kata terbitan dan ianya bermaksud percampuran atau perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam bentuk harta atau pekerjaan.⁸ *Mutanāqīsh* pula berasal dari kata kerja *naqasa*. *Naqasa* bermaksud kurang ia, mengecil ia atau sedikit ia.⁹ *Mutanāqīsh* pula bermaksud terus berkurangan secara timbal balik.¹⁰ Maka *mushārah mutanāqīsh* dari sudut bahasan boleh disebut sebagai perkongsian yang semakin berkurang¹¹ atau mengecil (berakhir dengan pemilikan tunggal).

Mushārah Mutanāqīsh dari segi istilah pula membawa maksud satu konsep akad pensyarikatan, iaitu antara pihak pembiaya yang merupakan rakan kongsi, memberi hak kepada rakan kongsinya yang lain memiliki aset dengan sekali atau beberapa kali bayaran iaitu secara beransur-ansur, berdasarkan syarat-syarat yang dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak.¹² *Mushārah Mutanāqīsh* juga adalah

⁵ Temu bual bersama Siti Noor Hadillah Junus (*Consumer Sales Officer*) di Maybank cawangan Dataran Maybank, Jalan Maaruf, Kuala Lumpur pada 26 November 2008.

⁶ Merupakan salah satu dari konsep pembiayaan Islam yang berteraskan unsur bebas dari riba atau faedah. Muhammad Anwar. (2003). *Islamicity of Banking and Modes of Islamic Banking*. *Arab Law Quarterly* 18: 62-80.

⁷ Sheikh Haji Muhammad Idris Abdul Rauf al-Marbawi. (1990). *Kamus Idris al-Marbawi*. Kuala Lumpur: Penerbit Darulfikir, h. 320.

⁸ Seperti berkongsi modal dalam perniagaan pakaian atau berkongsi tenaga kerja dalam mengorek telaga. Perkongsian juga boleh berlaku dalam bentuk harta dan kerja. Muhammad Rawwas Qal'ahji. (2000). *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Muyassarah*. j. 2. Beirut: Dar al-Nafais, h. 1137-1138.

⁹ Ibn Manzūr. (1990). *op.cit.*, h. 341; Muhammad Rawwas Qal'ahji. (2000). *op.cit.*, h. 1905.

¹⁰ Abdul Rashid Haji Dail. (1994). *Bank Islam*. c. 1. Selangor: Pustaka Rashfa dan Anak-Anak Sdn. Bhd., h. 140.

¹¹ http://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/bm/2007/cp03_rencana_02.pdf, h. 103. (7 Ogos 2008)

¹² Suruhanjaya Sekuriti. (2006). *op.cit.*, h. 16. Muhammad Solah Muhammad al-Sāwi. (1990). *Musykilah al-Istithmār fī al-Bunūk al-Islāmiyyah*, Kaherah: Dar al-Wafa', h. 619.

suatu kontrak *mushārah* yang dibentuk dan ditentukan perpindahan hak milik dari suatu pihak kepada pihak yang lain hingga berakhir dengan pemilikan sepenuhnya pihak yang menerima pindahan hak milik¹³ (pihak yang dibiayai) secara tunggal.

Kontrak *mushārah mutanāqishah* adalah diharuskan walaupun melibatkan beberapa kontrak dalam satu dokumen¹⁴ perjanjian dengan syarat kontrak-kontrak tersebut dilakukan (diakad) secara berasingan. Untuk melihat keharusan dan kesahihan kontrak *mushārah mutanāqishah* ini, kita boleh rujuk kembali firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْمَةٌ ءَلَا تَعْمُرُ إِلَّا مَا يَنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١٠١﴾

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

(Surah al-Maidah: 1)

Ayat tersebut jelas menerangkan kepada kita bahawa Allah menyuruh kita menyempurnakan sesuatu kontrak (perjanjian) yang kita buat. Untuk lebih jelas, sesuatu kontrak atau perjanjian itu perlu dilaksanakan sekiranya kontrak tersebut terbukti tiada unsur-unsur yang dapat menafikannya dari terlaksana (unsur-unsur yang dilarang syarak). Walaupun ayat ini merujuk kepada hukum menunaikan janji secara umum, tetapi secara tidak langsung ianya juga menjadi dalil keharusan kontrak *mushārah mutanāqishah* itu sendiri. Ini kerana kontrak *mushārah mutanāqishah* adalah kontrak mempunyai cukup unsur-unsur kontrak sah di sisi syarak. Kontrak yang sah ialah kontrak yang sempurna atau lengkap unsur-unsur asasnya iaitu ada *sighah* (tawaran dan penerimaan),¹⁵ dua orang yang berakad, barang yang diakadkan, subjek akad dan sempurna syarat-syarat syaraknya.¹⁶

¹³ Abdul Rashid Haji Dail. (1994). *op.cit.*, h. 140.

¹⁴ Muhammad Ayub. (2007). *op.cit.*, h. 340. Dalam perbahasannya, Muhammad Ayub menjelaskan bagaimana prosedur kontrak-kontrak yang terdapat dalam akad *mushārah mutanāqishah* itu dilaksana dalam satu dokumen. Dokumen tersebut antaranya mempunyai 3 perjanjian iaitu *Mushārah Agreement*, *Rent Agreement* dan *Purchase Agreement*.

¹⁵ Tawaran dan penerimaan atau disebut juga sebagai perjanjian adalah merupakan perkara pokok dalam mewujudkan sesebuah kontrak. Ahmad Shamsul Abdul Aziz. (2003). Elemen Tawaran dan Penerimaan dalam Pembentukan Kontrak Jual Beli dari Perspektif Undang-undang Sivill dan Undang-undang Syariah. *Jurnal Ulum Islamiyyah* 2:1.

¹⁶ Wahbah Zuhayli. (1989). *op.cit.*, v. 4, h. 236. Sempurna syarat-syarat di sini ialah seperti orang yang berkontrak terdiri dari mereka yang berkelayakan dan barang yang dikontrakkan suci dan halal. Selain itu, terdapat pendapat ulama Hanafi yang mensyaratkan sesuatu kontrak itu hanya sekurang-kurangnya memerlukan *sighah* (tawaran dan penerimaan) sahaja.

Mengenai terdapatnya kombinasi tiga kontrak dalam satu kontrak, ianya juga adalah harus dengan syarat kontrak-kontrak tersebut dilakukan secara berasingan.¹⁷ Kontrak-kontrak yang terdapat di dalam kontrak *mushārah mutanāqīsh* ini juga telah diakui kesahihannya dan telah dibincangkan sejak era awal tamadun Islam lagi bahkan telah menjadi syariat Nabi terdahulu seperti dalam kisah Nabi Musa diupah (*ujr*) Nabi Syuaib¹⁸ ke atas perkhidmatan yang dilakukan.

Terdapat tiga kontrak-kontrak yang terlibat dalam *mushārah mutanāqīsh* yang telah dikenal pasti, iaitu *mushārah*, *ijārah* dan *al-bay'*. Dalil-dalil keharusan ketiga-tiga kontrak ini telah banyak disebut di dalam perbincangan sarjana Islam terdahulu yang menjadikan *al-Quran* dan *Sunnah* sebagai rujukan utama sumber perundangan Islam.¹⁹

Secara dasarnya tidak ada satu rukun khusus dalam kontrak ini. Sebaliknya rukun-rukun kontrak ini adalah berdasarkan rukun²⁰ kontrak-kontrak yang terlibat dalam *mushārah mutanāqīsh* iaitu rukun *mushārah*, *ijārah* dan *al-bay'*. Ini kerana dalam memastikan kontrak *mushārah mutanāqīsh* itu terlaksana rukun-rukunnya, perlu dipastikan rukun-rukun kontrak yang terlibat perlu dipenuhi dengan penambahbaikan mengikut kesesuaian pada beberapa perkara.

Rukun-rukun *mushārah* adalah rakan kongsi (pemegang saham), modal, projek, untung dan terakhir juga merupakan terpenting iaitu *sīghah* (*ījāb* dan *qabūl*)²¹ atau tawaran dan penerimaan pihak yang berkongsi. Rukun-Rukun *Ijarah* (dalam erti kata sewaan) pula terdiri dari pemberi sewa, penyewa, harta yang disewa, manfaat barang yang disewa, bayaran sewa dan *sīghah* (tawaran dan penerimaan).²²

Rukun jual beli di sisi ulama' mazhab Hanafi ialah adanya tawaran (*ījāb*) dan penerimaan (*qabūl*) yang menunjukkan berlakunya penukaran barang. Dengan kata lain, rukun jual beli ialah perkataan atau perbuatan yang menunjukkan kerelaan menukarkan barang yang dimiliki. Di sisi jumhur, kontrak jual beli mempunyai empat rukun iaitu penjual, pembeli, lafaz dan barang yang dikontrakkan.²³

¹⁷ Pendapat ini disokong antaranya oleh keputusan MPS BNM dan MPS Suruhanjaya Sekuriti dan juga di Mujtama'-Mujtama' Fiqh yang diadakan dalam membincangkan hal ini seperti Mujtama' di Dubai pada 1976. Bank Negara Malaysia. (2006). *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, h. 22; Ab. Mumin Ab. Ghani. (1999). *op.cit.*, h. 390.

¹⁸ Cerita ini terdapat di dalam Surah al-Qasas antaranya dalam ayat ke 25-27.

¹⁹ Weeramantry, C. G. (2001). *Islamic Jurisprudence: An International Perspective*, Kuala Lumpur: The Others Press, h. 31. Mohd Murshidi Mohd Noor dan Ishak Suliaman. (2008). *Siri Analisis Hadis Hukum: al-Syarikah*. Kuala Lumpur: Book Pro Publishing.

²⁰ Rukun ialah kewujudan sesuatu perkara bergantung dengannya dan menjadi sebahagian daripadanya (contohnya dalam jual beli kena ada *sīghah* sebagai rukun). Syarat pula ialah kewujudan sesuatu perkara bergantung dengannya tetapi ianya tidak menjadi sebahagian daripadanya (contohnya syarat untuk berjual beli mestilah berkelayakan seperti mumayyiz). Wahbah Zuhayli. (2005). *op.cit.*, h. 890.

²¹ BIMB Institute of Research and Training. (2005). *op.cit.*, h. 87.

²² *Ibid.*, h. 57.

²³ Wahbah Zuhayli. (2005). *op.cit.*, h. 363.

Sejarah Penubuhan RHB Islamic Bank Berhad

RHB Islamic Bank Berhad (RHBIB) telah dimulakan usaha penubuhannya oleh Bahagian Perbankan Islam RHB Bank Berhad bagi mengukuhkan lagi penguasaan pasaran perbankan Islam oleh kumpulan RHB di samping menyumbang kepada pembangunan dan perkembangan Islam di Malaysia. RHB Islamic Bank Berhad merupakan anak syarikat milik penuh RHB Bank Berhad yang telah dilancarkan secara rasmi oleh Gabenor Bank Negara Malaysia (BNM), Tan Sri Dr. Zeti Akhtar Aziz di Pusat RHB Bank Berhad Jalan Tun Razak Kuala Lumpur pada 1 Mac 2005.²⁴ RHB Islamic Bank Berhad yang ditubuhkan dengan modal RM500 juta adalah merupakan anak syarikat RHB Bank. RHB Bank merupakan bank komersial pertama di Malaysia yang menerima lesen penuh bagi menubuhkan anak syarikat perbankan Islam iaitu dianugerahkan lesen oleh BNM pada Julai 2004. RHB Islamic merupakan bank Islam ketiga wujud di Malaysia selepas Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) dan Bank Muamalat Malaysia Berhad.²⁵

RHB Islamic Bank Berhad merupakan lanjutan daripada perkhidmatan Perbankan Islam di RHB Bank yang memulakan operasi pada tahun 1993 dengan pelaburan sebanyak RM10 juta. Setelah RHB Islamic Bank Berhad memulakan operasinya, kesemua lebih 700,000 pelanggan produk perbankan Islam di RHB secara automatik menjadi pelanggan RHB Islamic Bank Berhad. Pelanggan-pelanggan RHB Islamic Bank Berhad Bank boleh meneruskan sebarang transaksi dan urusan mereka di mana-mana lebih 208 buah cawangan RHB Bank dan lebih 500 mesin ATM RHB yang terdapat di seluruh Negara. Pada 21 Januari 2008, RHB Islamic Bank Berhad berpindah ke cawangan utama di alamat Nombor 19A-1-1 dan 19A-1-2, level 1 UOA Centre, Nombor 19, Jalan Pinang, 50450 Kuala Lumpur.²⁶

Produk Pembiayaan Perumahan yang ditawarkan RHBIB

RHB Islamic Bank Berhad pada awalnya menawarkan produk pembiayaan perumahan iaitu Pembiayaan Perumahan-i yang berasaskan konsep BBA. RHBIB kemudian menawarkan produk pembiayaan perumahan kedua iaitu Pembiayaan Perumahan Secara Ekuiti-i, satu produk baru yang berasaskan konsep *mushārahah mutanāqīshah*. Produk pembiayaan perumahan berasaskan BBA telah ditamatkan penawarannya di RHBIB sejak Jun 2008. Produk tersebut telah digantikan dengan produk pembiayaan perumahan berkonsepkan *mushārahah mutanāqīshah* yang mula ditawarkan sejak November 2007. Bagi produk berasaskan *mushārahah mutanāqīshah* untuk membiayai rumah yang belum siap dibina (*under construction*) pula mula ditawarkan sejak

²⁴ Temu bual dengan Encik Muhd Ramadhan Fitri Ellias, Head Advisory & Development, Syariah Unit, RHB Islamic Bank Berhad (RHBIB), di Menara Yayasan Tun Razak, Jalan Bukit Bintang Kuala Lumpur pada 3 Mac 2009. Governor's Speech at the Launches of RHB Islamic Bank Berhad, <http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=9&pg=15&ac=166> (10 Julai 2005).

²⁵ RHB Group launches new Islamic Bank, http://www.rhb.com.my/news_event/detail.asp?Headline=RHB+Group+launches+new+Islamic+Bank (10 Julai 2005).

²⁶ Relocation of RHB Islamic Bank Berhad, <http://www.rhbislamicbank.com.my/index.asp?fuseaction=news.details&recID=64> (10 Julai 2008).

Oktober 2008. Sebelum itu, produk berasaskan *mushārah mutanāqīṣah* ini hanya terpakai untuk membiayai rumah yang telah siap dibina (*completed construction*) sahaja. Secara jelasnya juga hanya terdapat satu produk berasaskan konsep *mushārah mutanāqīṣah* ini di RHBIB pada masa ini.²⁷

Operasi Pembiayaan Perumahan Secara Ekuiti-i di RHBIB

Transaksi pembiayaan perumahan di RHB Islamic Bank Berhad melalui kontrak *mushārah mutanāqīṣah* melibatkan tiga pihak iaitu:

- i. RHB Islamic Bank Berhad sebagai pembiaya dan rakan kongsi.
- ii. Rakan kongsi yang terdiri dari pelanggan.
- iii. Pembekal barang atau Syarikat Pemaju Harta (Pemaju Perumahan) .

Walaupun transaksi ini melibatkan tiga pihak, kaedah pelaksanaannya masih lagi berasaskan kaedah tradisi pembelian rumah di Malaysia. Ini beerti tidak wujud hubungan tiga pihak secara langsung sebaliknya secara tidak langsung. Secara jelasnya pelanggan akan bertransaksi dengan pemaju, pelanggan bertransaksi dengan bank dan terakhir bank bertransaksi dengan pemaju.²⁸ Hal ini boleh difahami apabila analisa dibuat nanti di mana terdapat perbezaan antara amalan bank tempatan Malaysia dengan bank dari Timur Tengah seperti KFHMB.

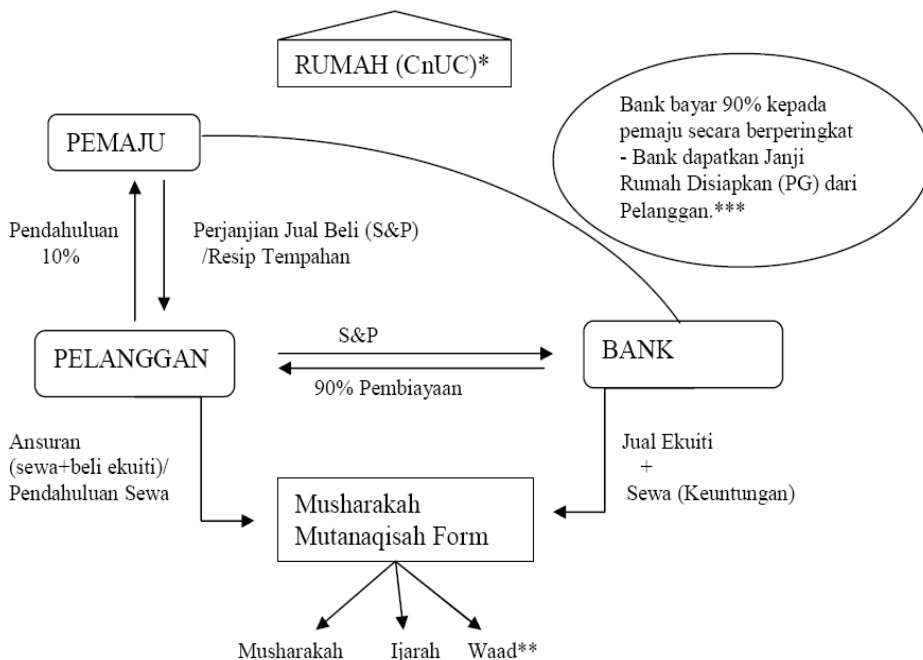
Operasi dan prosedur pembiayaan perumahan di RHB Islamic Bank Berhad melalui produk Pembiayaan Perumahan Ekuiti-i melibatkan elemen *mushārah*, *ijārah* dan *wa'ad mulzim* dari pihak pelanggan untuk membeli bahagian ekuiti pelanggan ke atas rumah tersebut. Gambaran operasi pembiayaan adalah seperti berikut:²⁹

²⁷ Temu bual dengan Encik Muhd Ramadhan Fitri Ellias, *op.cit.* Temu bual dengan Encik Norafzan Shamshi bin Nordin, Eksekutif Pemasaran RHB Islamic di RHB Islamic Berhad cawangan UOA Centre, Jalan Pinang, Kuala Lumpur pada 14 Januari 2009.

²⁸ Temu bual dengan Encik Muhd Ramadhan Fitri Ellias, *op.cit.* Temu bual dengan Encik Norafzan Shamshi bin Nordin, *op.cit.*

²⁹ *Ibid.*

Gambarajah 1: Lakaran Operasi Pembiayaan Perumahan Secara MM di RHBIB



*C – Completed Construction (Siap Dibina), UC- Under Construction (Dalam Pembinaan)

** Waad Mulzim iaitu janji pelanggan untuk membeli ekuiti milik bank ke atas rumah

***Pelanggan juga sebenarnya telah mendapat PG dari Pemaju.

Sumber: Berdasarkan temu bual yang dibuat dengan pegawai bank terlibat pada 3 Mac 2009.

- Pelanggan mengenalpasti rumah yang akan dibeli. Pelanggan kemudian membuat tempahan dengan membayar 10% dari harga rumah sebagai bayaran pendahuluan. Pelanggan kemudian akan diberikan Perjanjian Jual Beli (S&P) dari pemaju. Dokumen dari pemaju seperti S&P adalah penting untuk dijadikan bukti kepada bank ketika permohonan pembiayaan dibuat.
- Pelanggan kemudian membawa dokumen diperlukan beserta S&P yang diperolehi dari pemaju untuk menemui bank bagi mendapatkan pembiayaan perumahan secara ekuiti di RHB Islamic Bank Berhad.
- Setelah diberi penjelasan dari pihak RHB dan bersetuju, pelanggan dan bank akan memeterai perjanjian melalui dokumen yang disediakan bank. Sebagai rakan kongsi, RHBIB akan membayar baki 90% harga rumah kepada pemaju secara berperingkat.
- Nisbah perkongsian antara bank dan pelanggan ialah 90:10. Ianya merangkumi 90 nisbah perkongsian milik bank dan 10 nisbah milik pelanggan. Nisbah 90% adalah

paling maksima boleh dikeluarkan RHB untuk dikongsi dengan pelanggan. Sekiranya pelanggan meningkatkan nisbahnya kepada 20% dan bank 80%, ianya tidak menjadi satu masalah kerana di bawah paras maksima yang dibenarkan. Ini kerana bank akan membiayai sesuatu hartanah tidak melebihi 90% dari nilainya.

- e) Selepas itu, pelanggan akan menduduki rumah tersebut dengan membayar sewa kepada bank. Pelanggan hanya perlu membayar sewa berdasarkan nilai 90% bahagian pelanggan sahaja dalam bayaran ansurannya. Pelanggan dalam masa yang masa akan membeli secara beransur-ansur ekuiti bank dalam pegangan hakmilik rumah tersebut. Kedua-dua bayaran ini terangkum dalam satu bayaran ansuran. Ini kerana pelanggan telah menandatangani perjanjian (*wa'ad*) untuk membeli ekuiti RHBIB.
- f) Milikan (ekuiti) bank terhadap rumah tersebut akan berkurang atau menurun sedikit demi sedikit setelah dibeli pelanggan secara beransur-ansur sehingga tempoh pembiayaan tamat (contohnya 30 tahun). Kesannya, bayaran sewa pelanggan kepada bank akan menurun disebabkan pemilikan saham pelanggan yang meningkat dan ekuiti bank yang berkurang terhadap rumah tersebut. Proses pengambilalihan ini akan berlaku secara berterusan sehinggalah pelanggan memiliki sepenuhnya rumah tersebut secara 100%.
- g) Setelah selesai, maka tamatlah kontrak pembiayaan perumahan secara *mushārakah mutanāqīshah* antara bank dan pelanggan.³⁰
- h) Pelanggan akan menerima notis akhir (*fulfillment notice*) dari RHBIB yang akan menyatakan bahawa pelanggan telah memiliki sepenuhnya rumah tersebut secara individu.

RHBIB juga turut menawarkan produk ini untuk pembiayaan rumah yang masih dalam pembinaan. Kaedah pembiayaan adalah sama. Yang membezakannya dengan rumah yang telah siap ialah status bayaran bagi rumah yang masih dalam pembinaan. Bayaran tersebut akan dikira sebagai bayaran pendahuluan sewa. Setelah rumah siap, bayaran tersebut adalah termasuk dalam nilai sewa bulan pertama yang perlu dibayar oleh pelanggan setelah rumah mula diduduki. Ini akan menjadikan bayaran sewa pada bulan pertama setelah rumah diduduki adalah agak tinggi berbanding bulan selepasnya sehingga tamat tempoh pembiayaan. Pembiayaan untuk rumah yang masih dalam pembinaan ini memerlukan pelanggan menyatakan jaminan untuk rumah ini disiapkan kerana pelanggan yang mengemukakan cadangan rumah kepada bank. Pelanggan juga boleh mendapatkan jaminan rumah itu disiapkan dari pihak pemaju bagi memastikan mereka dapat memberi jaminan tersebut kepada bank.³¹

³⁰ Equity Home Financing – i, <http://www.rhbislamicbank.com.my/index.asp?fuseaction=financing.main> (10 Julai 2008). Pamphlet / Brosur *Share* RHB Islamic Berhad, Produk Pembiayaan Perumahan Ekuiti-i.

³¹ Temu bual dengan Encik Muhd Ramadhan Fitri Ellias, *op.cit.* Temu bual dengan Encik Norafzan Shamshi bin Nordin, *op.cit.*

Kelebihan Pembiayaan Perumahan Secara *Mushārahah Mutanāqishah* di RHB Islamic Bank Berhad

Setiap produk yang ditawarkan institusi perbankan mempunyai kelebihan dan keistimewaannya yang tersendiri. Begitu juga dengan produk Pembiayaan Perumahan Ekuiti-i secara *mushārahah mutanāqishah* ini.

Kelebihan pertama yang ditawarkan RHB Islamic Bank Berhad melalui produk Pembiayaan Perumahan Ekuiti-i ini ialah kaedah pembayaran ansuran yang fleksibel. Ini bermaksud pelanggan boleh melakukan penyelesaian awal (*early settlement*) untuk produk pembiayaan perumahan secara *mushārahah mutanāqishah* ini. Pelanggan hanya perlu memberikan notis bagi memastikan permohonan tersebut dapat diproses dengan kadar segera.³²

Kelebihan kedua yang ditawarkan RHB Islamic Bank Berhad melalui produk secara *mushārahah mutanāqishah* ini ialah memberi pengecualian kepada pelanggan untuk beberapa tempoh tertentu dari membuat bayaran ansuran. Tempoh maksima pengecualian yang ditawarkan setakat ini ialah 6 bulan. Pengecualian ini diberikan sekiranya rumah yang dibeli pelanggan mengalami kerosakan akibat bencana alam seperti banjir, ribut ataupun tanah runtuh. Tempoh yang diberikan membolehkan pelanggan membaiki semula rumah yang rosak tersebut. Sepanjang tempoh pembaikan rumah dan pengecualian ini, bank tidak akan mengenakan sebarang bayaran sewa kerana rumah tidak dapat diduduki pada waktu tersebut. Jelas di sini bagaimana sebuah institusi perbankan Islam mengamalkan konsep adil dan ihsan dalam operasi produk pembiayaannya. Kelebihan lain lagi yang terdapat dalam kes ini ialah kos membaiki rumah akibat bencana ini ditanggung sepenuhnya oleh syarikat takaful. Ini beerti pelanggan tidak perlu mengeluarkan perbelanjaan sendiri untuk membaiki rumah yang rosak akibat bencana tersebut. Hal ini kerana pelanggan telah diwajibkan mengambil takaful pemilik rumah (*House Owner Takaful*)³³ yang mana pakejnya termasuk sekali dalam Takaful Kebakaran.

Kelebihan lain yang turut ditawarkan ialah kemudahan membayar takaful rumah yang dibeli di samping Takaful Kebakaran hanya perlu dibayar sekali. Ianya berbeza dengan kebiasaannya di mana pembeli rumah perlu membayar Takaful Kebakaran secara tahunan. Kelebihan ini adalah merupakan antara kaedah terbaru diperkenalkan RHB Islamic Bank Berhad bagi produk pembiayaan perumahannya khususnya berasaskan konsep *mushārahah mutanāqishah* ini.³⁴

³² *Ibid.*

³³ Skim yang ditawarkan takaful pemilik rumah (Takaful Ikhlas) ini menyediakan perlindungan komprehensif untuk kediaman serta isi kadungannya dari kesan bencana kebakaran, kilat, halilintar, letupan tong gas domestik, kerosakan akibat pesawat udara, pelanggaran oleh kenderaan luar, pecahan atau limpahan tangki air, kerosakan akibat pencerobohan, angin ribut, taufan, hujan ribut, gempa bumi dan letupan gunung berapi, banjir dan kerugian sewa atau perbelanjaan yang difikirkan sesuai untuk menyewa tempat tinggal sementara menunggu rumah dibaiki. <http://www.takaful-ikhlas.com.my/group/Takaful/gadaijanji.asp> (13 Februari 2009).

³⁴ Temu bual dengan Encik Norafzan Shamshi bin Nordin. *op.cit.*

Isu dan Cabaran dalam Pembiayaan Perumahan Secara *Mushārah Mutanāqish* di RHB Islamic Bank Berhad

Terdapat beberapa isu dan cabaran dalam penawaran produk Pembiayaan Perumahan Ekuiti-i berasaskan *mushārah mutanāqish* yang ditawarkan RHB Islamic Bank Berhad ini. Pertama, isu berkaitan status ansuran pelanggan bagi rumah yang belum dibina atau belum disiapkan. Kedua, isu status bayaran ketika tempoh pengecualian akibat bencana (status ansuran pada 6 bulan tersebut perlu dibayar atau bagaimana). Ketiga ialah isu berkaitan pengenaan kadar keuntungan (dengan meletakkan indikator tertentu) ketika penyelesaian awal hendak dibuat.³⁵ Isu lain yang boleh dianalisa ialah berkaitan status bayaran sewa, adakah sewaan dikira berdasarkan sewaan ke atas milikan bank sahaja atau sewaan ke atas keseluruhan rumah.

Isu pertama yang perlu dijelaskan dalam produk pembiayaan perumahan secara ekuiti ini ialah berkaitan status bayaran ansuran ketika rumah belum disiapkan atau masih dalam pembinaan. Isu ini akan timbul dalam pembiayaan rumah yang sedang atau belum dibina. Ini kerana timbul persoalan apakah bayaran ansuran yang dibuat pelanggan pada waktu ini merangkumi bayaran sewa sedangkan rumah belum diduduki? Atau apakah bayaran ini sebagai pembayaran untuk membeli ekuiti bank dalam perkongsian rumah tersebut? Status bayaran ansuran awal ini perlu dijelaskan dengan sebaik-baiknya oleh pihak bank. Menurut penerangan awal pegawai yang bertugas di RHB,³⁶ bayaran ansuran ketika rumah masih belum siap atau sedang dibina ini dikenali sebagai bayaran pendahuluan sewa. Secara operasinya bank akan memegang dan mengumpul wang ansuran yang dibayar pelanggan ini sehingga rumah siap untuk diduduki pelanggan. Setelah pelanggan mendapat rumah tersebut, wang ansuran yang terkumpul tadi akan diperuntukkan semula sama ada sebagai bayaran sewa rumah atau sebagai bayaran pelanggan ke atas pembelian ekuiti bank. Ini bermakna wang ansuran sebelum rumah siap dibina itu bukanlah sesuatu yang tidak pasti tujuannya. Sebaliknya ia disimpan oleh bank untuk kegunaan ketika rumah siap. Sebahagian dari bayaran ansuran awal itu juga merupakan bayaran pelanggan ke atas keuntungan bank yang sememangnya patut dibayar atas setiap pembiayaan yang diterima pelanggan.

³⁵ Qiyas kepada keputusan Majlis Penasihat Syariah BNM pada mesyuarat ke-9 pada 25 Februari 1999 bersamaan 8 Zulkaedah 1419 telah memutuskan bahawa penggunaan kadar rujukan dalam kontrak *muḍārah* diharuskan dengan syarat-syarat berikut:

- i- Kadar rujukan perbankan Islam hanyalah dianggap sebagai penunjuk kadar keuntungan yang bakal diperolehi; dan
- ii- Sekiranya kadar keuntungan sebenar yang diperoleh institusi perbankan Islam ketika kontrak matang berbeza dengan kadar rujukan yang dipersetujui pada awal kontrak, kadar keuntungan yang dibayar kepada pelabur mestilah berdasarkan kadar keuntungan sebenar.

Dalam konteks perbankan Islam di Malaysia, secara umumnya sebahagian besar portfolio pelaburan adalah dalam bentuk pulangan tetap seperti pembiayaan berkonsepkan BBA dan pelaburan dalam sekuriti berkonsepkan *bay' al-dayn*. Oleh demikian, pihak bank dapat mengenal pasti daripada awal lagi keuntungan yang bakal diperoleh untuk jangka masa tertentu. Bank Negara Malaysia. (2006). *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam*. Kuala Lumpur: BNM, h. 17.

³⁶ *Ibid*.

Isu kedua yang timbul ialah berkaitan status sewaan yang dibuat pelanggan. Ini kerana rumah tersebut adalah rumah yang dikongsi oleh dua pihak iaitu pelanggan dan bank. Kekeliruan yang timbul apabila rumah yang dikongsi tersebut disewa oleh salah satu rakan kongsi dan bukannya pihak ketiga. Isunya ialah adakah bayaran sewa dikira berdasarkan keseluruhan rumah sedangkan rumah tersebut juga sebahagiannya milik pelanggan? Atau apakah kaedah pengiraan sewa sebenar dibuat? Menurut pengamatan penulis, hal ini boleh diperjelaskan supaya kekeliruan tidak timbul. Maka dalam hal ini dua kaedah boleh digunakan, iaitu sama ada mengira nilai sewaan berdasarkan keseluruhan rumah, atau keduanya mengira kadar sewa berdasarkan kepada bahagian milik bank sahaja. Ini kerana pelanggan tidak perlu menyewa bahagian miliknya sendiri. Dalam hal ini, penulis lebih cenderung memilih supaya bank mengenakan bayaran sewa berdasarkan nilai keseluruhan rumah dan nilai sewa pastinya berdasarkan kadar sewaan semasa. Kemudian hasil sewaan yang diperolehi itu nanti dibahagi antara bank dan pelanggan tadi mengikut nisbah perkongsian. Bahagian sewa milik pelanggan tidak perlu dipulangkan kepada pelanggan sebaliknya dimasukkan ke dalam bayaran pembelian ekuiti bank. Hal ini akan meningkatkan lagi penguasaan pelanggan ke atas rumah pada kadar yang lebih cepat. Ini kerana semakin lama bayaran dibuat, semakin besar nilai sewaan yang diperolehi pelanggan akibat peningkatan nisbah perkongsian pelanggan. Nilai sewa yang semakin besar itu pula diguna untuk membeli ekuiti bank, maka semakin cepatlah pelanggan memiliki sepenuhnya rumah tersebut.

Isu ketiga ialah berkaitan pengiraan sewa berdasarkan kadar semasa. Ini kerana RHB Islamic Bank Berhad sama seperti bank-bank lain yang menawarkan produk pembiayaan perumahan berasaskan konsep *mushārah mutanāqishah* ini akan mengira kadar sewa berdasarkan kadar sewa rumah semasa di pasaran atau lebih tepat berasaskan penanda aras (*benchmark*) BFR (Base Financing Rate).

Isu keempat ialah berkaitan status ansuran yang sepatutnya dibayar ketika tempoh pengecualian. Walaupun pengecualian yang diberikan ketika berlaku sebarang bencana alam dilihat sebagai satu kelebihan, namun tetap timbul persoalan selepas itu, apakah pengecualian itu turut melibatkan penghapusan bayaran ansuran untuk tempoh pengecualian tersebut, atau ansuran tersebut tetap perlu dibayar? Sekiranya perlu, apakah kaedah pembayaran yang disediakan RHB Islamic Bank Berhad? RHB Islamic Bank Berhad dalam penjelasannya telah bersetuju untuk tidak mengenakan sebarang caj sewa sepanjang tempoh pengecualian tersebut kerana rumah tersebut tidak dapat didiami,³⁷ maka terungkailah satu persoalan. Bagaimana pula dengan bayaran ke atas pembelian ekuiti, apakah turut dihapuskan atau bagaimana? Sekiranya dihapuskan terus bayaran tersebut dengan menolak dari prinsipal pelanggan, pastinya memberi kelebihan kepada pelanggan. Tetapi sekiranya penghapusan ke atas sewa untuk tempoh 6 bulan tersebut sahaja tanpa memberi kesan ke atas peluang meningkatkan ekuiti pelanggan, maka proses memindah milik rumah akan menjadi lewat enam bulan. Justeru, perlunya satu jalan penyelesaian dicari. Bank antaranya boleh memberi pilihan kepada pelanggan. Pilihan pertama yang boleh ditawarkan ialah pelanggan tetap membuat bayaran pada 6 bulan tersebut dan bayaran tersebut sepenuhnya

³⁷ *Ibid.*

digunakan untuk meningkatkan ekuiti pelanggan supaya tidak berlaku pemanjangan tempoh pembiayaan di kemudian hari. Dengan ini, bayaran ansuran pelanggan boleh dikurangkan pada enam bulan tersebut kerana sewa tidak dikenakan pada bulan-bulan ini. Pilihan kedua ialah dengan menaikkan sedikit bayaran pembelian ekuiti oleh pelanggan pada bulan-bulan selepas enam bulan tersebut. Contohnya dengan menjumlahkan bayaran untuk 6 bulan tersebut dan dibayar secara ansuran 12 bulan dengan cara memasukkan bayaran tersebut ke dalam ansuran yang sedia dibuat. Ini bagi memastikan tempoh pembiayaan tidak dilanjutkan sebaliknya berakhir pada tempoh yang ditetapkan.

Selain isu-isu disebutkan, terdapat beberapa cabaran yang perlu dihadapi pihak bank dalam penawaran produk ini. Cabaran pertama ialah berkaitan pengaruh unjuran kadar keuntungan bank yang dikenakan ke atas pelanggan apabila berlaku kenaikan dalam Kadar Semalaman (OPR/Overnight Policy Rate) dan BFR. Dalam keadaan ekonomi stabil, tidak menjadi masalah kepada pelanggan untuk terus membayar ansurannya pada kadar biasa. Tetapi apabila berlaku peningkatan dalam OPR atau Operasi Dasar Semalaman, bank tidak dapat tidak akan terpengaruh dengan kadar OPR tersebut yang dijemakan dalam BFR yang dikenakan bank kepada pelanggan yang menerima pembiayaan. Apabila OPR tinggi, BFR juga akan dinaikkan oleh pihak bank. Ini akan menyebabkan keuntungan yang dikenakan bank kepada pelanggan juga dinaikkan. Akibatnya pelanggan terpaksa membayar lebih ketika keadaan ini berlaku. Paling membebankan sekiranya kadar dikenakan bank terlalu tinggi sehingga munculnya ketidakpastian sepertimana yang dikenakan oleh bank konvensional. Ketidakpastian dalam transaksi Islam seperti ini perlu dielakkan kerana boleh menjerumus ke arah unsur penipuan.

Justeru, produk pembiayaan secara Islam perlukan satu resolusi berkesan untuk mengatasi masalah ini supaya nanti perbankan Islam tidak dianggap mengamalkan *gharar*, *ikrah* dan sebagainya yang dilarang. RHB Islamic Bank Berhad secara rasminya telah menetapkan bahawa setiap produk perbankan Islam yang ditawarkan mempunyai kadar siling (*cap rate*) bagi kadar keuntungan yang dikenakan. Ini beerti walau bagaimana keadaan ekonomi atau setinggi manapun kenaikan OPR dan BFR yang berlaku nanti, bank tidak akan terpengaruh sepenuhnya dengan kadar yang ditetapkan. Pelanggan dengan ini tidak perlu risau untuk membayar sesuatu yang tidak pasti, sebaliknya telah dijelaskan tahap keuntungan yang bakal dikenakan RHB Islamic Bank Berhad ada hadnya. Contohnya, ketika temubual dibuat, kadar siling keuntungan yang ditetapkan RHB Islamic Bank Berhad untuk produk pembiayaan perumahan secara ekuiti ialah 10.25. Oleh kerana itu, walau tinggi manapun kenaikan BFR atau ketidakpastian yang bakal berlaku, RHB Islamic Bank Berhad jelas meletakkan satu tanda aras tahap maksima yang akan dikenakan ke atas pelanggan. Pelanggan dengan ini tidak perlu risau dengan anasir-anasir ketidakpastian dalam transaksi perbankan mereka. Ketika BFR rendah, itu merupakan satu bonus kepada pelanggan untuk menikmati kadar pembiayaan yang lebih rendah, sebaliknya ketika BFR naik, pelanggan dijamin dengan kadar siling BFR yang ditetapkan.³⁸

³⁸ *Ibid.*

Cabaran kedua ialah berkaitan kegagalan pemaju atau pelanggan yang termasuk dalam masalah *EOD* (End-of-Day). Pertamanya berkaitan kegagalan pelanggan dalam menunaikan tanggungjawabnya membuat bayaran ansuran mengikut persetujuan yang telah ditetapkan. Sekiranya kegagalannya untuk tempoh sebulan sahaja, maka pelanggan hanya akan dikenakan penalti ke atas bayaran ansuran bulan tersebut sahaja. Contohnya ansuran yang dibayar sebulan ialah RM500. Maka nilai penalti yang dikenakan ialah 1% dari RM500 iaitu RM5 sahaja. Pengiraan penalti adalah tidak berganda. Hasil penalti juga akan dimasukkan ke dalam dana kebajikan bank dan digunakan untuk tujuan kebajikan sosial. Keduanya ialah berkaitan masalah pembeli terus gagal dalam membayar ansuran untuk tempoh yang lama. RHB Islamic Bank Berhad akan melakukan prosedur biasa iaitu bermula dengan mengeluarkan surat amaran, kemudian membawa kes ke mahkamah dan seterusnya melelong rumah tersebut sekiranya pelanggan atau penerima biaya terus gagal untuk memberi respon ke atas salah satu tindakan-tindakan tersebut.³⁹

Ketiganya dalam *EOD* ialah berkaitan masalah pemaju gagal menyiapkan rumah (rumah terbenkakai) yang dibeli pelanggan. Kes ini biasanya berlaku bagi kategori rumah yang masih dalam pembiayaan (*under construction*). Bermula Oktober 2008, produk Pembiayaan Perumahan Ekuiti-i ini diperluaskan kepada membiayai rumah yang masih dalam pembinaan atau belum dibina. Maka timbul persoalan di sini sejauhmana peranan bank sekiranya rumah gagal disiapkan pemaju? RHB Islamic Bank Berhad sebagai rakan kongsi akan bersama-sama pelanggan yang dibiayai untuk menghadapi masalah ini. Kaedah yang digunakan pada masa sekarang ialah dengan memulangkan semula bayaran ansuran (pendahuluan sewa) yang telah dibayar pelanggan dan menamatkan kontrak pembiayaan. Maka dalam hal ini, pelanggan tidak perlu bersusah payah meneruskan bayaran ansuran dengan keadaan rumah yang dibeli tidak diperolehi. Hal ini dapat membawa kepada tahap perkongsian yang lebih baik di mana bank bukan hanya berkongsi membeli sahaja tetapi turut bertanggungjawab sekiranya berlaku sebarang perkara tidak diingini. Dalam masa yang sama, pelanggan juga sebenarnya perlu membayar semula wang yang telah dibayar oleh bank kepada pemaju. Ini kerana pelanggan telah membuat *Performance Guarantee* (PG) kepada bank ketika perjanjian ditandatangani. Secara *set-off* nya, pelanggan sebenarnya perlu membayar lebih dari apa yang diterima semula dari bank bergantung kepada jumlah yang telah dibayar oleh bank kepada pemaju.⁴⁰

Kesimpulan

Secara keseluruhannya melalui penjelasan dan analisis yang dibuat, penulisan ini mendapati kaedah pembelian rumah di Malaysia masih lagi menggunakan kaedah tradisi iaitu pelanggan perlu menemui pemaju sebelum mendapatkan pembiayaan dari bank. Walaupun begitu, kontrak secara Islam tetap boleh dipadankan dengan kaedah pembelian tradisi tersebut. Ini termasuklah penggunaan konsep *musharakah*

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ Temu bual dengan Encik Muhd Ramadhan Fitri Ellias. *op.cit.* Temu bual dengan Encik Norafzan Shamshi bin Nordin. *op.cit.*

mutanâqisah dalam produk pembiayaan perumahan secara Islam. Pendekatan yang digunakan oleh RHBIB dalam menawarkan produk pembiayaan perumahan secara *mushâarakah mutanâqisah* adalah mengikut acuan sendiri selain perlu mematuhi garis panduan syariah dan mengikut aliran tradisi kaedah jual beli rumah di Malaysia.

Produk ditawarkan RHBIB ada kelebihannya, namun tidak terlepas dari isu dan cabaran yang timbul. Dari aspek keadilan kepada bank dan pelanggan, produk RHBIB dilihat ke arah itu khususnya dalam isu pendekatan penyelesaian kepada masalah rumah terbengkalai di mana pendekatan *muqassah* atau *set-off* digunakan dalam memberi keadilan kepada kedua-dua belah pihak. Dari aspek lain, pembiayaan secara *mushâarakah* dan bersifat ekuiti ini dilihat lebih baik dari aspek kesahan kontraknya di samping mempunyai kelebihan yang tidak ada pada kontrak terdahulu. Justeru perlunya pihak bank dan pemikir perbankan Islam untuk terus membangun idea dan produk yang bukan sekadar *syariah compliance*, tetapi juga selari dengan semangat *syariah base* itu sendiri.