

جورنال معاہلات

JURNAL MUAMALAT

Bil. 9 2016 | 1438H

ISSN:1985-6156

Sustainable and Responsible Investment (SRI): Trends and Prospects

SYED MARWAN MUJAHID SYED AZMAN & ENGU RABIAH ADAWIAH ENGU ALI

Pelaburan Secara Pengumpulan Dana Masyarakat (Crowdfunding) dan Isu-Isu Syariah Yang Berkaitan

AZNAN HASAN & SYAHNAZ SULAIMAN

Peranan dan Strategi Institusi Perbankan Islam dalam Membantu Usahawan Muslim di Lembah Klang

NORSAZALI ABDULLAH, MOHD DAUD AWANG, AMALUDIN AB. RAHMAN & MOHAMED HISHAM DATO YAHYA

Pentadbiran dan Pengurusan Zakat di Negeri-Negeri Utara Malaysia: Satu Analisis Komparatif Perundangan

MUHAMMAD HAFIZ BADARULZAMAN, SITI NABILAH SULAIMAN, ALIAS AZHAR & CHE THALBI MD ISMAIL

Faktor Penentu Sikap Menabung Bagi Mahasiswa Universiti

AISYAH ABDUL RAHMAN & MUNAWWARAH IBRAHIM

Kajian Konseptual: Pemilikan Terhadap Perlindungan Takaful Keluarga

RUBAYAH YAKOB, SHARIFAH SAKINAH SYED HAMID & MOHD AZLAN BUNASIR

Legal and Regulatory Framework For Equity Crowdfunding In Malaysia: An Overview

RUSNI HASSAN & ULFAH MANSURAH ZAINUDIN

Skim Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans (TIPS) dan Penerapannya Oleh Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM)

AZMAN MOHD NOOR, MUHAMAD NASIR HARON & NURUL SHIRAATHAL FIRDAWS ABDUL RANI

Perkembangan Sektor Muamalat Indonesia: Pengalaman dan Peranan Parti Keadilan Sejahtera

ARDIANSYAH ASHRI HUSEIN & SUHAILI SARIF

Penilaian Hukum Syarak Terhadap Beberapa Skim Pelaburan Emas

AZMAN MOHD NOOR

جورنال معاشر

JURNAL MUAMALAT

Bil. 9 2016 | 1438H

ISSN:1985-6156

Sustainable and Responsible Investment (SRI): Trends and Prospects

SYED MARWAN MUJAHID SYED AZMAN & ENGU RABIAH ADAWIAH ENGU ALI

Pelaburan Secara Pengumpulan Dana Masyarakat (*Crowdfunding*) dan Isu-Isu Syariah Yang Berka tan

AZNAN HASAN & SYAHNAZ SULAIMAN

Peranan dan Strategi Institusi Perbankan Islam dalam Membantu Usahawan Muslim di Lembah Klang

NORSAZALI ABDULLAH, MOHD DAUD AWANG, AMALUDIN AB. RAHMAN & MOHAMED HISHAM DATO YAHYA

Pentadbiran dan Pengurusan Zakat di Negeri-Negeri Utara Malaysia: Satu Analisis Komparatif Perundungan

MUHAMMAD HAFIZ BADARULZAMAN, SITI NABILAH SULAIMAN, ALIAS AZHAR & CHE THALBI MD ISMAIL

Faktor Penentu Sikap Menabung Bagi Mahasiswa Universiti

AISYAH ABDUL RAHMAN & MUNAWWARAH IBRAHIM

Kajian Konseptual: Pemilikan Terhadap Perlindungan Takaful Keluarga

RUBAYAH YAKOB, SHARIFAH SAKINAH SYED HAMID & MOHD AZLAN BUNASIR

Legal and Regulatory Framework For Equity Crowdfunding In Malaysia: An Overview

RUSNI HASSAN & ULFAH MANSURAH ZAINUDIN

Skim Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans (TIPS) dan Penerapannya Oleh Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM)

AZMAN MOHD NOOR, MUHAMAD NASIR HARON & NURUL SHIRAATHAL FIRDAWS ABDUL RANI

Perkembangan Sektor Muamalat Indonesia: Pengalaman dan Peranan Parti Keadilan Sejahtera

ARDIANSYAH ASHRI HUSEIN & SUHAILI SARIF

Penilaian Hukum Syarak Terhadap Beberapa Skim Pelaburan Emas

AZMAN MOHD NOOR



جامعة إسلامية
جامعة إسلامية
JABATAN KEMAJUAN ISLAM MALAYSIA



JABATAN KEMAJUAN ISLAM MALAYSIA (JAKIM)

Blok A dan B, Kompleks Islam Putrajaya,
No 23, Jalan Tunku Abdul Rahman, Presint 3,
62100 Putrajaya
Tel: 03-8870 7000
Fax: 03-8870 7003
<http://www.islam.gov.my>

Cetakan Pertama 2016

© Jabatan Kemajuan Islam Malaysia

ISBN: 978-983-042-588-7

Hak Cipta Terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluar ulang cetak mana-mana bahagian artikel, ilustrasi, dan isi kandungan buku ini dalam apa jua cara sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada Ketua Pengarah, Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, 62100 Putrajaya.

Konsep dan Rekabentuk:

Darul Tenggara (M) Sdn. Bhd.

Dicetak Oleh:

Darul Tenggara (M) Sdn. Bhd.

No. 105, Jalan Taming 7,
Taman Taming Jaya,
43300 Seri Kembangan,
Selangor Darul Ehsan

LEMBAGA EDITORIAL

PENASIHAT

Tan Sri Dato' Haji Othman bin Mustapha
Ketua Pengarah
Jabatan Kemajuan Islam Malaysia

KETUA EDITOR

Mohamad bin Saari
Pengarah
Bahagian Perancangan dan Penyelidikan

PENOLONG KETUA EDITOR

Zaizurina binti Mansor

SIDANG EDITOR

Dr. Syahnaz binti Sulaiman
Dr. Yusaini bin Yusoff
Fadhilah binti Ahmad
Shahrul Ridhwan bin S. Ali
Mohd Naim bin Mustafa
Ahmad Tarmizi bin Mahmud
Munir Zihni bin Hassan
Khairunnisa binti Khayun
Nurul Tasnim binti Rusli

AHLI JAWATANKUASA

Noor Shakilah binti Jaludin
Mohd Faizal bin Yusof
Selamah binti Mat Saman
Nazamiah binti Hamzah
Mohd Azhar bin Ismail



KANDUNGAN

- Sustainable and Responsible Investment (SRI): Trends and Prospects
SYED MARWAN MUJAHID SYED AZMAN & ENGKU RABIAH ADAWIAH
ENGKU ALI 1
- Pelaburan Secara Pengumpulan Dana Masyarakat (*Crowdfunding*)
dan Isu-Isu Syariah Yang Berkaitan
AZNAN HASAN & SYAHNAZ SULAIMAN 22
- Peranan dan Strategi Institusi Perbankan Islam dalam Membantu
Usahawan Muslim di Lembah Klang
NORSAZALI ABDULLAH, MOHD DAUD AWANG, AMALUDIN AB.
RAHMAN & MOHAMED HISHAM DATO YAHYA 37
- Pentadbiran dan Pengurusan Zakat di Negeri-Negeri Utara Malaysia:
Satu Analisis Komparatif Perundungan
MUHAMMAD HAFIZ BADARULZAMAN, SITI NABILAH SULAIMAN,
ALIAS AZHAR & CHE THALBI MD ISMAIL 55
- Faktor Penentu Sikap Menabung Bagi Mahasiswa Universiti
AISYAH ABDUL RAHMAN & MUNAWWARAH IBRAHIM 72
- Kajian Konseptual: Pemilikan Terhadap Perlindungan Takaful Keluarga
RUBAYAH YAKOB, SHARIFAH SAKINAH SYED HAMID & MOHD AZLAN
BUNASIR 89
- Legal and Regulatory Framework For Equity Crowdfunding In Malaysia:
An Overview
RUSNI HASSAN & ULFAH MANSURAH ZAINUDIN 106
- Skim Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans (TIPS) dan
Penerapannya Oleh Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM)
AZMAN MOHD NOOR, MUHAMAD NASIR HARON & NURUL
SHIRAATHAL FIRDAWS ABDUL RANI 122
- Perkembangan Sektor Muamalat Indonesia: Pengalaman dan Peranan
Parti Keadilan Sejahtera
ARDIANSYAH ASHRI HUSEIN & SUHAILI SARIF 142
- Penilaian Hukum Syarak Terhadap Beberapa Skim Pelaburan Emas
AZMAN MOHD NOOR 159

KATA ALU-ALUAN

KETUA PENGARAH JAKIM

Bismillahirrahmanirrahim.

Saya mengucapkan syukur ke hadrat Allah SWT kerana dengan izin-Nya Jakim telah berjaya menerbitkan Jurnal Muamalat Bil. 9/2016. Penerbitan Jurnal Muamalat merupakan manifestasi yang mempamerkan kesyumulan peranan Jakim sebagai sebuah institusi agama yang berperanan dalam menyelaras hal ehwal agama Islam di Malaysia merangkumi pelbagai disiplin keilmuan termasuk muamalat dan sosioekonomi Islam. Sejajar dengan kepesatan pembangunan industri kewangan Islam, Jakim secara dasarnya sentiasa menyokong agenda dan kesungguhan Kerajaan dalam memartabatkan kedudukan Malaysia sebagai pusat kewangan Islam global. Hal ini sejajar dengan usaha untuk meninggikan martabat dan syiar Islam demi kemaslahatan ummah sejagat.

Visi di sebalik penerbitan Jurnal Muamalat juga adalah bagi menyediakan platform kepada para ulama, ahli akademik dan pengamal industri kewangan Islam untuk bersama-sama berkongsi pandangan dan pengalaman mereka bagi memenuhi kehendak dan keperluan masyarakat selaras dengan teori ekonomi Islam. Penerbitan Jurnal Muamalat secara tidak langsung menyemarakkan budaya penyelidikan serta perbahasan ilmiah mengenai isu-isu semasa berkaitan muamalat dan sosioekonomi Islam.

Bagi pihak Jakim, saya merakamkan ucapan penghargaan kepada semua pihak yang terlibat dalam menjayakan penerbitan jurnal ini. Semoga usaha murni ini beroleh rahmat dan keberkatan daripada Allah SWT.

Tan Sri Dato' Haji Othman bin Mustapha

Ketua Pengarah

Jabatan Kemajuan Islam Malaysia

KATA PENGANTAR

KETUA EDITOR

Alhamdulillah, saya merafakkan kesyukuran ke hadrat Allah SWT kerana dengan taufik dan inayah-Nya, Jurnal Muamalat Bil. 9/2016 telah berjaya diterbitkan pada tahun ini. Setelah sembilan tahun Jurnal Muamalat bertapak di persada dunia akademia, jurnal ini telah memberi ruang dan peluang kepada para penyelidik, serta pengamal industri pensyarah di agensi-agensi yang berkaitan untuk menyumbangkan lontaran idea serta hasil kajian sebagai bahan bacaan dan rujukan kepada segenap lapisan masyarakat.

Makalah-makalah yang diketengahkan adalah menjurus kepada bidang muamalat Islam yang terus berkembang dengan pelbagai isu baharu yang memerlukan penelitian serta percambahan buah fikiran.

Sebanyak 10 makalah diterbitkan dalam keluaran kali ini merangkumi pelbagai topik terkini seperti sukuk pelaburan mampan dan bertanggungjawab (SRI), pelaburan menerusi penjanaan dana masyarakat (*crowdfunding*), hukum dalam perniagaan emas, strategi bagi membantu usahawan Muslim, faktor penentu amalan menabung, analisis perundangan pengurusan zakat negeri-negeri di utara Malaysia dan skim perlindungan takaful oleh Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM).

Menerusi garapan idea dan perbahasan yang dikemukakan, diharapkan para pembaca Jurnal Muamalat akan beroleh manfaat dalam menanggapi khazanah keilmuan Islam yang begitu luas dan dinamik merentasi keperluan zaman dan keadaan.

Akhir sekali, saya ingin merakamkan ucapan penghargaan kepada semua pihak yang terlibat dalam menjayakan penerbitan Jurnal Muamalat ini. Mudah-mudahan ganjaran pahala yang dikurniakan oleh Allah SWT terus mengalir serta diberkati segala usaha di dunia dan di akhirat.

Sekian, terima kasih.

MOHAMAD BIN SAARI

Pengarah, Bahagian Perancangan dan Penyelidikan
Jabatan Kemajuan Islam Malaysia

SUSTAINABLE AND RESPONSIBLE INVESTMENT (SRI): TRENDS AND PROSPECTS

(*Pelaburan Mampan dan Bertanggungjawab: Trend dan Prospek*)

Syed Marwan Mujahid Syed Azman¹

Engku Rabiah Adawiah Engku Ali²

Abstract

This paper focuses on highlighting the trends and prospects of sustainable and responsible investment (SRI) financial instruments. It also explicates the potential role of SRI in propelling Malaysia further as the leader in the global Islamic finance industry. Based on review of literature and data from various sources, this paper finds that the growth of the Islamic finance industry has slowed down, correlating with the global economic and finance environment. However, the trend may improve, encouraged by the global interest in Socially Responsible Investment (SRI). The emergence of innovative SRI instruments such as green bonds, vaccine *sukuk*, social impact bond (SIB) and SRI *sukuk* is encouraging, especially for the growth of the Islamic finance industry. The paper compares SIB and SRI *sukuk*, and discusses the potential of SRI *sukuk* which can provide a huge opportunity for Islamic finance. The global SRI industry is still nascent but there is a growing demand and potential. Therefore, the issuances of SRI *sukuk* can potentially tap into this market and reinforce the universality of the value proposition of the Islamic finance industry. The paper contributes to the awareness of the SRI industry as well as the potential growth-path of the Islamic finance industry and the social impact it can bring.

Keywords: Sustainable and responsible investment, social impact bonds, Islamic finance, green bonds, vaccine bonds, sukuk, social responsibility

-
- 1 Calon Doktor Falsafah, International Islamic University Malaysia, Institute of Islamic Banking and Finance (IiBF), syedmarwan@iium.edu.my.
- 2 Profesor, International Islamic University Malaysia, Institute of Islamic Banking and Finance (IiBF), rabiah@iium.edu.my.

Abstrak

Kertas kerja ini menumpukan terhadap penonjolan trend dan prospek instrumen kewangan pelaburan mampan dan bertanggungjawab (SRI). Ia juga menerangkan peranan serta potensi SRI dalam memacu Malaysia sebagai pemangkin industri kewangan Islam global. Berdasarkan kajian literatur dan analisis data daripada pelbagai sumber, kertas kerja ini mendapati bahawa pertumbuhan industri kewangan Islam adalah agak perlahan, seajar dengan keadaan ekonomi dan kewangan dunia. Walau bagaimanapun, “trend” ini kewangan Islam adalah agak perlahan, seajar dengan keadaan ekonomi dan kewangan dunia. Walau bagaimanapun, “trend” ini dilihat bertambah baik dengan peningkatan minat pelaburan terhadap SRI. Kemunculan instrumen-instrumen inovatif berteraskan SRI seperti “green bond”, “sukuk vaksin”, “social impact bonds (SIB)” dan “sukuk SRI” sangat menggalakkan terutamanya bagi pertumbuhan industri kewangan Islam. Kertas kerja ini membandingkan SIB dan SRI sukuk, serta membincangkan potensi SRI sukuk yang boleh memberikan peluang yang baik untuk industri kewangan Islam. Industri SRI masih baharu tetapi mempunyai permintaan yang tinggi dan semakin meningkat. Oleh itu, SRI sukuk sangat berpotensi untuk diterokai bagi membawa kehadapan nilai kesejagatannya industri kewangan Islam. Kertas kerja ini sedikit sebanyak turut menyumbang kepada kesedaran terhadap industri SRI serta potensi pertumbuhan industri kewangan Islam dan impak sosial yang boleh dihasilkan.

Kata Kunci: Pelaburan mampan dan bertanggungjawab (SRI), bon impak sosial, kewangan Islam, “green bon”, bon vaksin, sukuk, tanggungjawab sosial



INTRODUCTION

Over the past 3 decades, the Islamic finance industry has shown tremendous growth. Starting from institutions that manage hajj funds, then Shariah-compliant banking, till now with a comprehensive industry comprising Islamic banking, Islamic capital market, as well as takaful products. With

assets estimated to be approximately USD2 trillion and a cumulative annual growth rate (CAGR) of 17% post financial crisis, it is difficult to ignore such progress (IFSB, 2015). The Islamic banks hold more than USD400 billion in share capital, while Islamic funds account for approximately USD400 billion across the six major regions (Centre for Islamic Wealth Management, 2015). While according to MIFC (2015), the global sukuk market has almost tripled from USD45 billion in 2011 to USD118.8 billion in 2014.

The activity of the global sukuk market is closely tied to sentiment in the economic and financial sector. With oil prices halving from USD115/barrel in June 2014 to USD58/barrel in 1Q2015, the economic prospects of oil producing countries became restrained in 2015 as they adjust to lower earnings from exports (MIFC, 2015). This, added with concerns on exchange rate volatility in emerging markets, caused global sukuk issuance to decline in 1Q2015 to USD 18.7 billion from USD24.2 billion seen in the previous quarter 4Q2014. This was less than the average issuance during each quarter throughout the past 2 years (USD29.8 billion). Malaysia remained as the lead sukuk issuer with 42.3% of total issuance, followed by UAE (18.2%) and Indonesia (14.1%). The figures below show the breakdown of sukuk issuance in further detail:

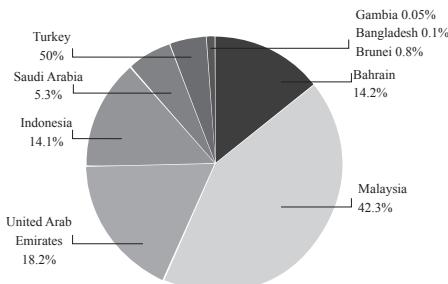
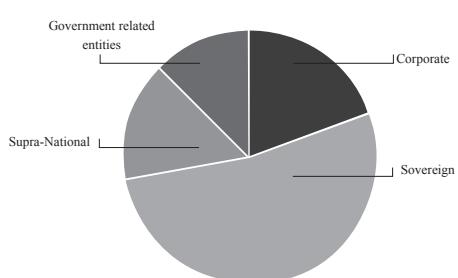


Figure 1: Sukuk Issuance by country (1Q2015)



Source: ISRA, IFIS, Zawya, Bloomberg

Nonetheless, the decline in sukuk issuances in 1Q2015 is likely temporary as countries adjust to the falling oil prices and volatility in the emerging markets. According to MIFC (2015), sukuk issuances will continue upwards as the key drivers of sukuk remains stable. These key drivers include: (i) sustained global economic growth; (ii) sovereign liquidity needs and infrastructure spending; (iii) working capital and capex needs; and (iv) attractive cross-border destinations for fund raising. This is shown in 1Q2015 where corporate issuers continue to tap the market for working capital and capex needs – Emirates Airline issued a USD913 million sukuk backed by UK Export Finance and Petronas Malaysia raised RM1.25 billion from sukuk for its working capital.

Furthermore, there have been growing interest in “SRI” type financial tools, including “green bonds”, “social impact bonds”, and “SRI sukuk”. The “SRI” concept has been in existence since the past century, but has just recently gained more prominence. The SRI industry have grown tremendously over the past few years from an increase amount of assets under management and the number of investors. Thus, the focus of this paper is to highlight the trends and prospects of SRI financial instruments. In doing so, the paper will first talk about SRI definitions in section 2, before highlighting the some of the SRI financial tools in section 3. This includes sub-sections on green bonds, vaccine sukuk, social impact bond (SIB), Malaysia’s SRI sukuk framework, SRI sukuk Ihsan and a comparison of SRI sukuk and SIB. Section 5 will then discuss the potential of SRI sukuk and a conclusion is presented at the end in section 6.

SRI: DEFINITION

The various literature on SRI cannot seem to agree to a fixed term of “SRI”. Some refer SRI as sustainable, responsible and impactful investments (Centre for Islamic Wealth Management, 2015), socially responsible investments (M. S. Bennet & Iqbal, 2013; Renneboog et al., 2008), social responsible investment (Ministry of Finance Malaysia, 2013) and sustainable and responsible investment (CIMB, 2015; Securities Commission Malaysia, 2014b). According to Moghul and Safar-Aly (2014), “SRI” is a generic terminology which includes any type of investment process that combines investors’ financial objectives together with their concerns towards issues of environment, society, and governance (ESG). As such, the paper will simply use the generic short-form, “SRI”, to represent all these terms interchangeably.

VARIETY OF SRI FINANCIAL TOOLS

Green Bonds

Green bonds have similar features to regular bonds in terms of its tradability and structure. It allows for the issuer to borrow funds with a promise to pay back the money, usually with interest, for a certain tenure. The distinction is that it offers investors the opportunity to participate in the financing of projects that support climate-related or environmental projects (The World Bank, 2015). Sometimes the term “green bond” is used interchangeably with “climate bonds”, a type of bond that is specified to address climate change issues.

Global Trends of Green Bonds

The European Investment Bank (EIB) issued a €600 million climate awareness bond in 2007 which focused on renewable energy and energy efficiency. Subsequently in 2008, The World Bank launched the first labelled “green bond” for about USD440 million. The bond catered to the demand by the Scandinavian pension fund that was seeking to support climate-focused programmes, while supporting the World Bank’s strategy in introducing innovative climate-related financing (The World Bank, 2015). While the African Development Bank issued a USD500 million green bond in 2013 to finance climate change solutions which would support a broader strategy of inclusive and sustainable growth in Africa. As of June 2015, the World Bank has issued USD8.5 billion worth of green bonds with over 100 green bond transactions (The World Bank, 2015).

According to the ‘Bonds and Climate Change’ report by Olsen-Rong et al. (2015), commissioned by HSBC, as per June 2015, there are currently USD65.9 billion worth of green bonds in the market. This was a result of rapid growth in 2014 where USD36.6 billion worth of green bonds were issued. While in the climate-aligned bond universe, there are approximately USD53 trillion worth of unlabelled climate-aligned bonds.

Green Bond Market Developments

The development in the bond market is also very encouraging. The Green Bond Principles which are a voluntary best practice was updated in March 2015, and emphasised on the role of assurance of green credentials and annual reporting (Olsen-Rong et al., 2015). Furthermore, there has been an increase in the issuance of sustainability and ESG bonds where proceeds go to green and non-green assets. What’s more, green bond indices such as Barclays MSCI green bond index has also been launched, making it easier for investors to find and track the performance of green bonds. It is expected that a total of around USD70 billion worth of green bonds will be issued in 2015 (Olsen-Rong et al., 2015).

Vaccine Bonds and Vaccine Sukuk

The International Finance Facility for Immunisation (IFFIm) issued its inaugural vaccine bond in London in 2006, and managed to raise USD1 billion. The issuance was led by Deutsche Bank and Goldman Sachs. IFFIm is an international development institution that aims to accelerate the availability of

funds for the use of health and immunisation programmes. It works with GAVI Alliance (GAVI), a public-private partnership with the objective of immunising children and strengthening health systems in the world's poorest countries. GAVI brings together developing countries, donor governments, the World Health Organisation (WHO), UNICEF, Bill and Melinda Gates Foundation, the World Bank, the vaccine industry, NGOs and private philanthropies (IFFIm, 2006).

Global Trend of Vaccine Bonds

Since the first issuance in 2006, IFFIm issued 2 vaccine bonds in Japan in 2008. While in May 2009, it issued its first bond in the sterling market with £266 million raised - the bond also offered a zero coupon tranche for retail investors. In the same month, IFFIm completed a multi-tranche uridashi bond offering in Japan, amounting to USD142.9 million. Japan seem to become the popular region to issue vaccine bonds. Overall, as of September 2015, 10 out of the total 17 vaccine bonds have been issued in Japan.

IFFIm-GAVI's Vaccine Sukuk

In November 2014, IFFIm entered the sukuk market and raised USD500 million with a SRI model that complied with Islamic law. In September 2015, it issued the second sukuk, raising USD200 million (IFFIm, 2015). The inaugural sukuk won numerous awards such as the "best innovation in Islamic finance" from Euromoney and the "best achievement in transformational finance" from the Financial Times (M. Bennet, 2015).

While the returns of the sukuk mirrored floating rate bonds, the sukuk structure was quite new for SRI investors. Many investors would equate and SPV-issued security with asset-backed securitisation where the underlying asset is moved into a legally distinct vehicle where the investors will take the risk of the underlying asset, rather than the original entity (M. Bennet, 2015). Some investors may have their own restrictions about purchasing such structured investment. In actual fact, although the vaccine sukuk does share some characteristics with asset-backed securities, the credit risk borne by investors was wholly borne by IFFIm – meaning that IFFIm would repay investors on its own intrinsic financial strength irrespective of the underlying value of the assets.

From the over-subscriptions, it seems that the effort by IFFIm to educate the investors paid off. There were over-subscriptions a number of times. The

high level of demand from both conventional SRI and Islamic investors prove that the convergence of conventional SRI and Islamic finance is very possible (M. Bennet, 2015).

Social Impact Bond (SIB)

The SIB is a series of pay-for performance contracts where private investors provide upfront capital and the government agrees to repay them for improved social outcomes. The funds are used for a range of intervention programmes focusing on tackling the root causes rather than remedial treatment. If successful, the investors will receive their capital, plus additional returns depending on the degree of success. However, if the SIB programme is not successful, the investors may lose their entire investments (So & Jagelewski, 2013; Social Finance, 2011).

Other than the term “social impact bond” widely used in the UK and Canada, the term “pay for success bonds” and “human capital performance bond” are used in the US, while the term “social benefits bond” is used in Australia (Nicholls & Tomkinson, 2013). Based on the more common usage in the literature, the term “social impact bond” (SIB) is used in this paper.

Stakeholders

The SIB model is a multi-stakeholder partnership approach involving public, private, and the social sector. Generally, there are five principal stakeholders involved in a SIB (So & Jagelewski, 2013):

- a) **Governments or commissioners:** identify the social areas which need attention and commissions the SIB contract. Also provide payments to investors if the SIB programme succeeds in achieving its target. The payment value are dependent on the degree of success.
- b) **SIB delivery organisations or intermediaries:** play various roles including brokering relationships between stakeholders, sourcing capitals, lead deal negotiations and constructions, manage the performance of programmes and identify and select service providers.
- c) **Investors:** provide the upfront capital needed to fund the programme. They also bear some or all of the financial risk.
- d) **Service providers:** deliver the social intervention to the target population. A service provider with proven track record and capability is prioritised.
- e) **Third-party evaluators:** conduct independent evaluations on the achievements of SIB programmes. They also report their assessments to the stakeholders.

SIB STRUCTURE

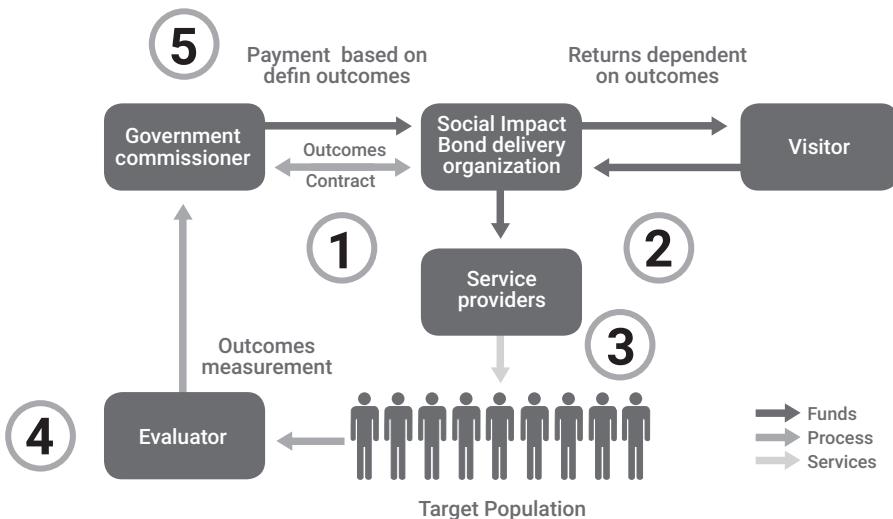


Figure 3: General structure of SIB model

Source: So and Jagelewski (2013)

- The figure shows the stakeholders involved in the general SIB model and the funds, processes and services that they are involved in. The model functions as follows:
- Firstly, the government commissions a SIB and negotiates with other stakeholders on the contract whereby outcomes and payment mechanisms are agreed upon.
- Secondly, based on the contract, the SIB delivery organisation issues bonds in the market. The bonds are bought by investors and the funds are used to provide upfront capital for the intervention programme.
- Thirdly, the social service provider receives the funds and it will be used to finance the delivery of services to the target population.
- Fourthly, the outcomes are evaluated by an independent evaluator that provides the necessary reports to the government/commissioner. The reports are usually periodical.
- Fifthly, based on the reports, if the agreed outcomes are achieved, the government makes the necessary payments to the investors. These payments repay the principal, plus a financial return, depending on the degree of success.

IS SIB A FORM OF DEBT, OR EQUITY?

It must be noted that despite the term “bond” in its name, SIB is not treated similar to conventional bonds and actually they are not bonds at all (Nash, 2015). SIB is said to share some features of a debt contract (conventional bonds) in the sense that SIB has a fixed term and capped upside. However, unlike debt, in a SIB there is no guarantee of capital and returns. SIB is also said to be similar to an equity where the returns depend on the outcome of the programme or project, and the investments are not secured by cash flows or real assets (Hughes & Scherer, 2014). However, unlike equity, SIB investors do not become part-owners of the entity which receives their funds (Turjanik, 2015). According to Reeder et al. (2014), SIB is a form of composite of an investment, equity, and fixed-income instrument. This is because there may be a risk of total loss seen in an investment; returns based on outcome of programme as seen in dividends of equity and returns based on pegged rates as seen in fixed-income instruments. This makes the SIB model a very unique form of financial tool unlike any other instrument in the market.

SIB GLOBAL TRENDS

The world’s first SIB was launched in the UK in 2010, to address the issue of recidivism (reoffending). It raised £5 million from private investors and funded programmes to reduce reconviction rates of short term prisoners in Her Majesty’s Prison (HMP) Peterborough (Disley et al., 2011). The assessment report in 2014 showed that the programme succeeded in reducing reoffending by 8.4% from its first cohort of 1000 prisoners (Ministry of Justice, 2014). The SIB programme was then discontinued as the government adopted it into a country-wide programme. Based on the latest data, the UK has launched approximately 30 other SIB projects addressing various social issues such as homelessness and youth unemployment (Finance For Good, 2015).

In 2012, Goldman Sachs, the City of New York, Bloomberg Philanthropies, and MDRC partnered together to launch the first SIB in the US which raised USD10 million. The SIB focused on reducing juvenile recidivism at Rikers Island correctional facility (Ng et al., 2015). According to Finance For Good (2015), currently there are 7 SIB projects in implementation in the USA while the interest looks like its growing further. There are also various projects underway for a health-impact SIB that addresses the issue of chronic asthma, and reducing children’s hospital visits related to the disease. The Harvard Kennedy School also established a SIB Technical Assistance Lab which offers assistance to governments considering the SIB model.

In Australia, two SIBs were launched in 2013, focusing on the area of child protection and foster care. Other areas addressing recidivism and family issues are also being looked at for SIB implementation. As of 27th November 2015, Finance For Good (2015) reports that there are currently 52 SIB programmes globally including from Portugal, Germany, Belgium, Ireland, the Netherlands and India, with an estimated value of approximately CAD199 million (USD150 million).

Results from SIB pilots show extremely positive results and confirms the notion that SIB is an effective way to drive positive social outcomes. The interest for SIBs are also growing which comes to no surprise since the social and economic benefits of SIBs are theoretically very promising (Burpee, n.d.). However, the SIB model has yet to gain similar interest from Islamic or Muslim-majority countries despite its promising fund raising capabilities and social impact. Nevertheless there are encouraging developments in the form of vaccine sukuk discussed earlier, and the emergence of SRI sukuk, recently pioneered in Malaysia.

SRI SUKUK FRAMEWORK – SECURITIES COMMISSION MALAYSIA

In 2011, Securities Commission Malaysia (SC) launched the Capital Market Masterplan 2 which was launched to promote socially responsible financing and investment. The Masterplan sets the agenda to develop a conducive environment for investors and issuers interested in SRI and facilitate the growing trend of new financial instruments such as green bonds and social impact bonds (SIBs) (Securities Commission Malaysia, 2011). In 2013, Malaysia's Prime Minister announced in Budget 2014 speech, that efforts will be intensified to promote Malaysia as a market for SRI (Ministry of Finance Malaysia, 2013). Subsequently in 2014, SC revised the Guidelines on sukuk in order to incorporate the new requirements for the issuance of SRI sukuk.

The Guidelines on sukuk states that SRI sukuk issuance proceeds will be utilised for the purpose of funding eligible projects that aim to:

- a. preserve and protect the environment and natural resources;
- b. conserve the use of energy;
- c. promote the use of renewable energy;
- d. reduce greenhouse gas emission; or
- e. improve the quality of life for the society.

Existing projects are also eligible to be categorised under SRI project if their physical assets/activities relate to the following sectors:

- a. Natural resources – projects relating to–
 - i) sustainable land use;
 - ii) sustainable forestry and agriculture;
 - iii) biodiversity conservation;
 - iv) remediation and redevelopment of polluted or contaminated sites;
 - v) water infrastructure, treatment and recycling; or
 - vi) sustainable waste management projects.
- b. Renewable energy and energy efficiency – projects relating to–
 - i) new or existing renewable energy (solar, wind, hydro, biomass, geothermal and tidal);
 - ii) efficient power generation and transmission systems; or
 - iii) energy efficiency which results in the reduction of greenhouse gas emissions or energy consumption per unit output,
- c. Community and economic development – projects relating to–
 - i) public hospital/medical services;
 - ii) public educational services;
 - iii) community services;
 - iv) urban revitalisation;
 - v) sustainable building projects;
 - vi) affordable housing; or
- d. *waqf* properties/assets – any projects that undertake the development of *waqf* properties/assets.

The Guideline also sets out disclosure requirements whereby an issuer is obliged to disclose, via disclosure documents or a prospectus:

- a. details of the Eligible SRI project and, to the extent possible, impact objectives from the Eligible SRI project; and
- b. a statement that the issuer has complied with the relevant environmental, social and governance standards or recognised best practices relating to the Eligible SRI project.

Independent party may also be appointed to undertake assessment of the eligible SRI project and report on the eligible SRI project. The report can be included in the disclosure document with consent from both the issuer and independent party. In the case of SRI sukuk issued to retail investors, an

independent assessor *must* be appointed to undertake an assessment of the eligible SRI project. A report must be issued and included in the disclosure document or prospectus.

When reporting to investors, the issue must provide annual reporting to investors. The report must include:

- a. The original amount earmarked for the Eligible SRI project;
- b. The amount utilised for the Eligible SRI project;
- c. The unutilised amount and where such unutilised amount is placed or invested pending utilisation; and
- d. Where feasible and to the extent possible, the impact objectives from the Eligible SRI project.

An interesting addition included in the SRI sukuk framework is the *waqf* (endowment) properties/assets as one of the eligible categories for SRI projects. This mechanism has gained prominence in history in Egypt and Turkey, where it has been used to for areas such as poverty alleviation. According to Centre for Islamic Wealth Management (2015), the accumulated funds for the establishment of *waqf* projects can be realised through a number of instruments including:

- a. cash and e-waqf Fund
- b. per-square feet value certificate, and
- c. sukuk issuance.

These instruments can provide the avenue for investors to dedicate the wealth towards perpetual returns which can benefit the society. However, much more research can be done in this area to further develop it.

WORLD'S FIRST RINGGIT DENOMINATED SUKUK: KHAZANAH'S SUKUK IHSAN

The SRI sukuk Ihsan by Khazanah pioneered a new method of funding “Trust Schools” through the capital market. A special purpose vehicle (SPV), Ihsan Sukuk Bhd., was established by Khazanah Nasional Berhad in early 2015, to issue a Ringgit-denominated SRI sukuk programme amounting to RM1 billion (Ghani, 2015). The programme was the first ever SRI sukuk to be approved under SC’s SRI Framework. It was also given a rating of AAA(s) by RAM Ratings Services Berhad (RAM Ratings, 2015b). The first issuance on the 18th of June 2015 managed to raise RM100 million with a periodic distribution rate of 4.3% per annum and a 7 year tenure (The Star Online, 2015).

The proceeds are to be used to fund the roll-out of 20 schools under Yayasan Amir's Trust School Programme. Yayasan Amir is a non-profit organisation (NPO) incorporated by Khazanah with the aim to help improve the quality of education in Malaysian public schools through public-private partnerships with the Malaysian Ministry of Education (Ghani, 2015).

The Trust School Programme is a model that focuses on school-wide transformation throughout a five-year period. Before the SRI sukuk was issued, there were already 30 schools under the programme, encompassing rural and urban schools, and impacting more than 20,000 schools nationwide (Ghani, 2015). The SRI sukuk issuance enables this programme to be further scaled up to include more schools and students. The strategic goals of the Trust School programme focuses on various stakeholders including: school leaders, teachers, students, parents and the community (CIMB, 2015).

FEATURES AND STRUCTURES OF SRI SUKUK IHSAN

The Lead Arranger for the sukuk was CIMB Investment Bank Berhad (CIMB) who also acted as the Lead Manager. CIMB Islamic Bank Berhad and Amanie Advisors Sdn. Bhd. were appointed as the Joint Shariah Advisors. The SRI sukuk is structured according to the Islamic principle of *wakalah bi al-istithmar* (agency with the purpose of investment) which allows the issuer to utilise a combination of commodities and tangible assets, making the assets efficient and suitable for the use of the issuer, SPV and Obligor. The figure below shows the structure in further detail:

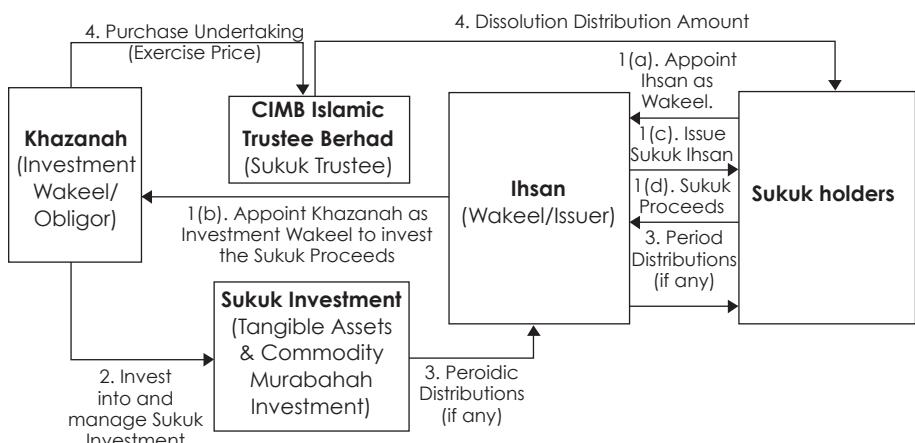


Figure 4: SRI sukuk Ihsan structure

Source: CIMB (2015)

The structure of the sukuk also qualifies it for certain tax incentives as accorded by the Malaysian tax authorities. A feature that is unique to this sukuk is that it allows for the sukukholders to convert their investment in the sukuk into donations by exercising their “option to waive” the capital and proceeds of the sukuk (CIMB, 2015). By doing so, they are entitled to receive tax vouchers for an amount equal to the amount waived or the reduction in the nominal value of their respective sukukholdings (Ghani, 2015). Another interesting feature of the SRI sukuk Ihsan is that if the KPIs are fully met, the sukukholders will forgo up to 6.22% of their nominal value due, effectively reducing their profit rate from 4.3% to 3.5% per annum. If the KPIs are not met, they will receive the 4.3% per annum distribution - therefore they will actually earn less if the programme reaches its objectives. However, according to the Chief Financial Officer of Khazanah Nasional Berhad, Mr. Izani Ghani, this structure is part of the sukukholders’ social obligation in recognising the positive social impact that is generated by the Trust School Programme (Ghani, 2015).

SRI SUKUK VS. SIB

An interesting proposition was brought by RAM ratings (2015a) in its credit rating FAQ, that “SRI sukuk is a form of SIB”. Therefore, this section scrutinises this notion in further detail by looking at the multiple salient characteristics of SRI sukuk and SIB.

Guarantee of Capital

As discussed earlier, the “bond” term in SIB may imply guarantee of capital and debt obligation as in conventional bonds. However, this is not the case for SIB where generally the capital is not guaranteed and the investors risk losing their capital if the SIB programme is not successful. On the other hand, the sukuk guideline by Securities Commission Malaysia (2014a) stipulates that the Shariah ruling of kafalah (guarantee) is applicable to the issuance of sukuk musharakah, mudharabah, and wakalah bi al-istithmar, which is the structure of SRI sukuk Ihsan. The sukuk guidelines states: “Kafalah may be provided under sukuk wakalah bi al-istithmar by– (aa) a third party; (bb) wakeel/sub-wakeel appointed by the issuer; or (cc) related party or associated company of the issuer (Securities Commission Malaysia, 2014a). While according to RAM ratings (2015a) when rating the SRI sukuk Ihsan, consideration is given towards the source of underlying cash flow earmarked on the sukuk repayment, which are structured as contractual commitments for the obligor (Khazanah).

Therefore, in the case for SRI sukuk Ihsan, although guarantee is not provided by the issuer (Ihsan Sukuk Berhad), there is still a third-party guarantee by the obligor (Khazanah). This is in line with the Guidelines on sukuk.

The guarantee included in SRI sukuk Ihsan seem to contradict the characteristic of a general SIB. However, this guarantee feature has actually been included in a previous SIB, the Rikers-Island SIB in the US, where 75% of the capital was guaranteed by a third party grant from Bloomberg Philantropies (Shah & Costa, 2013). Furthermore, the definition of SIB synthesised from literature are silent on third-party guarantee. Therefore, the inclusion of a third-party guarantee does not negate SRI sukuk to be categorised as SIB.

Risk

There are 7 risks that can be associated to SRI sukuk and SIB such as posited by Turjanik (2015): (i) model risk, (ii) service risk, (iii) political risk, (iv) intermediary risk, (v) evaluation risk, (vi) financial risk and (vii) reputation risk. In this section, the paper focuses on the financial risk borne by investors, issuer, and obligor. In a SIB, except for a few cases, the financial risk seems to be totally shifted towards the investors where they risk losing not only their returns, but also their total capital investment if the programme does not succeed. On the other hand, in a SRI sukuk mechanism, the financial risk is shared amongst the investors and obligor as there is a guarantee mechanism. In the event of default, “the Sukuk Trustee is entitled to enforce its rights under the transaction documents, including requiring the Obligor to purchase the Tangible Assets and pay the Exercise Price under the Purchase Undertaking, and pay the outstanding amounts of the Deferred Sale Price...The Sukuk Trustee will use the proceeds thereof to redeem the Sukuk Ihsan at the Dissolution Distribution Amount” (CIMB, 2015). Therefore, the risk borne by investors in a SIB is generally higher than that of SRI sukuk. However, the inclusion of third party guarantees as seen in the Riker’s Island SIB can mitigate this risk.

Return Mechanism

The returns of a SIB is fully dependant on the success of the programme. If the programme is successful in meetings its objectives or KPIs, the investors will get returns on top of the capital invested. The degree of return will depend on the degree of success. A higher success rate would usually entail higher returns, but with a capped upside (Barclay & Mak, 2011). The SRI sukuk guideline does require the disclosure of information of the coupon/profit rate of the issue.

However, it is silent on the mechanism involved in deciding the rate of return. Under the SRI sukuk Ihsan, the rate of return mechanism is similar to a SIB in the sense that the issuer's obligation to pay depends on the performance of the programme. However, in contrast to SIB, the sukukholders will not recover their full capital if the SRI programme succeeds – the nominal value will be mandatorily written down in accordance to a predetermined formula if the KPIs are achieved (RAM ratings, 2015a). Therefore, the sukukholders, will actually earn less if the SRI sukuk programme show positive results. According to Ghani (2015), the adjustment is considered part of the sukukholders' recognition of the positive social impact that the programme has generated.

Shariah Compliance

The sukuk guideline by Securities Commission Malaysia (2014a) clearly stipulates the Shariah rulings, principles and concepts applicable for the issuance of sukuk. This include the documents and information of Shariah compliance to be submitted to the SC for deemed approval. In the case of SIB, there are no guidelines on this, and there has been no in-depth study of its Shariah compliance. Interestingly, the general model of SIB do not seem to be show any features that violate Shariah principles. However, further research can be done on this matter.

Shariah Base

For the issuance of a ringgit-denominated sukuk, the sukuk guideline by Securities Commission Malaysia (2014a) specifies that the sukuk must be based on at least one of the primary Shariah principles:

- a. *Bai` bithaman ajil* (BBA) (deferred-payment sale)
- b. *Bai` `inah* (sale with immediate repurchase)
- c. *Bai` istijrar* (supply sale)
- d. *Bai` salam* (advance purchase)
- e. *Bai` wafa'* (sale and repurchase)
- f. *Ijarah* (leasing)
- g. *Ijarah thumma bai`* (lease to purchase)
- h. *Istisna`* (purchase order)
- i. *Mudharabah* (profit sharing)
- j. *Murabahah* (cost-plus sale)
- k. *Musharakah* (profit and loss sharing)

1. *Qardh hasan* (benevolent loan)
- m. *Tawarruq* (tripartite sale)
- n. *Wakalah* (agency)

On the other hand, SIB contracts are not based on any Shariah principles. The guidelines and literature are also silent on this. However, looking ostensibly at the SIB general structure, there is potential for it to be based on the principles of *musharakah* or *mudharabah* without much changes. Nonetheless, further research is needed in this aspect.

Rating Requirements

Under the guidelines on sukuk (Securities Commission Malaysia, 2014a), credit rating is a requirement for the issuance of SRI sukuk. The rating must be rated by a credit rating agency registered with the SC. This also seems in line with international sukuk standards as seen in the IFFIm vaccine sukuks' ratings. However, SIB does not seem to require any rating requirements.

Transferability and Tradability

The guidelines on sukuk allows for the transfer and trade of rated and unrated sukuk, subject to the conditions stipulated in the guidelines (Securities Commission Malaysia, 2014a). On the other hand, SIBs involve a payment-by-results contract between a commissioner, service provider and an investor and the contracts are not transferable nor tradable. This has also been confirmed through email correspondence with a Policy Advisor at the UK's Cabinet Office Centre for Social Impact Bonds (Nash, 2015).

Is SRI Sukuk A SIB?

According to the Centre for Social Impact Bonds (2013), SIB requires four necessary features:

- a. a contract between a commissioner and a legally separate entity ‘the delivery agency’;
- b. a particular social outcome or outcomes which, if achieved by the delivery agency, will activate a payment or payments from the commissioner;
- c. at least one investor that is a legally separate entity from the delivery agency and the commissioner; and
- d. some or all of the financial risk of non-delivery of outcomes sits with the investor.

These four features are also inherent in SRI sukuk. Despite the various misalignments in the salient features that the paper discussed earlier, because of the loose definition of SIB and the generic nature of SIB model, the SRI sukuk can still be categorised as SIB. This notion is also supported by Tomkinson (2015) that posits that the different forms of social financing tools should be celebrated - as long as they align the incentives of stakeholders in social programmes.

THE POTENTIAL OF SRI SUKUK

The area of SRI investing has gained traction and showed upward growth over the past decade. In the US alone, the estimated total assets under management using SRI strategies expanded from USD3.74 trillion in 2012 to USD6.57 trillion at the start of 2014, a 76% increase (USSIF, 2014). While as of 2010, 28% (more than £900 billion) of assets under management in the UK are under the sustainable and responsible investment (SRI) segment (HM Government, 2011). However, according to the UK government, the market is still embryonic and is way below its potential scale. There are £95 billion of UK charitable income and endowment assets for social investment and the government are looking at ways to unlock this area. UK investors are also very keen on the social investment market. The UK government is also constantly seeking to improve its legal and administrative environment for social innovation by looking into its “Charities Act”, and reviewing its financial legislations (Ministry of Human Resources and Skills Development Canada, 2013). Additionally, a social investment bank, “Big Society Capital”, was launched by the UK government to encourage the growth of the social investment market (HM Government, 2011).

There is tremendous potential especially with Malaysia’s leadership in the global Islamic finance market to capture the demand for SRI products. There is increasing domestic and global demand for better governance and ethical investment, and growing consciousness on corporate social responsibility (CSR) and SRI. The SRI sukuk is an innovative structure that demonstrates that impact investing can be done without sacrificing competitive rates. The launch of SRI sukuk reinforces the universality of the value proposition of Islamic finance. It is also argued that the SRI sukuk is in line with Shariah principles of protecting and preserving the benefits and interests of the society (Ghani, 2015). Hopefully more issues will undertake the SRI sukuk structure and tap into the demand from conventional SRI industry.

CONCLUSION

The Islamic finance industry including the sukuk market has shown tremendous growth since the last 3 decades. Despite the economic slowdown in 1Q2015 the sukuk market is likely to pick up in 2016 as the global economy stabilises. The increasing interest in SRI type products may also encourage more sukuk issuances. There are a variety of SRI financial tools including: green bonds, vaccine bonds and vaccine sukuk, social impact bonds, and SRI sukuk. The paper highlights these tools and look at their potential, especially in promoting ethical investing and social impact. The global SRI industry is still nascent but there is a growing demand and potential. Therefore, the issuances of SRI sukuk can potentially tap into this market and reinforce the universality of the value proposition of the Islamic finance industry.

REFERENCES

- Barclay, L., & Mak, D. (2011). *A technical guide to developing a social impact bond: vulnerable children and young people* (pp. 13): Social Finance.
- Bennet, M. (2015, 29 October 2015). *vaccine sukuks: Islamic securities deliver economic and social returns.* Retrieved from <http://blogs.worldbank.org/arabvoices/vaccine-sukuks-islamic-securities-deliver-economic-and-social-returns>
- Bennet, M. S., & Iqbal, Z. (2013). How socially responsible investing can help bridge the gap between Islamic and conventional financial markets. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 6(3).
- Burpee, M. (n.d.). *Initial results are extremely positive for social impact bonds.* Retrieved 15 September, 2015, from <http://financeforgood.ca/initial-results-are-extremely-positive-for-social-impact-bonds/>
- Centre for Islamic Wealth Management. (2015). Special Edition 2013-2015 Bulletin. In Centre for Islamic Wealth Management (Ed.). Lorong University A, Kuala Lumpur Malaysia: INCEIF and BNP Paribas.
- Centre for Social Impact Bonds. (2013, 19 April 2013). *SIB definition.* Retrieved September 2015, 2015, from http://data.gov.uk/sib_knowledge_box/sib-definition
- CIMB. (2015). *Ihsan Sukuk Berhad: Information Memorandum.* Malaysia: CIMB.
- Disley, E., Rubin, J., Scraggs, E., Burrowes, N., Culley, D., & RAND. (2011). *Lessons learned from the planning and early implementation of the social impact bond at hmp peterborough.* Ministry of Justice.
- Finance For Good. (2015, 2015). *Finance for good social impact bond tracker.* Retrieved 6 November 2015, from <http://financeforgood.ca/social-impact-bond-resources/sib-tracker/>

- Ghani, M. I. (2015). The World's First Ringgit-Denominated SRI Sukuk. In T. Reuters (Ed.), *Thomson Reuters - RFI responsible finance report 2015: the emerging convergence of SRI, ESG and Islamic finance*: Thomson Reuters.
- Hughes, J., & Scherer, J. (2014). Foundations for social impact bonds: How and Why Philantropy Is Catalizing the Development of a New Market. In S. Finance (Ed.), (pp. 56): Social Finance.
- IFFIm, I. F. F. f. I. (2006). International Finance Facility for Immunisation issues inaugural bonds [Press release]. Retrieved from <http://www.iffim.org/library/news/press-releases/2006/international-finance-facility-for-immunisation-issues-inaugural-bonds/>
- IFFIm, I. F. F. f. I. (2015). Previous issuances. Retrieved 25 November, 2015, from <http://www.iffim.org/Bonds/Previous-issuances/>
- IFSB. (2015). *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2015*. Malaysia: Islamic Financial Services Board.
- MIFC. (2015). *Global sukuk report 1Q 2015*. Malaysia: Bank Negara Malaysia.
- Ministry of Finance Malaysia. (2013). *The 2014 budget*. Malaysia: Government of Malaysia.
- Ministry of Justice. (2014). *Peterborough social impact bond, HMP Doncaster. Payment by results pilots: Final re-conviction results for cohorts 1*. UK: Ministry of Justice.
- Moghul, U. F., & Safar-Aly, S. H. K. (2014). Green sukuk: The introduction of Islams environmental ethics to contemporary Islamic finance. *The Georgetown International Environmental Law Review*, 27(1).
- Nash, O. (2015, 25 November). [Email inquiry on social impact bonds in the UK to the centre for social impact bonds, Cabinet Office, UK].
- Ng, A., Mirakhori, A., & Ibrahim, M. H. (2015). Risk Sharing and Social Impact Partnerships Social Capital and Risk Sharing: An Islamic Finance Paradigm: Palgrave Macmillan.
- Nicholls, A., & Tomkinson, E. (2013). The Peterborough Pilot - Social Impact Bonds (pp. 50): University of Oxford.
- Olsen-Rong, T., House, K., Sonerud, B., & Kidney, S. (2015). Bonds and Climate Change: The State of the Market 2015: HSBC.
- RAM ratings. (2015a). Credit FAQs: Rating Khazanah's Sukuk Ihsan. In S. S. Ming & T. H. Nee (Eds.): RAM Holdings.
- RAM Ratings. (2015b). RAM Ratings assigns AAA(s) preliminary rating to Malaysia's first SRI sukuk programme [Press release]. Retrieved from <http://www.ram.com.my/pressReleaseView.aspx?ID=18c18604-695e-4d6c-b5b6-62d958a70c79>
- Reeder, N., Khalid, S., Bohlender, G., & Kamil, W. A. R. (2014). Feasibility Study: Social Financing And New Models For Public-Private Partnerships (pp. 48). Malaysia: Agensi Inovasi Malaysia, Prime Minister's Department, Government of Malaysia.

- Renneboog, L., Horst, J. T., & Zhang, C. (2008). Socially responsible investments: Institutional aspects, performance, and investor behavior. *Journal of Banking and Finance*, 32(2008), 20.
- Securities Commission Malaysia. (2011). Capital Market Masterplan 2. Malaysia: Perpustakaan Negara Malaysia.
- Securities Commission Malaysia. (2014a). Guidelines on Sukuk.
- Securities Commission Malaysia. (2014b). SC Introduces Sustainable and Responsible Investment Sukuk framework [Press release]. Retrieved from http://www.sc.com.my/post_archive/sc-introduces-sustainable-and-responsible-investment-sukuk-framework/
- Shah, S., & Costa, K. (2013). Social Finance: A Primer (pp. 19): Center for American Progress.
- So, I., & Jagelewski, A. (2013). Social Impact Bond: Technical Guide for Service Providers. In M. C. f. I. Investing (Ed.), (pp. 36). Ontario, Canada: MaRS Centre for Impact Investing.
- Social Finance. (2011). A Technical Guide to Developing Social Impact Bonds (pp. 11). UK: Social Finance.
- The Star Online. (2015). Khazanah's RM100m sustainable Sukuk priced at 4.3%. Retrieved 4th June 2015, 2015, from <http://www.thestar.com.my/Business/Business-News/2015/06/04/Khazanah-RM100m-sustainable-Sukuk/?style=biz>
- The World Bank. (2015). What are Green Bonds? Washington DC: International bank for Reconstruction and Development, The World Bank.
- Tomkinson, E. (2015). When is a social impact bond (SIB) not a SIB? Should we care? Retrieved September 2015, 2015, from <http://emmatomkinson.com/2015/05/28/when-is-a-social-impact-bond-sib-not-a-sib-should-we-care/>
- Turjanik, M. (2015). Invessting Into Social Impact Bonds or Maybe It Is Still Time to Wait and See... (Course: Comparitive Secured Transactions LL.M. Short Thesis), Central European University, Budapest, Hungary.

PELABURAN SECARA PENGUMPULAN DANA MASYARAKAT (CROWDFUNDING) DAN ISU-ISU SYARIAH YANG BERKAITAN

(Investment Through Crowdfunding and Relevant Shariah Issues)

Aznan Hasan¹
Syahnaz Sulaiman²

Abstrak

Pelaburan secara pengumpulan dana masyarakat atau *crowdfunding* telah muncul sebagai suatu alternatif untuk mengumpul dana daripada masyarakat awam. Di Malaysia, konsep ini berpotensi untuk menjadi suatu mekanisme baharu bagi aktiviti pengumpulan modal, terutamanya kepada industri kecil dan sederhana(IKS) serta bisnes baharu yang bersifat inovatif. Melihatkan kepentingannya, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia telah memperkenalkan suatu rangka kerja perundangan untuk mengawal selia aktiviti pengumpulan dana masyarakat secara pembiayaan ekuiti pada tahun 2015. Kajian ini bertujuan untuk mengkaji tentang konsep pengumpulan dana masyarakat, mekanisme, rangka kerja perundangan di Malaysia dan beberapa isu syariah yang berkaitan dengan aplikasinya. Kajian ini merupakan kajian dokumen melibatkan analisis terhadap buku-buku, artikel-artikel, serta dokumen polisi yang dikeluarkan oleh Suruhanjaya Sekuriti Malaysia. Kajian ini mendapati bahawa terdapat beberapa isu syariah yang perlu diberikan perhatian sekiranya pengumpulan dana masyarakat dibentuk dengan matlamat patuh syariah.

Kata Kunci: Pengumpulan dana masyarakat, perbankan dan kewangan Islam, syariah

-
- 1 Prof. Madya, Institut Perbankan dan Kewangan Islam, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (IIiBF), emel:aznahn@gmail.com.
 - 2 Penolong Pengarah Kanan, Bahagian Perancangan dan Penyelidikan, Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, emel: syahnaz@gmail.com.

Abstract

Crowdfunding has emerged as a new alternative financing mechanism to raise fund from the public. In Malaysia, it has become a new mechanism of fund raising activities, especially for the small and medium enterprises (SMEs) and innovative new business. Realising its importance, Securities Commission of Malaysia has introduced a regulatory framework to facilitate equity crowdfunding in 2015. This study attempts at investigating the concept of crowdfunding, its mechanism, its regulatory framework in Malaysia and potential shariah issues surrounding its application. This study takes the approach of library research, by studying the various sources available on crowdfunding, including books, journal articles, et and policy document issued by Bank Negara Malaysia. The study acknowledges the importance of crowdfunding as a mechanism for fundraising activities. Nevertheless, the study finds that there are several shariah issues that need to be addressed if these crowdfunding activities were to be structured in accordance to shariah principles.

Keywords: *Crowdfunding, Islamic banking and finance, shariah*



PENDAHULUAN

Kepesatan pembangunan teknologi maklumat termasuk internet menjadikan dunia umpama sebuah kampung yang besar yang mana komunikasi dapat disampaikan kepada sesiapa sahaja. Hal ini telah menyumbang kepada kewujudan sistem pendanaan daripada masyarakat dalam skala yang besar merentasi sempadan geografi yang dihubungkan melalui internet. Pengumpulan sumber modal secara atas talian ini, merupakan suatu usaha bagi menyokong pembangunan projek-projek individu atau organisasi tertentu. Projek-projek ini secara amnya dibiaya oleh individu yang menyumbang secara kecil-kecilan namun melibatkan ramai orang. Pendekatan ini seterusnya membolehkan perekacipta, usahawan dan pemilik perniagaan menggunakan rangkaian sosial untuk mendapatkan modal bagi menjayakan projek mereka. (Buydere *et. al*, 2012).

KONSEP PENGUMPULAN DANA MASYARAKAT (CROWDFUNDING)

Crowdfunding pada hakikatnya ialah suatu konsep pengumpulan modal (*fund raising*) secara komuniti. Di peringkat awal, konsep ini secara tradisinya dipraktiskan dalam komuniti yang kecil seperti sebuah kampung atau kawasan kecil, selagi mana pihak pemodal dan usahawan dapat berkomunikasi. Disebabkan skop penawaran modal telah menjangkau sehingga melibatkan individu-individu yang tidak mengetahui antara satu sama lain, maka sistem kawal selia yang efektif amat diperlukan bagi memastikan tiada sebarang penipuan berlaku dalam struktur penjanaan modal seperti ini. Lebih-lebih lagi apabila konsep pengumpulan dana masyarakat ini melibatkan sumbangan daripada orang awam merentasi sempadan geografi dengan menggunakan platform secara atas talian atau internet.

Secara amnya konsep ini dinaungi oleh pemberian sumber kewangan secara berulang (*financial iteration*) daripada individu berskala besar bagi mencapai satu matlamat (Wingerden and Ryan, 2011). Penyaluran sumber kewangan yang dibuat menerusi internet boleh berbentuk derma (tanpa balasan) atau ditukarkan dengan ganjaran berbentuk spesifik bagi menyokong matlamat tertentu (Hemer, 2011). Pembentukan modal melalui pendanaan ramai ini disampaikan secara meluas melalui forum terbuka yang boleh dinilai oleh sekumpulan individu atau orang ramai menerusi internet (Massolution, 2015). Lazimnya sumbangan yang diterima adalah kecil. Namun melibatkan penyertaan ramai sama ada dalam bentuk derma atau pelaburan bagi menyokong serta menjayakan inisiatif yang ingin dibangunkan oleh pihak-pihak yang ingin menubuhkan, membina atau membangunkan perniagaan atau projek tertentu (Marzban, Asutay dan Boseli, 2014).

Modus operandi pengumpulan dana masyarakat secara amnya dapat disimpulkan seperti berikut:

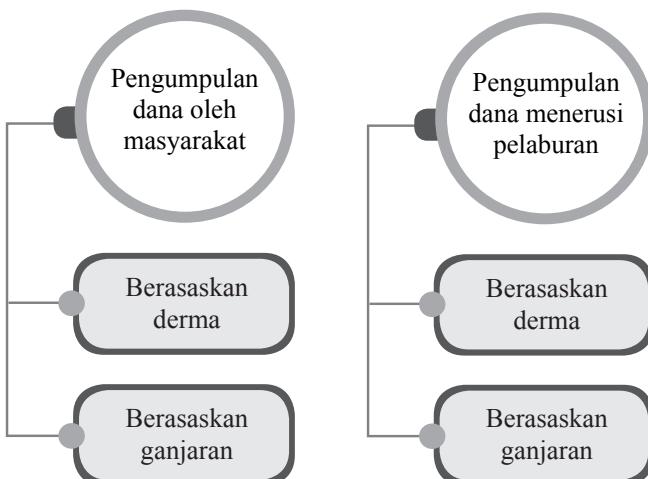
1. Seseorang mengemukakan cadangan untuk sesuatu projek dan projek tersebut boleh terdiri daripada suatu projek perniagaan atau kerja amal.
2. Cadangan tersebut mestilah memenuhi beberapa kriteria yang ditetapkan oleh platform.
3. Cadangan akan diwar-warkan melalui platform di internet.
4. Jika berasa yakin, orang ramai akan memberi sumbangan dalam jumlah sumbangan yang secara relatifnya sedikit.
5. Platform akan mendapat fi ke atas jumlah pembentukan yang berjaya dikumpul.

Pihak-pihak yang terlibat dalam pengumpulan dana masyarakat umumnya terdiri daripada usahawan atau penerbit yang menawarkan unit untuk dilanggan atau dibeli oleh pelabur. Para pelabur akan memberikan modal sama ada secara ekuiti atau hutang dan platform pula berperanan memasarkan projek tersebut.

Ilustrasi konsep pengumpulan dana masyarakat dapat diringkaskan seperti yang berikut

1. Syarikat ABC memerlukan dana untuk memulakan sesuatu projek perniagaan.
2. Syarikat ABC ingin menjana modal melalui platform pengumpulan dana masyarakat (*crowdfunding*). Platform DEF bersetuju untuk memasarkan projek perniagaan ABC melalui platform pengumpulan dana masyarakat yang telah tersedia. Syarikat ABC juga bersetuju dengan kadar caj yang dikenakan oleh platform DEF bergantung kepada jumlah wang yang dikumpul menggunakan platformnya. Syarikat ABC hendaklah menyediakan beberapa dokumen sepertimana yang dikehendaki oleh Platform DEF dan juga keperluan undang-undang.
3. Setelah urusan pendaftaran selesai, Platform DEF akan mula memasarkan projek tersebut melalui internet. Platform DEF akan meletakkan tempoh masa penawaran pelaburan. Jika sekiranya jumlah pelaburan yang dijana tidak mencukupi, maka projek tersebut akan ditutup dan wang (modal) yang telah dikumpulkan itu akan dikembalikan kepada para pemodal.

JENIS-JENIS PENGUMPULAN DANA MASYARAKAT



Rajah 1: Jenis-jenis pengumpulan dana masyarakat

Rajah 1 menunjukkan jenis-jenis pengumpulan dana masyarakat yang boleh dibahagikan kepada dua kategori utama iaitu:

1. Pengumpulan dana masyarakat oleh masyarakat bagi tujuan amal. Ia boleh dibahagikan kepada dua kategori iaitu pertama, pendanaan yang berasaskan derma yang mana penderma tidak akan mendapat apa-apa pulangan daripada derma yang dilakukan. Kedua, pendanaan yang berasaskan ganjaran. Penerima akan mendapat hadiah dan bukannya pulangan wang modal. Ganjaran tersebut berbeza-beza dari segi nilainya kerana bergantung kepada jumlah derma yang diperoleh.
2. Pendanaan dana masyarakat bagi tujuan pelaburan boleh dibahagikan kepada dua kategori iaitu pembiayaan secara hutang dan pembiayaan secara ekuiti. Pengumpulan dana masyarakat secara hutang juga dikenali sebagai “peer-to-peer lending” (P2P) yang kadar faedahnya akan ditentukan sejak dari awal lagi. Bagi sesetengah pengkaji, model *pre-purchase* atau prapembelian juga termasuk dalam kategori ini.

Pembiayaan secara ekuiti semakin mendapat tempat dan dianggarkan akan membentuk portfolio yang sangat besar pada masa hadapan. Oleh itu, semakin banyak undang-undang yang dibuat bagi mengawalselia pembiayaan kategori ini. Senario ini adalah selaras dengan definisi yang dikemukakan oleh Ahlers, Cumming, Gunther dan Schweizer bahawa pendanaan masyarakat secara ekuiti ialah kaedah pembiayaan oleh seorang usahawan yang menjual ekuiti atau ekuiti seumpama saham di dalam sesebuah syarikat kepada pelabur-pelabur kecil melalui panggilan atau penawaran terbuka bagi mendapatkan pendanaan menerusi platform yang berasaskan internet (Carr, 2012). Ia melibatkan penjualan kepentingan kepada beberapa orang pelabur dalam sesuatu perniagaan terutama sekali di peringkat awal penubuhan bagi tujuan mendapatkan sumber modal (Baeck, Collins & Zhang (2014).

Pembiayaan secara ekuiti boleh berlaku dalam pelbagai bentuk antaranya ialah secara perkongsian saham menerusi penjualan ekuiti (*equity shares*), perkongsian keuntungan (*profit sharing based*) dan perkongsian hasil pulangan (*revenue sharing*). Setakat tahun 2014, jumlah pengumpulan dana masyarakat secara ekuiti direkodkan sebanyak 6.9% dan kadar perkembangannya ialah sebanyak 182% (Massolution, 2015). Ini tidak termasuk pendanaan secara ekuiti dalam bentuk hartanah (*real estate crowd funding*). Rajah 2 menunjukkan ringkasan kelebihan dan kekurangan pendanaan masyarakat berasaskan jenisnya.

Model	Contoh	Ciri-ciri	Kebaikan	Keburukan
Derma	Just giving	Pemberi dana menderma tanpa mengharapkan pulangan dalam bentuk kewangan	Tiada risiko.	Penderma tidak memperoleh jaminan. Usahawan menghadapi masalah untuk mendapatkan modal yang besar.
Ganjaran	Kickstarter IndieGoGo	Pemberi dana menerima hadiah sebagai penghargaan atau dianggap sebagai pra-pembelian sesuatu produk atau perkhidmatan.	Rendah risiko	Potensi pulangan adalah kecil. Tiada sebarang jaminan dan tiada mekansime kebolehpercayaan. (akauntabiliti). Kebanyakan usahawan mempunyai kesukaran untuk meraih modal dalam jumlah yang besar.
Pinjaman	Kiva Funding Circle	Pemberi dana menawarkan pemberian pinjaman sebahagian hutang bagi pertukaran kadar faedah yang tertentu. Syarikat akan membayar balik pinjaman dari masa ke masa.	Menyediakan peluang pembentukan modal bagi aliran tunai perniagaan.	Pinjaman mungkin tidak dibayar/berlaku kerugian. Kawal selia perbankan mungkin tidak jelas bagi pemberian pinjaman oleh individu. Mungkin kurang popular bagi orang Islam.
Pelaburan	Crowdcube Gate Impact Offer Board SeedInvest	Pemberi dana menerima ekuiti atau perkongsian keuntungan.	Potensi untuk berkongsi keuntungan daripada usaha sama niaga. Potensi mendapat pulangan kewangan. Berupaya menarik perhatian ramai pelabur.	Potensi kehilangan wang pelaburan. Pemegang ekuiti berkedudukan rendah berbanding dengan pemberi pinjam sekiranya berlaku kemufusan. Undang-undang sekuriti berkaitan dengan pengumpulan dana masyarakat berkemungkinan lebih kompleks.

Rajah 2: Kelebihan dan Kekurangan Pendanaan Masyarakat (Mengikut Jenisnya)
Sumber: *Crowdfunding Investing in Muslim Markets: An Action Plan for Governments (Crowdfund Capital Advisor, Fajr Capital Advisors, 2013)*

KEPENTINGAN PENGUMPULAN DANA MASYARAKAT

Antara kepentingan pengumpulan dana masyarakat ialah menghapuskan halangan dan sekatan pembiayaan kepada industri kecil dan sederhana (IKS) yang selalunya memerlukan cagaran serta rekod aliran tunai. Kaedah ini juga menawarkan pembiayaan dengan kadar pulangan yang tinggi dan selalunya memerlukan senarai dokumen yang banyak. Pendanaan jenis ini juga memberi peluang kepada ahli perniagaan yang baharu untuk memasuki pasaran dengan menggunakan “social capital” (modal masyarakat) sebagai modal. Pengumpulan dana masyarakat juga memberi peluang kepada pemodal untuk mendapatkan keuntungan daripada modal mereka dalam jumlah yang kecil, tanpa melalui “perantara perbankan” yang biasa. Justeru, mereka juga berpeluang dapat pulangan yang lebih.

KERANGKA UNDANG-UNDANG PENGUMPULAN DANA MASYARAKAT DI MALAYSIA

Walaupun pengumpulan dana masyarakat telah dilaksanakan di Malaysia, secara langsung atau tidak langsung sejak dari tahun 1982, rangka kerja perundungan pertama mengenainya telah diluluskan oleh Suruhanjaya Sekuriti Malaysia pada 10 Februari 2015 setelah beberapa bulan melalui proses perbincangan secara terbuka dengan pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholders*). Ia juga merupakan undang-undang berkaitan pengumpulan dana masyarakat yang pertama di rantau ASEAN (Cheah, 2015).

Guidelines on Regulation of Markets under Section 34 of Capital Market Services Act (CMSA) (Garis Panduan Mengenai Kawal Selia Pasaran di bawah seksyen 34 Akta Pasaran Modal dan Perkhidmatan, APMP) diwujudkan untuk mengawal selia kemudahan elektronik berdaftar kerana tiada peruntukan yang spesifik bagi mengawal syarikat-syarikat yang mencari modal secara atas talian di negara ini. Garis panduan ini mempunyai 4 bidang utama kawal selia seperti yang berikut:

1. Pengendalian Kemudahan Elektronik Berdaftar (Pengendali Platform)

Garis panduan menetapkan pihak pengendali hendaklah mempunyai rangka kerja untuk memastikan ketelusan berkaitan dengan sekuriti dan derivatif yang diniagakan di atas platformnya. Platform tersebut hendaklah melantik sekurang-kurangnya seorang individu yang boleh dipertanggungjawabkan seperti ketua pegawai eksekutif atau seumpamanya. Beliau mestilah seorang

yang berkemampuan (*fit and proper*) dan tidak mempunyai sebarang rekod jenayah, tidak pernah melakukan sebarang kesalahan di dalam undang-undang yang melibatkan pasaran modal serta tidak terlibat dengan mana-mana bisnes yang meragukan yang boleh mengganggu kredibilitinya di mata pelabur dan seumpamanya.

Pengendali juga mestilah mampu untuk menguruskan risiko bisnes dan operasinya, mempunyai sumber kewangan, sumber manusia dan sumber-sumber lain yang mencukupi untuk memastikan platform berjalan dengan lancar serta berusaha memastikan kepentingan pelabur dan orang awam terpelihara. Pengendali hendaklah mengutamakan keadilan dan ketelusan dalam mengendalikan pertikaian khususnya apabila berlaku pertembungan kepentingan (*conflict of interest*) yang mungkin timbul. Di samping itu, pengendali perlu memastikan kawal selia yang komprehensif ke atas pihak-pihak yang menggunakan platform termasuk mengambil tindakan terhadap pelanggaran peraturan oleh mana-mana pihak termasuk tindakan pergantungan atau pemecatan.

Pengendali juga hendaklah mempunyai kemampuan kewangan untuk mengendalikan kemudahan elektronik yang berdaftar. Pengendali wajib membuat persediaan sewajarnya sebelum pendaftaran dan sebelum ia dibenarkan beroperasi. Antaranya ialah membuka akaun amanah (*trust account*) dengan institusi berlesen dan menyerahkan dana yang dijana kepada penerbit apabila jumlah yang dirancangkan berjaya dikumpulkan, tiada sebarang perubahan asas yang berkaitan dengan tawaran penerbit dan berakhir tempoh menunggu (*cooling-off period*) selama 6 hari.

Suruhanjaya Sekuriti Malaysia mempunyai hak untuk meletakkan syarat-syarat tambahan ke atas pengendali atau mengurangkan syarat-syarat tertentu, termasuklah yuran, jenis-jenis pelabur serta mereka yang ingin menganggotai platform tersebut. Pengendali juga tidak dibenarkan memberhentikan platform kemudahan elektronik berdaftar tanpa terlebih dahulu berbincang dengan Suruhanjaya Sekuriti. Pihak Suruhanjaya Sekuriti juga berhak untuk menarik balik lesen pendaftaran sekiranya platform melakukan pelanggaran undang-undang.

2. Keperluan tambahan kepada kemudahan elektronik berdaftar yang berbentuk ekuiti.

Pengendali hendaklah memantau secara efektif dan mengambil tindakan segera dalam isu-isu berkaitan salah laku selain menyediakan program-program pendidikan. Pengendali turut dikehendaki memantau syarikat penerbit agar

tidak menjana modal melebihi had yang dibenarkan serta menilai setiap kertas cadangan oleh penerbit.

3. Kawal Selia Terhadap Penerbit

Garis panduan mengenai pasaran di bawah seksyen 34, APMP juga menetapkan bahawa penerbit hendaklah terdiri daripada syarikat tempatan. Penerbit hanya boleh menjana dana sebanyak RM3 juta dalam masa 12 bulan, tanpa mengira jumlah projek yang ada dalam tempoh 12 bulan tersebut. Penerbit juga hanya boleh menjana maksimum RM5 juta, tidak termasuk modal sendiri atau modal yang dijana melalui tawaran persendirian. Bagi penerbitan yang berjumlah antara RM300,000 hingga RM500,000, penerbit hendaklah menyediakan penyata kewangan yang diaudit dan jika tiada, hendaklah mengemukakan penyata kewangan yang disahkan maklumatnya oleh pihak pengurusan penerbit. Manakala untuk penerbitan melebihi RM500,000, penerbit hendaklah mengemukakan penyata kewangan syarikat yang diaudit.

4. Kawal Selia Terhadap Pelabur:

Kawalan terhadap pelabur adalah bergantung kepada kategori pelabur seperti berikut:

- a) Pelabur sofistikated (*sophisticated investor*): Tiada sebarang had.
- b) Pelabur pemangkin (*angel investor*): maksimum pelaburan RM500,000 dalam tempoh 12 bulan; dan
- c) Pelabur runcit (*retail investor*): Maksimum sebanyak RM5,000 dalam satu-satu penerbitan dengan jumlah tertinggi tidak lebih daripada RM50,000 dalam tempoh 12 bulan

Pihak-pihak yang terlibat dengan sebarang penipuan (*fraud*) adalah termasuk dalam peruntukan Seksyen 179 APMP yang membawa hukuman penjara tidak lebih 10 tahun dan denda minimum sebanyak RM1juta.

ISU-ISU SYARIAH YANG BERKAITAN

1. Aplikasi Struktur dan Akad yang Relevan

Terdapat beberapa struktur dapat diaplikasikan dalam pengumpulan dana masyarakat, bergantung kepada jenis dan peringkat perkembangan syarikat. Antara struktur yang pernah digunakan dan mungkin dapat digunakan ialah seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 3:

Bentuk Pembiayaan	Model	Benefisiari Berpotensi	Struktur Cadangan
Berasaskan komuniti	Berasaskan derma	Perusahaan kecil Syarikat permulaan Berasaskan kebajikan	Hibah
	Berasaskan ganjaran	Perusahaan kecil Syarikat permulaan Berasaskan kebajikan	Jualan Hibah
Pelaburan	Pembiasayaan (Berasaskan hutang)	Perusahaan Kecil	Murabahah Ijarah Bay al-dayn bi al-Sila ^c / bay al-dayn salam/ istisna ^c
	Berasaskan ekuiti	Perusahaan kecil	Musharakah & Qard Mudarabah Wakalah

Rajah 3: Aplikasi akad-akad yang relevan dalam pengumpulan dana masyarakat

Sumber: Marzban et al, (2014), penulis

Melihat kepada struktur-struktur yang dicadangkan, berkemungkinan terdapat struktur yang mungkin tidak akan diterima oleh sebahagian penasihat Syariah, seperti *bay al-dayn* kerana jual beli hutang dikaitkan dengan kemungkinan mempunyai elemen riba' yang diharamkan oleh syarak (al-Lahim, Bay' al-Dayn, 1433h).

2. Keperluan kepada Penasihat Syariah.

Di dalam garis panduan mengenai pengumpulan dana masyarakat, hanya terdapat satu klausa yang menyebut secara tidak langsung mengenai keperluan penasihat syariah. Perkara 7 memperuntukkan tentang “Pelaporan dan Pendedahan Keperluan” yang menyebut bahawa “Sekiranya relevan, satu salinan laporan oleh penasihat syariah yang mengesahkan perniagaan dan operasi (syarikat) diuruskan selaras dengan prinsip-prinsip syariah”.

Klausa ini meskipun menyatakan tentang kewajipan pematuhan syariah, namun ia tidak menyatakan secara teliti dan jelas mengenai

beberapa perkara iaitu sama ada perlu bagi sesebuah syarikat mempunyai penasihat syariah secara berterusan, atau hanya perlu mendapatkan pengesahan dari masa ke masa. Sekiranya perlu mendapatkan khidmat penasihat syariah secara berterusan, adakah platform pengendali atau syarikat yang wajar mempunyai penasihat syariah tersebut? Secara logiknya, sudah tentulah platform yang perlu mempunyai penasihat syariah, kerana jika setiap penerbit diwajibkan untuk mempunyai penasihat syariah, berkemungkinan ia akan menjadi terlalu membebankan penerbit. Ini disebabkan kebanyakan penerbit lazimnya terdiri daripada syarikat-syarikat kecil dan untuk mempunyai penasihat syariah secara berterusan akan menambahkan lagi kos mereka. Walau bagaimanapun, timbul persoalan sejauh mana penasihat syariah kepada platform mampu untuk meneliti dan mengawasi secara terperinci setiap penerbitan yang dimuatkan di atas platform tersebut. Ini disebabkan penelitian terhadap aktiviti pengumpulan dana masyarakat agak kompleks kerana berkemungkinan terdapat banyak penerbitan yang akan dipromosikan oleh platform pengendali. Pengawasan berterusan memerlukan *monitoring* yang ketat untuk memastikan tidak berlaku pelanggaran ke atas kepatuhan syariah.

3. Penentuan Pematuhan Syariah.

Pematuhan syariah dalam aktiviti pengumpulan dana masyarakat memerlukan satu parameter syariah yang khusus untuk dijadikan rujukan oleh penasihat syariah bagi menentukan sesuatu platform tersebut patuh syariah atau sebaliknya terutamanya dalam aspek pelaburan yang melibatkan kontrak-kontrak syariah. Sehubungan itu, terdapat keperluan agar diwujudkan satu parameter syariah yang spesifik bagi memantau dan menyelaras kriteria pematuhan syariah dalam aktiviti pengumpulan dana masyarakat.

4. Isu-Isu Pemantauan Patuh Syariah dalam Aktiviti Pengumpulan Dana Masyarakat

Di dalam aktiviti pendanaan berbentuk pembiayaan seperti *ijarah*, *mudarabah* dan *musharakah*, terdapat isu pemantauan terhadap aktiviti yang dilaksanakan yang memerlukan pemantauan secara berterusan sebagai contoh bagi kontrak *ijarah*, sekiranya tempoh pembayaran semula modal mengambil masa yang panjang, siapakah yang akan dipertanggungjawab untuk memastikan aset *ijarah* akan terus digunakan dalam bentuk yang bertepatan dengan syariah?

Manakala dalam pembiayaan *musharakah* dan *mudarabah* sama ada yang berdasarkan pulangan (*revenue based*) atau berdasarkan perkongsian keuntungan (*profit sharing based*) di mana akan berlaku pembelian semula ekuiti (*redemption*) pada masa hadapan, pihak manakah yang akan memastikan bahawa segala proses akan berterusan patuh syariah. Situasi ini akan lebih serius jika mekanisme jalan keluar yang diambil (*exit mechanism*) adalah melalui *initial public offering* (IPO) (tawaran awal permulaan). Sehingga ke tarikh IPO, adakah mana-mana pihak yang akan memastikan syarikat tersebut akan berterusan patuh syariah? Berdasarkan pemerhatian dan pengalaman terbatas penulis, terdapat platform yang meletakkan pautan ke laman sesawang syarikat-syarikat penerbit bagi memudahkan para pelabur melihat dan memantau prestasi syarikat-syarikat tersebut (ASSOB, 2015). Berkemungkinan pendekatan yang sama boleh diaplikasikan dalam aspek pemantauan dari sudut syariah. Namun penulis berpendapat ia hanyalah sekadar maklumat bagi tujuan ketelusan dan bukan bagi tujuan pemantauan.

Mungkin ada yang akan berhujah, keadaan ini adalah sama dengan pelaburan di bursa yang juga tiada pemantauan. Pemantauan yang ada adalah dari segi penilaian dalam bentuk saringan sekuriti patuh syariah tersenarai di bursa yang dibuat oleh Suruhanjaya Sekuriti bagi tempoh setiap 6 bulan. Apabila seseorang membuat pelaburan dalam syarikat yang patuh syariah, tiada jaminan syarikat berkenaan akan terus berada dalam kerangka patuh syariah. Namun para pelabur mempunyai ruang dan pilihan untuk menjual dengan kadar segera saham tersebut. Keadaan adalah berbeza dengan pelaburan menerusi platform pengumpulan dana masyarakat secara atas talian atau elektorik kerana para pelabur tidak mempunyai laluan (*avenue*) untuk menjual saham tersebut. Walau bagaimanapun, terdapat sesetengah platform yang memberi ruang untuk penjualan ekuiti di pasaran sekunder (ASSOB, 2015). Namun tidak semua platform mempunyai fasiliti tersebut. Bahkan bagi platform yang menyediakan fasiliti tersebut, tiada jaminan kecairan sepertimana yang berlaku di pasaran saham.

5. Struktur Ekuiti

Di dalam pelaksanaan pengumpulan dana masyarakat secara konvensional, antara instrumen yang selalu digunakan ialah saham keutamaan (*preference shares*) dan nota boleh ubah (*convertible notes*), yang mempunyai beberapa kelebihan berbanding dengan saham biasa (*ordinary shares*). Sebahagian saham keutamaan yang ditawarkan dalam pengumpulan dana

masyarakat juga mempunyai ciri-ciri boleh ubah sebagaimana *convertible notes*. Walau bagaimanapun, instrumen-instrumen sebegini mungkin tidak dianggap patuh syariah oleh sesetengah penasihat syariah.

6. Harga Pembelian Semula Ekuiti.

Di dalam pembiayaan ekuiti secara perkongsian pulangan (*revenue sharing*) atau perkongsian keuntungan (*profit sharing*), jika sekiranya pelaburan tersebut mengambil konsep *shirkat al-'aqd* (*perkongsian akad*), maka harga pembelian semula ekuiti pengumpulan dana masyarakat berkemungkinan berdepan dengan isu syariah dari sudut penebusan semula (*redemption*). Ini disebabkan penentuan harga mungkin menjadi salah satu isu yang memerlukan penelitian dan perbahasan syariah. Menurut pandangan syarak, di dalam sesebuah *shirkat al-'aqd*, pembelian semula ekuiti pemegang saham, jika sekiranya ditebus oleh syarikat atau mana-mana pemegang saham yang lain mestilah berdasarkan kepada harga semasa (*market value*) atau sebarang harga yang akan ditentukan ketika pembelian hendak dilaksanakan. Ini dinyatakan secara jelas dalam Dokumen Polisi berkenaan dengan Musyarakah, yang dikeluarkan oleh Bank Negara Malaysia (Policy Document, Bank Negara Malaysia, 2015). Para 23.2 secara jelas menyatakan:

“23.2 A partner may request the other partner(s) to give a promise (wa'd) to gradually purchase his shares of the musyarakah venture over an agreed period of time at market value, fair value or at an agreed price by the parties at the time of purchase”

“Seorang rakan kongsi boleh meminta rakan kongsi yang lain untuk memberikan akujanji (wa'd) untuk beliau membeli syer pemilikannya di dalam musyarakah di dalam tempoh masa yang dipersetujui. Pembelian tersebut mestilah berdasarkan harga pasaran (*market value*), harga yang bersesuaian (*fair value*) atau harga yang dipersetujui pada masa berlakunya pembelian”

Memandangkan pembiayaan adalah secara ekuiti dalam perniagaan tertentu, maka syarat harga pembelian semula ini mestilah dipenuhi, selaras dengan konsep *shirkat al-'aqd* mengikut piawaian kontrak musyarakah.

7. Isu Bahaya Moral (*Moral Hazard*)

Sepertimana di dalam pembiayaan modal teroka (*venture capital*) dan ekuiti swasta (*private equity*), di peringkat permulaan, pihak penerima

modal (syarikat) dianggap mempunyai lebih banyak maklumat tentang prestasi sebenar syarikat berbanding dengan para pelabur. Oleh itu, kemungkinan untuk berlakunya bahaya moral yang boleh mengakibatkan kerugian amatlah tinggi. Dalam hal ini, perlu dikenalpasti pendekatan yang sewajarnya bagi membolehkan pihak penasihat syariah memainkan peranan secara lebih efektif bagi mengurangkan potensi berlakunya penipuan dan salah laku yang boleh menjelaskan prestasi syarikat serta melindungi kepentingan para pelabur.

Isu-isu syariah yang digariskan merupakan antara isu-isu yang memerlukan perincian dan penelitian dari perspektif syariah. Sehubungan itu, para penasihat syariah yang terlibat seharusnya memberikan pandangan dan nasihat yang tepat serta praktikal bagi menangani isu-isu tersebut.

KESIMPULAN

Secara dasarnya, pengumpulan dana masyarakat berupaya menjadi salah satu mekanisme pembiayaan yang strategik dalam sistem kewangan Islam. Khususnya dalam membiayai aktiviti ekonomi yang melibatkan IKS yang berdepan dengan pelbagai masalah untuk mendapatkan pembiayaan daripada institusi perbankan Islam. IKS juga agak sukar untuk mendapatkan pembiayaan melalui modal teroka dan ekuiti persendirian kerana jumlah pembiayaan yang diperlukan adalah kecil. Oleh itu, pengumpulan dana masyarakat boleh menjadi antara mekanisme pembiayaan yang sesuai untuk industri ini. Sebahagian daripada isu-isu syariah yang ditimbulkan seharusnya tidak menjadi halangan untuk menjadikan pengumpulan dana masyarakat sebagai salah satu kaedah untuk meraih modal. Sebaliknya menjadi tanggungjawab penasihat syariah untuk meneroka dan mencari penyelesaian yang tuntas dan efektif bagi menyelesaikan isu-isu yang telah dibangkitkan.

RUJUKAN

- Ahlers, G.& Cumming, D. (2012). Signaling in equity crowdfunding, *SSRN Working Paper*
- Al—Lahim, Usamah bin Hamud (1433H). *Bay’al-Dayn wa Tatbiwatuhu al-Mu’asirah fi al-fiqh al-Islami*. Riyadh: Dar al-Mayman li al-Nasyr wa al-Tawzi’
- Sean D. Carr, S. D. (2013). Collective action and the financing of innovation. (Doctoral Dissertation Executive Summary). Darden Graduate School of Business at the University of Virginia, United State of America.

- Cheah, Christine. (2015, July, 1). *Malaysia first in ASEAN to have crowdfunding laws.* *The Star Online.* Diakses daripada <http://www.thestar.com.my/news/nation/2015/07/01/crowdfunding-laws-malaysia/>
- Baeck, Collins, Zhang (2014). *Understanding alternative finance.* Scotland: Nesta.
- Buydere, K. D., Gadjia, O., Kleverlaan, R., Marom, D. (2012): A Framework For European Crowdfunding. Diakses daripada <http://www.europecrowdfunding.org/files/2013/06/>
- Bank Negara Malaysia (2015). *Policy Document on Musyarakah,* Bank Negara Malaysia.
- Crowdfund Capital Advisors, Fajr Capital Advisors (2013): *Crowdfunding investing in muslim markets: an action plan for Government.* Diakses daripada <http://crowdfundcapitaladvisors.com/images/Documents/CCAPaperMuslim%20MarketsNov2013.pdf>
- Guidelines on Regulation of Market under Section 34 of CMSA
- Hemer, J. (2011): *a snapshot on crowdfunding.* Germany: Fraunhofer ISI.
- Marzban, Shehab, Asutay, Mehmet & Boseli, Adel. (2014, April. *Shariah compliant crowdfunding: An efficient framework for entrepreneurship development in Islamic countries.* Paper presented at Eleventh Harvard International Islamic Finance Forum, Boston- Massachusetts.
- Marzban, M. and Mehmet, A. (2012, November). *Standing out with the crowd. the banker.*
- Massolution (2015). “Crowdfunding industry report”. New York, USA.
- The Australian Small Scale Offerings Board (ASSOB). Diakses daripada <https://www.assob.com.au/investors.asp?page=2>
- Wingerden, V. & Ryan, J. (2011). fighting for funds: an exploratory study into the field of crowdfunding.

PERANAN DAN STRATEGI INSTITUSI PERBANKAN ISLAM DALAM MEMBANTU USAHAWAN MUSLIM DI LEMBAH KLANG

(The Role And Strategies of Islamic Banking Institutions to Help Muslim Entrepreneurs in Klang Valley)

Norsazali Abdullah¹

Mohd Daud Awang²

Amaludin Ab. Rahman³

Mohamed Hisham Dato Yahya⁴

Abstrak

Kertas ini disediakan untuk melihat peranan dan strategi institusi perbankan Islam dalam membantu usahawan muslim yang telah memperolehi pembiayaan perdagangan daripada institusi perbankan Islam di Lembah Klang. Kertas kerja ini juga akan membincangkan pandangan usahawan tentang produk pembiayaan perdagangan yang ditawarkan oleh empat buah institusi perbankan Islam iaitu Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB), Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB), Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (Bank Rakyat) dan Bank Perusahaan Kecil Sederhana Malaysia Berhad atau Small Medium Enterprise Bank (SME Bank) kepada usahawan muslim di Lembah Klang. Menurut analisis daripada temu bual yang dijalankan oleh penyelidik terhadap 6 orang pegawai bank dan 8 orang usahawan muslim menunjukkan bahawa institusi perbankan Islam telah berperanan dalam membantu usahawan muslim sama ada bagi memulakan perniagaan atau mengembangkan perniagaan yang sedia ada. Dalam kajian ini, penyelidik menggunakan metod temubual mendalam (*in-depth interview*). Data temu bual tersebut dianalisis menggunakan software Nvivo berdasarkan tema-tema kajian oleh penyelidik. Dapatkan kajian ini, telah menunjukkan bahawa institusi perbankan Islam telah berperanan membantu usahawan

-
- 1 Pensyarah Kanan, Universiti Kuala Lumpur MIIT, Malaysia, emel: sazali2009@gmail.com
- 2 Pensyarah Kanan, Fakulti Ekologi Kemanusiaan, Universiti Putra Malaysia, emel: amdaud@upm.edu.my.
- 3 Pensyarah Kanan, Fakulti Ekologi dan Kemanusiaan, Universiti Putra Malaysia, emel: amal@upm.edu.my.
- 4 Pensyarah Kanan, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Putra Malaysia, emel: mohdhisham@upm.edu.my.

muslim mencapai kejayaan dalam bidang keusahawanan di negara ini. Pada akhir kajian ini, penyelidik juga telah memberikan beberapa pandangan dan cadangan kepada institusi perbankan Islam dalam membantu usahawan muslim memajukan perniagaan mereka.

Kata kunci: Peranan institusi perbankan Islam, pencapaian usahawan muslim.

Abstract

This paper prepared for the role and strategies of Islamic banking institution in helping Muslim entrepreneurs who has obtained financing and trading of Islamic financial institutions in the Klang Valley. This paper will also discuss the views of entrepreneurs on trade financing products offered by four Islamic banks, namely Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB), Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB), Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (Bank Rakyat) and Bank Perusahaan Kecil Sederhana Malaysia Berhad or Small Medium Enterprise Bank (SME Bank) to Muslim entrepreneurs in the Klang Valley. According to the analysis of the interviews conducted by the researchers to 6 bank officers and 8 people of Muslim entrepreneurs shows that Islamic banking institutions have been instrumental in helping entrepreneurs Muslims whether to start a business or expand an existing their business. In this study, researchers used the method in-depth interviews. Interview data were analyzed using NVivo software based on the themes of the study by researchers. The findings of this study have shown that Islamic banking institutions have played their role in helping Muslim entrepreneurs achieve success in entrepreneurship in the country. At the end of the study, researchers also have provided some insights and recommendations to the Islamic banking institutions in helping Muslim entrepreneurs to develop their businesses.

Keywords: *Role of Islamic banking institutions, achievement of Muslim entrepreneurs*



PENDAHULUAN

Sejauh manakah institusi perbankan Islam telah memainkan peranannya dalam membangunkan bidang keusahawanan dan sekaligus memajukan ekonomi usahawan muslim di Malaysia? Persoalan ini akan terjawab dengan penyelidikan yang dijalankan ini dengan memberikan penekanan terhadap peranan institusi perbankan Islam terhadap pencapaian usahawan muslim yang telah memperoleh pembiayaan perdagangan daripada institusi perbankan Islam khususnya empat buah institusi perbankan Islam yang menjadi lokasi kajian penyelidik. Sebahagian besar dari usahawan muslim yang baharu memulakan perniagaan atau ingin mengembangkan perniagaan sangat memerlukan pembiayaan perdagangan daripada institusi perbankan Islam.

Institusi perbankan Islam telah memperkenalkan satu sistem perbankan Islam yang berlandaskan syariah dan ianya berdaya saing dengan sistem perbankan konvensional (SPK) dalam memenuhi kehendak pelanggan khususnya para usahawan muslim. Ianya sangat bertepatan dengan kehendak dan keperluan para usahawan muslim yang mahukan pembiayaan perdagangan secara Islam demi mendapatkan keredhaan Allah SWT dalam perniagaan mereka. Justeru, institusi perbankan Islam telah menjalankan peranannya untuk memenuhi kehendak pelanggannya dalam kalangan usahawan muslim bagi memajukan perniagaan mereka. Namun demikian, usahawan muslim juga perlu memainkan peranannya sebagai penerima pembiayaan perdagangan dengan menjadi pembayar dengan penuh amanah.

LATAR BELAKANG MASALAH

Institusi perbankan Islam telah menawarkan pelbagai produk pembiayaan perdagangan kepada para usahawan. Secara langsung, ianya telah membuktikan peranan institusi perbankan Islam dalam membantu usahawan muslim memulakan atau memajukan perniagaan mereka. Persoalannya, sejauh manakah peranan institusi perbankan Islam ini membantu mempertingkatkan ekonomi usahawan muslim? Kajian ini cuba mendapatkan data serta menganalisa data-data yang diperolehi daripada enam (6) orang pegawai bank dan lapan (8) orang usahawan muslim selaku responden. Data-data tersebut akan memberikan tumpuan terhadap peranan yang dimainkan oleh empat (4) buah institusi perbankan Islam di Malaysia. Dapatkan kajian ini juga, akan menjelaskan tentang peranan institusi perbankan Islam dalam membantu usahawan muslim di Lembah Klang dan juga usaha para usahawan muslim setelah mereka memperolehi pembiayaan perdagangan daripada empat institusi perbankan Islam tersebut iaitu BIMB, BMMB, Bank Rakyat dan juga SME Bank.

BATASAN KAJIAN

Kajian ini dijalankan ke atas empat institusi perbankan Islam di Lembah Klang iaitu Ibu pejabat BIMB, BMMB, Bank Rakyat dan SME Bank bagi mendapatkan data-data kajian ini. Penyelidik telah menemu bual enam (6) orang pegawai bank yang terlibat secara khusus terhadap pembiayaan perdagangan kepada para usahawan muslim. Penyelidik yakin para responden ini dapat menjelaskan secara terperinci persoalan dan permasalahan kajian ini. Penyelidik juga mengadakan temu bual kepada lapan (8) orang usahawan muslim yang telah memperolehi pembiayaan daripada institusi perbankan Islam yang terlibat dan menjalankan perniagaan di Lembah Klang.

KAJIAN LEPAS

Terdapat beberapa kajian lepas yang telah membincangkan tentang peranan institusi perbankan Islam dalam memberikan pembiayaan perdagangan kepada usahawan. Antaranya kajian Ab. Mumin (1999:380), infrastruktur dan produk kewangan Islam telah memainkan peranan yang sama pentingnya dengan infrastruktur fizikal. Infrastruktur kewangan yang cekap dan telus sangat penting dalam membina perniagaan. Sehubungan itu, pelbagai kontrak secara Islam telah diperkenalkan sama ada dari segi pembiayaan modal atau pembiayaan hutang. Kebanyakan institusi perbankan agak “keberatan” untuk memberikan pinjaman atau pembiayaan kepada para usahawan kerana mereka tidak mempunyai pencapaian rekod dan juga sandaran untuk pinjaman mereka. Berdasarkan kajian yang dibuat di Malaysia oleh Japan Bank for International Cooperation Institute (JBIC 2007:85), tujuan utama para usahawan kecil mendapatkan pembiayaan dari pelbagai institusi kewangan adalah untuk tujuan-tujuan seperti berikut, antaranya :

- a. 32% adalah untuk menampung kekurangan modal kerja.
- b. 30% adalah untuk membeli mesin dan peralatan.
- c. 16% adalah untuk membina bangunan dan membiayai harta tanah.
- d. 11% adalah untuk menjalankan penyelidikan dan pembangunan.
- e. 5% adalah untuk pembiayaan semula, dan
- f. 6% adalah untuk lain-lain keperluan.

Habshah Bakar et al., (2002) telah mengkaji tentang pembiayaan bank kepada 31 usahawan wanita sebagai responden kajiannya. Kajian mendapati bahawa 38.8% responden memiliki syarikat sendirian berhad kerana ianya akan memudahkan mereka memperolehi pembiayaan bank bagi mengembangkan

perniagaan. Berkaitan modal perniagaan, kajian mendapati 54.3% responden mendapatkan modal daripada keluarga terdekat. Mereka tidak meletakkan institusi perbankan sebagai sumber mendapatkan modal untuk bermula. Kajian juga mendapati walaupun ramai daripada responden memulakan perniagaan dengan modal sendiri, namun 67.8% menyatakan bahawa mereka tidak menghadapi sebarang masalah untuk mendapatkan pembiayaan bagi memulakan perniagaan. Selain itu, 93.5% responden mengetahui tentang pelbagai skim dan kemudahan yang disediakan oleh pihak kerajaan dan institusi perbankan untuk Industri Kecil dan Sederhana (IKS), namun hanya 22.6% sahaja yang mendapatkan pembiayaan daripada agensi kewangan dan institusi perbankan.

Kajian Marziah Muhd Yusoff (2002) telah membincangkan tentang pembiayaan perdagangan di BMMB. Ianya merupakan salah satu daripada segmen perniagaan terpenting BMMB. Kajian ini mendapati bahawa perkhidmatan pembiayaan dagangan muamalat amat menekankan kepada proses transaksi yang cepat dan bermutu. Beliau menggunakan metod temu bual dan pemerhatian, temu bual telah dijalankan kepada beberapa orang pegawai bank di BMMB dalam mendapatkan maklumat berkaitan pembiayaan perdagangan di BMMB. Selain temu bual, observasi atau pemerhatian juga digunakan secara menyeluruh mengenai pelaksanaan pembiayaan perdagangan di BMMB. Beberapa cadangan dan saranan beliau, antaranya ialah pihak BMMB harus mencipta produk-produk baharu yang sesuai dengan budaya dan kehendak masyarakat setempat agar ianya dapat berdaya saing dengan produk-produk yang ditawarkan oleh bank-bank lain, mempertingkatkan promosi, publisiti dan sesi penerangan kepada masyarakat umum untuk lebih mengenali produk-produk yang ditawarkan oleh BMMB. Pihak bank juga perlu memastikan instrumen-instrumen yang ditawarkan mempunyai kualiti yang setanding dengan bank-bank yang lain dan BMMB juga dicadangkan untuk membuka cawangan-cawangannya di luar negara agar urusan perdagangan di peringkat antarabangsa lebih mudah dijalankan.

Kajian oleh Rodziah Abdul Taib (2002), pula memfokuskan tentang pelaksanaan tabung IKS di BIMB dan seterusnya mengkaji peranan yang telah dimainkan oleh BIMB dalam melaksanakan pembiayaan tabung IKS. Beliau telah menganalisa data tahun 2000 tentang komposisi pegangan ekuiti bagi firma IKS, penglibatan IKS mengikut negeri dan tabung IKS yang sedia ada dan yang baharu ditawarkan oleh BIMB. Hasil kajiannya, beliau mendapati bahawa peranan BIMB dalam menyalurkan bantuan kewangan melalui tabung IKS telah memberikan kesan yang positif terhadap pembangunan sektor IKS yang sedia ada terutamanya yang melibatkan golongan usahawan bumiputera.

Kajian oleh Wan Norhafisah Mohd Noor (2002) pula berhubung peranan yang dimainkan oleh Bank Pembangunan Malaysia Berhad (BPMB) dalam membangunkan usahawan bumiputera di Malaysia. Beliau telah menghuraikan tentang konsep keusahawanan secara umum menurut perspektif Islam, meninjau sejauhmanakah usaha yang telah dilaksanakan oleh BPMB terhadap program pembangunan keusahawanan serta menilai keberkesanan perlaksanaan aktiviti-aktiviti yang dijalankan terhadap kemajuan usahawan bumiputera. Beliau juga telah merumuskan bahawa pencapaian BPMB dalam menggalakkan pewujudan dan pengukuhan masyarakat perdagangan serta perindustrian bumiputera adalah amat memberangsangkan.

Kajian Faridah Shahadan dan Madeline Berma (2004) berhubung kepentingan pembiayaan IKS di Malaysia dari aspek sumber pembiayaan yang terbahagi kepada dua iaitu sumber kewangan tidak formal dan sumber kewangan formal. Kajian ini membuat perbandingan antara dua sumber kewangan dan mendapati bahawa sumber kewangan tidak formal lebih kecil nilainya serta tempohnya lebih pendek berbanding sumber kewangan formal yang lebih besar nilainya dan tempoh pinjamannya juga lebih panjang. Sumber kewangan tidak formal diperolehi daripada saudara mara, kawan dan peminjam wang. Manakala sumber kewangan formal pula adalah daripada institusi perbankan dan syarikat kewangan berdaftar. Dalam kajian yang dijalankan oleh Faridah Shahadan dan Madelineini, kebanyakan usahawan tidak menghadapi masalah kewangan untuk memulakan perniagaan. Masalah modal hanya timbul kepada usahawan yang memerlukan modal permulaan yang besar untuk memulakan perniagaan mereka.

Kajian oleh Hazmi Dahlan et al., (2008) telah mengkaji berhubung persepsi usahawan IKS terhadap pemilihan pembiayaan secara Islam di Wilayah Persekutuan Labuan. Kajian ini memfokuskan tentang tahap pengetahuan usahawan IKS di Labuan terhadap pembiayaan kredit secara Islam dan juga tahap kesedaran serta kepentingan pembiayaan secara Islam berbanding konvensional. Responden kajian seramai 100 orang adalah terdiri daripada usahawan IKS di Labuan dan soal selidik itu dianalisa menggunakan SPSS. Kajian ini mendapati walaupun pengetahuan tentang perbankan Islam agak tinggi iaitu 58%, namun 84% responden atau usahawan itu tidak mengetahui tentang produk *bai bithaman ajil* (BBA). Justeru, 80.6% daripada responden mengatakan bahawa perbankan Islam perlu mempromosikan pembiayaan IKS secara lebih aktif. Selain itu, kajian ini juga mendapati bahawa 71% responden tidak mengambil pembiayaan daripada perbankan Islam dengan 28.4% berpendapat mereka sukar untuk mendapatkan pembiayaan dan 25% responden pula mengatakan perbankan Islam terlalu mahal berbanding

konvensional walaupun mereka menyedari tentang kepentingan pembiayaan secara Islam.

Kajian oleh Noor Azman Ali dan Fauziah Mahat (2009) telah membincangkan keupayaan dan peranan pihak kerajaan serta institusi perbankan di Malaysia dalam melahirkan usahawan IKS di negara ini. Kajiannya telah menghuraikan tentang sumber pembiayaan IKS seperti institusi kewangan merangkumi agensi kerajaan, institusi perbankan, institusi kewangan pembangunan, syarikat pemajakan dan pemfaktoran, syarikat modal usaha niaga yang menyediakan pembiayaan modal dan ekuiti. Kajian juga menjelaskan bahawa jumlah pembiayaan terkumpul institusi perbankan dan institusi kewangan pembangunan pada 2007 berjumlah RM128 bilion dan ianya telah disalurkan kepada 625,167 usahawan IKS. Institusi perbankan adalah penyedia utama pembiayaan IKS dengan RM114.2 bilion (89%) dari jumlah pembiayaan terkumpul yang disediakan oleh kedua-dua institusi tersebut. Selain itu, terdapat 12 buah kementerian dan 40 buah agensi kerajaan terlibat sepenuhnya dalam pembangunan IKS. Kajian juga menyatakan bahawa terdapat empat jenis pembiayaan perdagangan iaitu pembiayaan hutang, pembiayaan ekuiti, kredit perdagangan dan pajakan peralatan.

KAEDAH PENGUMPULAN DATA

Metod temu bual mempunyai peranan yang tersendiri dalam sesuatu penulisan ilmiah (Koentjaraningrat, 1986). Metod temu bual ini merupakan satu kaedah bagi mengumpulkan data dengan menemu bual daripada enam orang responden daripada pegawai bank yang terlibat sepenuhnya dengan pengendalian produk pembiayaan perdagangan di bank tersebut. Selain itu, penyelidik juga telah menemu bual empat orang usahawan yang telah memperoleh produk pembiayaan perniagaan daripada empat buah bank tersebut. Menurut Othman Lebar (2012), temu bual dijalankan adalah untuk mendapatkan keterangan secara lisan daripada responden dengan bercakap-cakap atau berhadap-hadap muka orang tersebut. Pengendalian temu bual secara bersemuka ini mampu menjelaskan sesuatu maksud yang kabur sekaligus meningkatkan kerjasama antara penemubual dengan informan dan juga responden (Sekaran, 2003). Penyelidik telah menggunakan metod ini untuk mendapatkan data mengenai strategi dan peranan pihak institusi perbankan Islam dalam membantu usahawan muslim.

Temu bual dijalankan secara bersemuka daripada jenis temu bual tidak berstruktur (tidak terpiawai) iaitu soalan-soalan umum disediakan terlebih dahulu. Sementara soalan-soalan khusus hanya ditentukan apabila penyelidik

menjalankan temu bual dengan responden mengikut tujuan kajian (Sabitha Marican, 2009). Jenis soalan temu bual ini dikenali sebagai temu bual tematik iaitu temu bual yang dilakukan berasaskan tema yang telah dirancang lebih awal (Idris Awang, 2009). Soalan-soalan temu bual adalah berdasarkan kepada soalan-soalan kajian yang telah ditentukan kepada para responden (pegawai bank dan usahawan) yang terlibat. Data temu bual yang diperolehi telah ditranskripkan secara verbatim dan dianalisa dengan menggunakan perisian atau perisian Nvivo berdasarkan tema-tema kajian bagi menjawab objektif kajian yang telah ditentukan penyelidik.

METOD PEMILIHAN SAMPEL KAJIAN

Bagi memastikan maklumat dan data yang diperolehi itu sah, penyelidik terlebih dahulu telah memastikan bahawa responden (pegawai bank) yang dipilih adalah mereka yang menjadi ketua jabatan atau ketua unit yang menawarkan produk pembiayaan perdagangan di bank-bank tersebut. Ini amat penting agar segala data yang diperolehi oleh penyelidik melalui temu bual adalah data dan maklumat yang sah dan tepat. Justeru, kaedah persampelan bertujuan (*purposive sampling*) digunakan untuk memilih kesemua pakar ini sebagai responden temu bual dan pemilihan kaedah ini dibuat berdasarkan keperluan untuk memperolehi maklumat, pandangan dan pendapat yang mendalam lagi tepat terhadap topik kajian yang dijalankan (Merriam, 1998). Teknik persampelan bertujuan (*purposive sampling*) ini sangat kerap digunakan dalam penyelidikan kualitatif.

Menurut Idris Awang (2009), kajian yang menggunakan kaedah persampelan bertujuan (*purposive sampling*) ini adalah kajian yang bersifat mendalam, data yang dikumpul bersifat khusus, penemuannya juga bersifat khusus dan penemuan bagi kajian ini juga mempunyai kemampuan yang agak terhad untuk digeneralisasikan. Ia bukan sahaja mengambil kira pandangan responden secara teoritikal, bahkan juga secara praktikal atas kapasiti atau jawatan yang dipegang oleh mereka (pegawai bank).

KEADEAH PENGANALISAAN DATA DAN PERSEMBERAHAN PENULISAN.

Kaedah penganalisaan data temu bual ini telah dilakukan dengan menggunakan perisian Nvivo dengan menentukan terlebih dahulu tema dan kod-kod bagi data temu bual yang dijalankan ke atas semua responden (pegawai bank dan usahawan Muslim). Perisian Nvivo merupakan satu perisian yang digunakan untuk menganalisa maklumat atau data-data yang menggunakan kaedah kualitatif seperti temu bual. Berikut adalah peringkat-peringkat dalam proses

menganalisa data yang bermula dengan sesi temu bual sehingga terbentuknya tema-tema kajian.

Setelah selesai sesi temu bual, segala data temu bual dijadikan data verbatim atau transkrip dan kemudiannya diproses dengan perisian *Nvivo* untuk melihat kedudukan tema-tema yang dijawab. Antara tema yang dikenal pasti daripada data verbatim atau transkrip ini sebagai strategi dan peranan perbankan Islam ialah pemantauan pihak bank (*monitoring*), membantu usahawan sebagai sumber modal dan penerangan produk dengan jelas.

Semua data temu bual yang diperolehi telah direkodkan menggunakan pita rakaman dan ianya ditaip semula menjadi satu transkrip dan dianalisa dengan menggunakan perisian *Nvivo*. Perisian *Nvivo* digunakan kerana ia dapat menganalisa data dengan cepat dan memudahkan penyelidik meneroka tema-tema kajian dalam temu bual para responden. Menurut Ozkan (2004), perisian *Nvivo* ini memudahkan penyelidik melakukan pengkodan terhadap sesuatu idea dan digabungkan ke dalam sesuatu tema yang relevan. Malah, menurut Bazeley (2007) pula, perisian *Nvivo* ini juga dapat menunjukkan perhubungan di antara idea yang diperolehi dalam bentuk model grafiknya yang tersendiri dan mengemukakan laporan hasil daripada data yang diproses atau dianalisa.

Selain daripada data kajian yang diperolehi dengan menggunakan perisian *Nvivo*, penyelidik juga akan membawa beberapa dialog temu bual yang sesuai dalam penulisan kajian ini. Ini menjadikan penulisan ini unik dan menyokong hasil kajian yang telah dijalankan.

STRATEGI INSTITUSI PERBANKAN ISLAM (IPI) DALAM MEMBANTU USAHAWAN

Dapatkan kajian telah mengenalpasti strategi dan peranan yang dimainkan oleh institusi perbankan Islam dalam membantu usahawan muslim. Perkara ini dapat dilihat melalui hasil temu bual yang telah dijalankan ke atas responden daripada pegawai bank dan usahawan muslim seperti mana yang ditunjukkan dalam jadual 1.

Jadual 1: Strategi dan peranan perbankan Islam

ITEM	KEKERAPAN	PERATUSAN (%)
Pemantauan kepada usahawan	25	62.5
Membantu perkembangan usahawan	10	25
Mempromosi dana / produk pembiayaan	5	12.5
JUMLAH	40	100.00

Dalam Jadual 1, pihak responden iaitu pegawai bank dan usahawan telah menyatakan tentang peranan yang dimainkan oleh institusi perbankan Islam dalam membantu usahawan Muslim. Berikut adalah peranan perbankan Islam antaranya ialah pemantauan pihak perbankan Islam kepada usahawan (62.5%) seperti memberikan khidmat nasihat kepada usahawan, memberikan kursus kepada usahawan, memberikan penerangan produk kepada usahawan dan memadankan produk pembiayaan dengan jenis perniagaan yang dijalankan oleh usahawan.

Selain itu, institusi perbankan Islam juga telah memainkan peranan dalam membantu perkembangan usahawan (25%) seperti memberikan modal kepada usahawan, agen pembangunan usahawan, menguruskan gaji syarikat usahawan, menyediakan *letter of credit* bagi *trade finance* usahawan dan penyewaan kilang. Manakala sebanyak 12.5% responden telah menyatakan bahawa institusi perbankan Islam telah berperanan sebagai mempromosikan dana-dana kerajaan, mengesyorkan produk berdasarkan kelayakan usahawan dan mencadangkan pembiayaan alternatif kepada usahawan.

Secara umumnya, peranan perbankan Islam adalah membantu memajukan perniagaan usahawan, seperti mana yang telah dijelaskan oleh responden usahawan 1: “*Pembiayaan bank ni memang banyak membantu perkembangan perniagaan saya. Kalau tiada pembiayaan bank ni habislah, tak boleh nak pusing modal*”. Terdapat juga pandangan responden lain berhubung peranan perbankan Islam dalam membantu perniagaan usahawan, seperti kata responden usahawan 2: “*Secara keseluruhannya produk pembiayaan perniagaan yang ditawarkan oleh pihak bank telah banyak membantu para usahawan dalam memajukan perniagaan masing-masing*”. Dapatkan kajian ini telah disokong oleh kajian Ermi et. al (2001:93) jelasnya berkaitan usahawan Bumiputera IKS di Johor Bahru bahawa program bantuan pinjaman atau pembiayaan yang disediakan oleh BPMB telah dapat mengatasi masalah modal kerja para usahawan tersebut.

Pemantauan oleh pihak perbankan kepada usahawan, ianya merupakan antara tanggungjawab serta peranan yang dimainkan oleh pihak perbankan Islam kepada usahawan, pihak responden telah mengakui perkara ini, antara komen yang diberikan oleh usahawan 1: “*Dari sudut pemantauan pihak bank pula, saya rasa tiada apa yang bank perlu pantau kerja-kerja kita kecuali jika kita bermasalah dari segi membayar balik dengan pihak bank, maka bank akan sentiasa telefon dan bertanya bila nak bayar tunggakan kita*”. Begitu juga dengan pandangan responden usahawan 4: “*mereka hanya akan memantau dari segi pembayaran balik sahaja. Kalau kita tak (tidak) bayar, mereka (bank) akan telefon kita*”.

Namun demikian, pihak perbankan Islam bukan hanya memantau usahawan atau pelanggannya yang bermasalah dalam menjelaskan pembayaran balik kepada bank, bahkan pihak bank juga akan membuat pemantauan bagi memastikan pelanggannya atau usahawan tersebut memenuhi syarat-syarat setelah pembiayaan diberikan kepada usahawan seperti kata pegawai bank selaku responden: “*Pembiayaan yang kita beri ini, kita ada lawatan berkala setiap 3 bulan sekali*”. Lawatan yang dilakukan oleh pegawai bank ke lokasi atau premis perniagaan usahawan adalah untuk melihat perjalanan syarikat pelanggan atau usahawan tersebut agar ianya dikendalikan tanpa wujud masalah besar yang memungkinkan usahawan tersebut gagal untuk menjelaskan pembayaran balik kepada pihak bank.

Pegawai bank juga ada menyatakan: “*bank akan membuat pemantauan terhadap pelanggan yang dapat pembiayaan kita. Bank akan pantau dari segi bussiness itu sendiri, bussiness itu syariah atau tidak. Kadang kita bagi, dia divert (halakan) kepada perniagaan lain, kita akan pantau juga. Sebab dalam perjanjian tu nanti, kita ada syarat-syarat pengeluaran, syarat-syarat kita boleh recall the facilities. Kita juga akan melihat sesuatu bussiness itu high risk atau tidak. Ada beberapa cara kita memantau usahawan ini, pertamanya ialah dengan mengadakan lawatan ke tempat usahawan itu, paling kurang sekali setahun. Ianya penting untuk kita review pembiayaan usahawan itu. Tengok premis itu ada lagi ke tidak, progress dia macam mana, kilang pengeluaran dia macam mana, pekerja dia macam mana, kita boleh judgement (ukur dan menilai) dia punya bussiness dengan pengalaman-pengalaman yang kita ada*”.

Selain itu, pihak bank juga akan mengadakan perjumpaan dengan usahawan secara berkala, seperti mana yang dijelaskan oleh pegawai bank, :“*biasanya kita ada panggil Annual Review (semakan tahunan). Bila kita (bank) dah bagi, masuk tahun kedua, kita akan tengok balik pelanggan ni, macamana perniagaan dia, conduct of account (pengendalian akaun). Masa Annual Review (semakan tahunan) nanti kita akan jumpa pelanggan (usahawan), kita akan berbincang dan bertanya dengan dia (usahawan) macam mana dengan situasi perniagaan dia (usahawan) ketika itu*”.

Pihak perbankan Islam juga berperanan memberikan kursus kepada usahawan yang memperolehi pembiayaan darinya. Perkara ini telah dinyatakan oleh pegawai bank, :“*katakanlah usahawan ni ada yang tak tahu nak buat akaun, kita ada kursus, kita ada tawarkan firma-firma, kita akan letakkan mereka di bawah firma-firama tersebut untuk mengikuti kursus-kursus tertentu. Kita (bank) ada collaboration (kerjasama) dengan SME Corp atau mana-mana agensi kerajaan*”. Bukan itu sahaja, malah pihak bank juga telah

meletakkan syarat supaya usahawan yang akan memperolehi pembiayaan dari bank tersebut perlu menghadiri kursus-kursus yang telah ditentukan oleh pihak bank, sepetimana penjelasan oleh pegawai bank ini: “*syaratnya mereka perlu menghadiri kursus sebelum dana tersebut diberikan. Pihak Kementerian meletakkan syarat, mereka di wajibkan menghadiri kursus selama tiga hari tiga malam. Sekiranya tak (tidak) hadir salah satu hari dalam kursus tersebut, mereka perlu menghadirinya semula kerana dalam kursus tersebut mereka ini akan diajar cara pengurusan akaun dan sebagainya*”.

Selain itu, peranan perbankan Islam juga antaranya adalah memberikan khidmat nasihat kepada usahawan yang telah mendapat pembiayaan dari bank tersebut. Khidmat nasihat ini sangat membantu para usahawan dalam menguruskan syarikat atau perniagaan mereka. Ini telah dijelaskan oleh responden usahawan 1: “*Dari segi latihan, ada juga bank yang memberikan latihan, macam Bank Rakyat dan SME Bank ada bagi latihan dari segi pengurusan kewangan dan pengurusan perniagaan*”. Begitu juga dengan pandangan usahawan 1: “*pihak bank ada memberikan latihan semasa diperingkat awal kita mendapat pembiayaan, contohnya latihan dari segi pengurusan kewangan dan pengurusan perniagaan*”. Ianya turut disokong dengan pandangan usahawan 2: “*pihak SME Bank ada telefon saya dan minta supaya hadir kursus 2 hari, Sabtu dan Ahad. Saya kalau Sabtu Ahad ni memang payahla sikit sebab bussiness saya ni kebanyakannya saya jalankan pada hari Sabtu dan Ahad, kenduri kahwin kan. Cuma ada satu kursus berkaitan akaun atau kunci kira-kira tu je yang saya pernah ikut, 2 hari dan bermalam di hotel, pihak SME Bank yang sediakan semuanya*”.

Peranan perbankan Islam seterusnya ialah memberikan penerangan produk secara terperinci kepada usahawan khususnya produk pembiayaan perniagaan yang diperlukan oleh usahawan. Secara umumnya, pihak usahawan tidak mengetahui produk-produk pembiayaan perniagaan yang ditawarkan oleh pihak bank. Justeru itu, pihak bank perlu menerangkan dengan jelas dan memberikan jawapan yang memuaskan hati usahawan terhadap segala persoalan dan kemusykilan tentang produk pembiayaan perniagaan tersebut. Pihak responden (pegawai bank) telah memberikan pandangannya terhadap peranan bank dalam membantu usahawan, antaranya ialah memberikan penerangan terhadap produk pembiayaan perniagaan seperti pandangan pegawai bank 2: “*Pelanggan ini biasanya ada 2 (dua) kategori, yang pertama ialah pelanggan baru yang tiada maklumat tentang produk kita (bank). Kita akan bagi penerangan yang terperinci. Kita nak (hendak) dia tahu yang kita punya pembiayaan tak (tidak) sama dengan konvensional. Di sini kita juga berperanan mendidik dia orang (usahawan). Kalau dia (usahawan) faham,*

bukan saja dia (usahaawan) faham untuk diri dia, bahkan dia (usahaawan) boleh memberi penerangan kepada orang lain. Kita ada konsep tarbiah (mendidik) kat situ”.

Namun demikian, terdapat juga beberapa komen daripada pihak responden (usahaawan) terhadap penerangan pegawai bank yang kurang jelas, tidak terperinci dan juga tidak menguasai produk yang ditawarkan oleh bank, antaranya pandangan usahawan 2: “*Pihak bank sendiri pun sebahagiannya tak (tidak) ada knowledge (pengetahuan) berkaitan produk ni, ada yang hanya nak cari market (pasaran) je, ada saya tengok, pegawai bank susah betul nak buat jualan, sebab apa? yang ada dalam bank dia sendiri pun dia tak tahu penuh, apatah lagi nak mengkaji dari bank-bank lain punya produk. Itu yang saya nampak kelemahan pegawai-pegawai bank sekarang ni*”.

Selain itu, terdapat juga komen dan pandangan lain berkaitan perkara ini seperti pandangan usahawan 2: “*Yang pertamanya adalah pegawai bank itu sendiri, cara dia menerangkan dan pendekatan dia dalam menerangkan produk itu kepada pelanggan. Dia kena study tentang produk tersebut. Kalau pelanggan nak (hendak) buat perbandingan, kita juga perlu tahu apa bendanya. Ada pegawai bank, lelaki berbangsa Melayu, dia sepatutnya tahu produk Islamik dan juga produk konvensional, tapi dia tak (tidak) banyak tahu. Ada pula pegawai bank perempuan berbangsa Cina, dia bukan sahaja menguasai tentang produk konvensional, bahkan dia mahir juga dalam menerangkan produk Islamik, sebab apa, sebab dia buat benda tu hari-hari. Point dia ialah kita kena faham sedalam-dalamnya produk yang kita nak jual, dari segi kelebihan dan kekuatan produk itu*”.

Selain itu, peranan perbankan Islam juga adalah memadankan produk pembiayaan perniagaan yang ditawarkan oleh pihak bank dengan industri atau jenis perniagaan yang dijalankan oleh usahawan. Ini dijelaskan oleh responden pegawai bank: “*Mostly kita akan cuba target (sasarkan) produk itu mengikut kawasan yang kita buat marketing (pemasaran). Contohnya, kalau luar bandar atau desa, kita bagi SPED (Skim Pembiayaan Ekonomi Desa), kalau ada graduan kita bagi TUS (Tabung Usahawan Siswazah), kalau ada projek government (kerajaan) kita bagi i-Cash. Kalau ada kontraktor untuk bawah goverment (kerajaan), kita bagi i-Splash. Kita tengok pada sasaran itu. Kalau officer (pegawai) di branch, dia boleh bagi semua fund tu sebab semua ada di branch. Kalau kita tak (tidak) boleh buat, kita akan bagi kepada branch*”.

Begitu juga dengan pandangan pegawai bank: “*Kita kena matchkan (padangkan) antara keperluan pelanggan dengan produk yang kita tawarkan*.

Ini cukup-cukup penting. Contohnya, kalau dia (usahawan) nak buka bengkel kereta, apa yang dia (usahawan) nakkan (perlukan), operasi dia (usahawan) banyak perkhidmatan atau servis, mungkin kena ada sikit-sikit alat-alat ganti. Bussiness dia cash (tunai), orang akan bayar tunai kat dia". Seterusnya, peranan perbankan Islam juga ialah mengesyorkan kepada usahawan atau pelanggan sumber pembiayaan alternatif sekiranya pihak usahawan atau pelanggan tidak layak atau tidak memenuhi syarat bank untuk mendapatkan pembiayaan. Ini dinyatakan oleh responden pegawai bank 4: "Ada juga pelanggan yang tak boleh dengan SME Bank, kita akan past kepada rakan SME Bank, contohnya dia nak RM10 ribu saja, jadi kita past dia kepada TEKUN, MARA, Amanah Ikhtiar, yang mana kita ada kerjasama untuk membangunkan usahawan".

Begini juga dengan pendapat dan pandangan pegawai bank 2: "Kami kadangkala beri mereka maklumat untuk mencuba seperti di Bank SME yang mana syaratnya mungkin lebih mudah. Ada Pro dan Kontra. Macam Kontrak pembiayaan kami agak ketat syaratnya berbanding dengan SME Bank". Pegawai bank yang lain juga menyokong pandangan tersebut: "Tapi macam pelanggan yang baru bermula, syarat-syarat tidak begitu kukuh, kita akan cadangkan untuk dia pergi ke agensi-agensi kerajaan seperti MARA, TEKUN, SME Corp dan sebagainya. Kita akan bagi solution (penyelesaian) jika pelanggan itu tak layak untuk dapatkan pembiayaan kita".

KEBERKESANAN STRATEGI INSTITUSI PERBANKAN ISLAM TERHADAP PENCAPAIAN USAHAWAN MUSLIM

Usaha institusi perbankan Islam (IPI) dalam membantu usahawan Muslim merupakan faktor penting dalam mengangkat syiar Islam dalam bidang keusahawanan. Kajian ini juga akan membincangkan sejauhmana keberkesanan usaha dan strategi IPI dalam membantu usahawan muslim khususnya di Lembah Klang. Keberkesanan peranan IPI terhadap usahawan Muslim digambarkan dengan pencapaian usahawan Muslim itu sendiri dalam perniagaan mereka melalui pembiayaan perdagangan daripada IPI. Usahawan dalam kajian ini antaranya dalam bidang pendidikan, penternakan, pengendalian kursus dan latihan, pengeluaran baja organik, perkhidmatan majlis perkahwinan dan juga perkhidmatan agensi pelancongan. Produk pembiayaan perniagaan yang telah diterima oleh mereka antaranya produk Skim Pembiayaan Ekonomi Desa (SPED), Tabung Usahawan Baru (TUB), *Trade Working Capital Financing* (TWCF), i-Cash dan juga produk pembiayaan yang berkonsepkan *Bai' Bithaman Ajil* (BBA). Kelebihan yang ada pada produk pembiayaan ini telah menjadikan ianya pilihan para usahawan dalam kajian ini.

Pencapaian usahawan Muslim dalam kajian ini dapat dikategorikan kepada tiga aspek iaitu pemilikan bangunan sendiri, pembukaan cawangan baru dan pencapaian target perniagaan. Terdapat ramai usahawan muslim menjalankan perniagaan di bangunan yang disewa dan ini memberikan tekanan kepada mereka dalam menguruskan perniagaan. Justeru itu, dengan bantuan pihak IPI maka 62.5% usahawan muslim telah memiliki bangunan sendiri, 12.5% usahawan yang berjaya membuka cawangan baru dan pencapaian target usahawan 25%. Hal ini, hakikatnya adalah bergantung kepada budaya pengurusan perniagaan yang baik. Ini bertepatan dengan dapatan kajian yang dapat disimpulkan bahawa kejayaan usahawan adalah bergantung kepada pengurusan perniagaan yang baik, pengurusan kewangan yang cekap dan sentiasa mencari jalan untuk memajukan perniagaan dengan menambahkan ilmu berkaitan pengurusan perniagaan. Faktor kejayaan tersebut menepati pandangan Islam yang sangat mengutamakan pembinaan modal insan yang berkualiti tinggi (Mohd Daud Awang, 2009).

Justeru itu, bagi menyokong budaya perniagaan yang baik, kajian ini akan merumuskan beberapa kata-kata usahawan yang telah berjaya dalam perniagaan mereka. Sebagai contoh usahawan 3, beliau telah memiliki kilang sendiri setelah memperolehi pembiayaan perdagangan dari IPI katanya: “*Lebih kurang 7 tahun dengan teknik yang begitu pantas bagi saya sebabnya saya boleh mencipta satu kilang makanan dengan formula saya sendiri*”. Selain itu, usahawan 5 telah berjaya membuka cawangan baru bagi mengembangkan perniagaannya: “*Alhamdulillah, dah dapat dan saya bercadang untuk membuka satu cawangan baru di Kuala Selangor. Saya punya target yang di Kuala Selangor tu untuk pelanggan-pelanggan yang sebelah Kelang dan Shah Alam*”. Beliau juga menegaskan: “*Saya target syarikat ini di tahap tinggi iaitu tahap 3, jadi modal tu besar sikit berbanding dengan tahap 1 yang mungkin terlalu basic atau asas je. Kalau nak buat macam yang ada sekarang ni, modal yang diperlukan sekurang-kurangnya RM200K. Saya menyewa 2 tempat, selain kedai ini, ada satu lagi kedai yang kita sewa jadikan stor untuk pelamin-pelamin. Saya target seminggu 5 pengantin guna perkhidmatan kita, RM50K dah cukup dah, tapi kalau saya target seminggu ada 10 pengantin, jadi bajet tu kena lebih lagi la. Kalau sebulan saya target dapat RM30K, tengok-tengok dapat lebih, dapat RM50K, yang untung atau lebih tu kita belikan aset-aset lain. Alhamdulillah, sekarang ni saya dah capai dah target saya*”. Berdasarkan kenyataan usahawan di atas menunjukkan bahawa kejayaan beliau adalah merujuk kepada budaya perancangan kewangan dan perniagaan yang baik serta sistematik.

CADANGAN KAJIAN

Berdasarkan peranan institusi perbankan Islam dan pencapaian usahawan setelah memperolehi pembiayaan perdagangan daripada pihak bank, maka penyelidik ingin mencadangkan beberapa perkara kepada institusi perbankan Islam, antaranya ialah:

- i Memberikan latihan dan penerangan yang terperinci kepada pegawai bank yang terlibat dalam menjelaskan produk kepada para pelanggan. Penerangan produk pembiayaan yang kurang jelas kepada pelanggan akan menghilangkan keyakinan pelanggan terhadap institusi perbankan tersebut.
- ii. Membuat kajian terhadap keberkesanan produk pembiayaan perdagangan Tabung Usahawan Siswazah (TUS) yang diberikan kepada siswazah yang baharu tamat pengajian dari Institut Pengajian Tinggi (IPT) kerana terdapat dikalangan usahawan ini tidak serius atau tidak bersungguh-sungguh dalam perniagaannya, akhirnya perniagaan ditutup dan mereka gagal membayar balik pembiayaan kepada pihak bank.

KESIMPULAN

Kesimpulannya, peranan yang dimainkan oleh institusi perbankan Islam dalam membantu memajukan serta mengembangkan perniagaan usahawan muslim di Lembah Klang khususnya dan Malaysia umumnya sangatlah relevan. Berdasarkan kepada dapatan kajian ini, fakta menunjukkan bahawa pemantauan institusi perbankan Islam terhadap usahawan dan bantuan latihan adalah sangat membantu usahawan muslim. Di samping itu, para usahawan perlu menguasai budaya usahawan yang cemerlang seperti kemahiran pengurusan kewangan yang cekap, sistematik serta berdaya saing. Ciri budaya usahawan cemerlang merupakan syarat kejayaan dalam dunia perniagaan. Kajian ini menyimpulkan bahawa institusi perbankan Islam telah melaksanakan tanggungjawab sebagai entiti kewangan Islam yang menepati semangat Muamalat Islam yang sistematis. Oleh itu, para usahawan muslim perlulah memberi kerjasama yang baik kepada institusi perbankan Islam dalam membangunkan bidang keusahawanan bagi kesejahteraan ummah.

RUJUKAN

- Ab. Mumin Ab. Ghani. (1999). *Sistem kewangan Islam dan pelaksanaannya di Malaysia*. Kuala Lumpur: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (Jakim).
- Bazeley, P. (2007). *Qualitative data analysis with Nvivo*. London: Sage Publications Ltd.
- Ermi, Lee, J. & Lim, K. (2001). *The motivation of women entrepreneurs in Singapore*. International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research. 3.
- Faridah Shahadan & Madeline Berma. (2004). *Pembentangan industri kecil di Malaysia*, dalam Rahmah Ismail (eds.), *Industri kecil Malaysia isu pembiayaan teknologi dan pemasaran*. cet.2.Bangi:Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Habshah Bakar, Rosli Mahmood & Asiah Bidin.(2002). *Pembentangan bank kepada usahawan-usahawan wanita di Malaysia*. Kertas kerja dibentangkan di persidangan nasional isu-isu kewangan IKS anjuran Universiti Utara Malaysia Kedah, 19-20 Oktober 2002.
- Hazmi Dahlan, Nurulasyikin Muda, Hanudin Amin & Mohd Zulkifli Muhammad. (2008). *Persepsi pengusaha industri kecil dan sederhana (IKS) terhadap pemilihan pembiayaan secara Islam: Satu kajian kes di Wilayah Persekutuan Labuan*. Proceedings international conference on entrepreneurship (ICE 2008) Langkawi Kedah. Anjuran Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor (KUIS).
- Idris Awang. (2009). *Penyelidikan ilmiah: amalan dalam pengajian Islam*. Shah Alam: Kamil & Shakir Sdn. Bhd.
- Japan Bank for International Cooperation Institute. (2007). *Report on infrastructure financing and bond issuance in Malaysia*.
- Koentjaraningrat (eds). (1986). *Metode-metode penelitian masyarakat*. Jakarta: P.T.Gramedia.
- Marziah Muhsin Yusoff. (2002). *Pembentangan dagangan muamalat dalam sistem perbankan Islam: kajian di Bank Muamalat Malaysia Berhad*. (Tidak diterbitkan “Kajian ilmiah” Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya). Kuala Lumpur.
- Merriam, S. B. (1998). *Qualitative research and case study applications in education*. San Francisco:Jossey-Bass Publishers, 350 Sansome St.
- Mohd Daud Awang (2009). *Perniagaan di Malaysia menurut perspektif Islam, dalam melangkah ke alam keusahawanan*, Ed: Kamarulzaman Ismail & Amaludin Ab. Rahman, Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd.
- Noor Azman Ali & Fauziah Mahat.(2009). *Keupayaan institusi pembiayaan industri sederhana, kecil dan mikro dalam melahirkan dan memperkasakan usahawan kecil yang berdaya maju: ke arah satu pendekatan baru yang lebih berkesan*. Kongres Ekonomi Islam ke 3, Dewan Merdeka PWTC Kuala Lumpur. 12-15 Jan 2009.
- Ozkan, B.C. (2004). *Using Nvivo to analysis qualitative classroom data on constructivist learning environments*. The Qualitative Report. 9(4).
- Othman Lebar. (2012). *Penyelidikan kualitatif: pengendalian kepada teori dan metod*. cet.4, Tanjung Malim: Penerbit Universiti Pendidikan Sultan Idris.

- Rodziah Abdul Taib. (2002). *Tabung industri kecil dan sederhana (IKS): Pelaksanaannya di BIMB.* (Tidak diterbitkan “Kajian ilmiah” Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya). Kuala Lumpur.
- Sekaran U. (2003), *Research methods for business: A skill building approach.* (Ed. ke-4). New York: John Wiley & Sons Inc.
- Wan Norhafisah Mohd Noor.(2002).*Peranan dan implikasi Penubuhan Bank Pembangunan dan Infrastruktur Malaysia Berhad (BPIMB) Terhadap Pembangunan Usahawan Bumiputera.* (Tidak diterbitkan “Kajian ilmiah” Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya). Kuala Lumpur.
- Temubual dengan En Eddy Irawan Zakaria pada 29hb nov 2012, jam 10 pagi di ibu pejabat SME Bank Berhad.
- Temubual dengan En. Munawan pada 2hb dis 2012, jam 2.30 petang di Ibu pejabat Bank Rakyat Malaysia Berhad.
- Temubual dengan En Zaharuddin Alias pada 25hb April 2013 jam 2.30 ptg di tingkat 21 bangunan Bank Muamalat Malaysia Berhad.
- Temubual dengan En Ahmad Subandi Kardi pada 1hb Mac 2013 jam 10 pagi di pejabat Syarikat Kembang Bersama, Sungai Besar Selangor (usahaawan bank rakyat).
- Temubual dengan Puan Roszita Ibrahim pada 8hb april 2013 jam 10.30 pagi di Kedai Cindai Rita Collection Sungai Besar Selangor.
- Temubual dengan Tn Hj Mohd Ridzwan bin Abdullah pada 17hb April 2013 jam 3.00 petang di pejabat TM Tours Travel Bangunan Cahaya Suria, Kuala Lumpur.
- Temubual dengan En Mohamad Saharuddin pada 28hb Feb 2013, jam 10 pagi di Pejabat Kamuda Bio Agrotech Semenyih Selangor.
- Temubual dengan En Haris Othman pada 14hb Mac 2013 jam 3.00 petang di Pejabat HRA Enterprise Gombak Selangor.

PENTADBIRAN DAN PENGURUSAN ZAKAT DI NEGERI-NEGERI UTARA MALAYSIA: SATU ANALISIS KOMPARATIF PERUNDANGAN

(The Administration and Management of Zakat in Northen States of Malaysia : A Legal Comparative Analysis)

Muhammad Hafiz Badarulzaman¹

Siti Nabilah Sulaiman²

Alias Azhar³

Che Thalbi Md Ismail⁴

Abstrak

Bidang kuasa Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) dapat dilihat menerusi enakmen pentadbiran agama Islam negeri-negeri. Pentadbiran zakat merupakan salah satu bidang kuasa MAIN. Sungguhpun begitu, terdapat negeri yang memisahkan kuasa MAIN dalam pentadbiran dan pengurusan zakat. Artikel ini akan mengupas berkaitan pentadbiran dan pengurusan zakat di negeri-negeri utara Malaysia yang meliputi Perlis, Kedah, Pulau Pinang dan Perak secara komparatif perundangan. Artikel ini akan bermula dengan penerangan ringkas berkaitan konsep pentadbiran dan pengurusan zakat dalam Islam dan di Malaysia. Seterusnya artikel ini menghuraikan secara khusus kerangka perundangan berkaitan pentadbiran dan pengurusan zakat dalam negeri-negeri tersebut. Artikel ini merupakan kajian perundangan yang bersifat kualitatif dan menggunakan kaedah kajian sejarah (*historical approach*) dan kajian perbandingan (*comparative approach*). Analisis dapatan kajian menggunakan teknik deskriptif iaitu jadual dan carta serta analisis berbentuk nisbah dan kadar. Secara rumusannya, artikel ini mendapati terdapat persamaan dari sudut pentadbiran zakat yang ditadbir sepenuhnya oleh MAIN seperti di

-
- 1 Calon Ph.D dan Pensyarah, Pusat Pengajian Undang-Undang, UUM-COLGIS, 06010 UUM Sintok, Kedah, Malaysia, emel: mdhafiz@uum.edu.my. Tel:04-928 7803 Fax: 04-928 4205 (corresponding author)
 - 2 Calon Sarjana, Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business, 06010 UUM ,Sintok, Kedah, Malaysia, emel: nabilahsulaiman87@gmail.com. Tel:04-917 2322
 - 3 Profesor Madya, Pusat Pengajian Undang-Undang, UUM-COLGIS, 06010 UUM Sintok, Kedah, emel: az.alias@uum.edu.my. Tel 04-928 8101 Fax: 04-928 4205
 - 4 Pensyarah Kanan, Pusat Pengajian Undang-Undang, UUM-COLGIS, 06010 UUM Sintok, Kedah, emel: chet1048@uum.edu.my. Tel 04-928 8101 Fax: 04-928 4205

Perlis, Perak dan Pulau Pinang. Hanya Kedah yang berbeza dari sudut menjalankan pentadbiran zakat dengan berlakunya pemisahan kuasa daripada MAIN. Selain itu, artikel ini turut merumuskan wujudnya persamaan berkaitan peruntukan kesalahan jenayah yang melibatkan Pulau Pinang dan Perak yang mempunyai peruntukan khusus berkaitan kesalahan melibatkan zakat tetapi sebaliknya berlaku di Kedah dan Perlis.

Kata kunci: Undang-Undang Zakat, Enakmen, Majlis Agama Islam Negeri.

Abstract

The jurisdiction of the State Islamic Religious Council (MAIN) can be viewed through the administration of the religion of Islam in each state enactment. Zakat is a part of MAIN jurisdiction. Nevertheless, there are some states that segregate the authority of MAIN in administering and managing zakat. This article will analyze the administration and management of zakat in Northern States of Malaysia which are Perlis, Kedah, Penang and Perak in a legal comparative way. This article begins with a brief description on the concept of the administration and management of zakat in Islam and Malaysia. Then this article will elaborate the legal framework of zakat administration and management in each respective state. This article is a qualitative legal research and it adopts the historical and comparative approach. The findings are analyzed by using the descriptive method via tables and charts as well as content analysis. In summary, this article finds that there are similarities in terms of the administration of zakat which are fully administered by MAIN such as Perlis, Perak and Penang. On the other hand, Kedah is totally different due to the separation of power from MAIN with regards to the zakat administration. In addition, this article also summarizes the similarity of criminal offenses provisions in terms of specific provisions relating to zakat offenses between Penang and Perak while Kedah and Perlis are vice versa.

Keyword: Law of Zakat, Enactment, State Islamic Religious Council



PENGENALAN

Islam menekankan aspek pentadbiran dan pengurusan yang baik dalam setiap bidang dan institusi. Amalan pentadbiran dan pengurusan terbaik merupakan matlamat utama dalam memenuhi tuntutan akauntabiliti kepada Allah SWT. Institusi zakat merupakan antara institusi yang wajib melaksanakan amalan pentadbiran dan pengurusan terbaik. Pentadbiran dan pengurusan zakat dilaksanakan oleh sesbuah institusi sejak zaman kebangkitan Islam hingga kini adalah berlandaskan hukum syarak, iaitu al-Quran dan al-Sunnah sebagai rujukan utama. Selain itu, pentadbiran dan pengurusan zakat juga adalah tertakluk kepada undang-undang yang diputuskan oleh pemerintah. Al Mawardi (1987) menyatakan bahawa tugas pemerintah adalah menegakkan agama (*Iqamah al-Din*) dan mentadbir dunia (*Ri'ayah al-Dunya*). Oleh yang demikian, pemerintah berhak untuk menggubal undang-undang sebagai manfaat kepada rakyat berlandaskan kepada hukum syarak.

Berdasarkan konteks Malaysia, undang-undang terbahagi kepada dua iaitu undang-undang sivil dan undang-undang syariah. Penggubalan undang-undang sivil akan dibuat di peringkat persekutuan iaitu di Parlimen. Setiap undang-undang yang telah digazet akan dikenali sebagai Akta. Semua negeri adalah tertakluk kepada Akta dan undang-undang yang sama. Sebarang pertikaian yang timbul akan dihadapkan ke Mahkamah Sivil seperti mana yang telah dinyatakan melalui Seksyen 3 dan 5 Akta Undang-Undang Sivil 1956. Manakala undang-undang syariah digubal di peringkat Dewan Undangan Negeri (DUN) dan undang-undang tersebut dikenali sebagai enakmen. Setiap negeri mempunyai enakmen syariah yang tersendiri dan kebanyakannya enakmen itu adalah berbeza antara satu sama lain. Sekiranya wujud sebarang pertikaian, maka kes tersebut akan dihadapkan ke Mahkamah Syariah seperti mana yang diperuntukkan dalam Perkara 121 (1A) Perlembagaan Persekutuan Malaysia. Sungguhpun begitu, terdapat sebuah negeri yang tidak melalui penggubalan undang-undanga berkaitan syariah melalui DUN tetapi hanya digubal melalui Parlimen iaitu Wilayah Persekutuan.

Pentadbiran dan pengurusan zakat di Malaysia ditadbir melalui enakmen negeri-negeri. Majoriti enakmen negeri menerangkan bidang kuasa pentadbiran dan pengurusan zakat di bawah Majlis Agama Islam Negeri (MAIN). Sungguhpun begitu, terdapat negeri yang memisahkan kuasa MAIN dalam pentadbiran dan pengurusan zakat. Justeru, artikel ini akan mengupas berkaitan pentadbiran dan pengurusan zakat di negeri-negeri utara Malaysia yang terpilih iaitu Perlis, Kedah, Pulau Pinang dan Perak secara komparatif

perundangan. Artikel ini dibahagikan kepada tiga bahagian iaitu bahagian pertama berkaitan pentadbiran dan pengurusan zakat berdasarkan sejarah Islam dan masa kini di Malaysia. Kedua, menerangkan metod kajian yang bersifat kualitatif perundangan dan yang ketiga ialah analisis dan perbincangan melalui perbandingan enakmen negeri-negeri di utara Malaysia.

PENTADBIRAN DAN PENGURUSAN ZAKAT

Pentadbiran dan pengurusan zakat telah bermula semenjak zaman kebangkitan Islam. Nabi Muhammad SAW yang telah dilantik menjadi pesuruh Allah bertanggungjawab dalam membawa perintah, arahan dan ajaran Islam bukan sahaja di Madinah tetapi bermula sejak di Mekah. Semasa di Mekah, perintah berkaitan kewajipan zakat masih bersifat sukarela kerana pensyariatannya hanya berlaku di Madinah. Perintah zakat tidak mempunyai penetapan *nisab*, *hawl* dan *amil* menyebabkan ia bersifat perintah yang berbentuk kebaikan bagi membantu fakir, miskin dan golongan yang memerlukan (Sayyid Sabiq, 1968). Banyak perintah disampaikan oleh Nabi Muhammad SAW semasa di Mekah berhubung galakan bersedekah (al-Dhariyat:19, al-Ma'arij: 19-25). Sungguhpun begitu, terdapat juga ayat berhubung zakat dan antaranya :

وَمَا أَءَيْتُمْ مِنْ رِبَّ الْيَمَوْأَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرَوْا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا أَئْتَمُ مِنْ

زَكْوَةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعَفُونَ

٣٩

Terjemahan:

“dan (ketahuilah bahwa) sesuatu pemberian atau tambahan yang kamu berikan, supaya bertambah kembangnya dalam pusingan harta manusia maka ia tidak sekali-kali akan kembang di sisi Allah (tidak mendatangkan kebaikan) dan sebaliknya sesuatu pemberian sedekah yang kamu berikan dengan tujuan mengharapkan keredaan Allah semata-mata, maka mereka yang melakukannya itulah orang-orang yang beroleh pahala berganda-ganda.”

(Surah al-Rum: 39)

Ayat di atas merujuk kepada kelebihan pemberian zakat yang bersifat sedekah. Selain itu, terdapat ayat yang menyebut berkaitan zakat yang merupakan salah satu amalan mulia. Allah SWT berfirman:

الَّذِينَ يُقْيِمُونَ الصَّلَاةَ وَيَنْفُثُونَ الزَّكُورَةَ وَهُمْ بِالآخِرَةِ هُمْ يُوقَنُونَ

Terjemahan:

“Iaitu orang-orang yang mendirikan sembahyang, dan memberi zakat, serta mereka yakin tentang adanya hari akhirat.”

(Surah Luqman: 4)

Petikan ayat di atas perlu dibaca bermula ayat 3 di dalam surah yang sama apabila Allah SWT menyatakan bahawa golongan di atas akan dijanjikan hidayah petunjuk dan rahmat apabila mengerjakan amalan baik dan mulia yang terdiri daripada solat, zakat dan keyakinan kepada hari akhirat. Terdapat juga ayat-ayat lain berhubung zakat antaranya al-Mu’minun: 4, al-A’raf: 156-157 dan al-Fusilat: 6-7. Anwar Muhammad Ali (2014) menyatakan bahawa ayat-ayat al-Quran tentang zakat, sedekah dan infaq yang turun di Mekah merupakan satu perintah untuk melakukan kebaikan sesama umat Islam dan masyarakat bukan Islam khususnya golongan yang tidak berkemampuan dan lemah. Perintah tersebut yang didapati dalam al-Quran menggunakan kaedah pujian bagi yang melaksanakannya dan kaedah teguran bagi yang meninggalkannya. Kaedah pujian dan teguran yang digunakan ini bertujuan untuk memperkenalkan agama Islam kerana agama ini sangat baharu dan dan penganutnya hanya sebilangan kecil pada waktu itu. Tiada sebarang perintah yang bersifat menghukum di era Mekah melainkan perintah untuk melakukan kebaikan dan meninggalkan keburukan. Secara tidak langsung, hikmahnya ialah untuk menunjukkan bahawa Islam itu adalah agama yang mudah dan indah.

Manakala era Madinah menjadi titik tolak kepada permulaan pentadbiran zakat dalam sejarah Islam kerana pensyariatannya berlaku pada waktu ini. Pensyariatan zakat dikatakan oleh as-San’ani yang merujuk kepada pendapat Ibnu Hajar al-Asqalani bermula pada tahun kedua Hijrah sesudah diwajibkan puasa Ramadan dan zakat fitrah (Anwar Muhammad Ali, 2014). Pensyariatan ini membawa kepada perintah pelaksanaan berserta hukuman dan kesalahan yang jelas. Justeru itu, semua pentadbiran dan pengurusan zakat dilaksanakan sendiri oleh Nabi Muhammad SAW (Sayyid Sabiq, 1968).

Pentadbiran dan pengurusan zakat termasuk dalam urusan ekonomi dan kewangan negara ketika itu. Keseimbangan ekonomi amatlah diperlukan di dalam sebuah masyarakat dan negara kerana segalanya haruslah berteraskan al-Quran dan al-Sunnah (Mahmud Abu Saud, 1996). Ketika Islam berkembang seiring bertambahnya bilangan ahli, baginda pernah menghantar beberapa

orang wakil keluar dari Madinah untuk memungut sumbangan sukarela dan zakat (Abdullah Alwi Hassan, 2005). Rasulullah SAW mengutuskan ‘Umar bin al-Khattab ke Yaman untuk mengutip zakat dan diberi upah sebagai amil serta dilarang menerima hadiah (Yusoff Al Qaradhwai, 1973). Ketika zaman Rasulullah SAW, amil berperanan menjelaskan hukum zakat serta mengingatkan kewajipan kepada mereka yang lalai. Para amil zakat yang telah dilantik oleh Rasulullah SAW wajib memberi peringatan tentang kefarduan zakat serta melaksanakan kutipan dan agihan zakat (Anwar Muhammad Ali, 2014).

Sejarah Malaysia melakarkan bahawa pentadbiran dan pengurusan zakat telah bermula semenjak zaman kolonial dan tidak ditadbir secara formal (Mohamed Abd Wahab et.al, 1995). Menurut Adibah Abdul Wahab dan Joni Tamkin Borhan (2015) apabila Tanah Melayu mencapai kemerdekaan, pentadbiran dan pengurusan agama termasuklah zakat berada di bawah bidang kuasa MAIN. Senarai MAIN berdasarkan zon di Malaysia dapat dilihat seperti dalam Jadual 1 di bawah.

Jadual 1: Senarai Majlis Agama Islam Negeri Berdasarkan Zon di Malaysia

Majlis Agama Islam Negeri	Zon
Majlis Agama Islam Negeri Sembilan	Selatan
Majlis Agama Islam Melaka	Selatan
Majlis Agama Islam Selangor	Tengah
Majlis Agama Islam Johor	Selatan
Majlis Agama Islam Perlis	Utara
Majlis Agama Islam Kedah	Utara
Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan	Tengah
Majlis Agama Islam Pulau Pinang	Utara
Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu	Timur
Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Kelantan	Timur
Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak	Utara
Majlis Agama Islam dan Adat Resam Melayu Pahang	Timur
Majlis/Jabatan Agama Islam Sarawak	Sabah/Sarawak
Majlis/Jabatan Ugama Islam Sabah	Sabah/Sarawak

Jadual 1 menunjukkan bahawa pentadbiran agama Islam di zon utara terdiri daripada Perlis, Kedah, Perak dan Pulau Pinang. Manakala zon tengah hanya melibatkan Wilayah Persekutuan dan Selangor. Pentadbiran agama Islam yang melibatkan zon selatan meliputi Negeri Sembilan, Melaka dan Johor. Zon timur ditadbir oleh Kelantan, Terengganu dan Pahang. Manakala Sabah dan Sarawak masing-masing mewakili zon Sabah Sarawak. Pembahagian zon dalam artikel ini bertujuan bagi memudahkan analisis dan perbincangan.

Di samping itu, setiap zon ini (Jadual 1) akan mewakili MAIN masing-masing berkaitan zakat. Setiap MAIN bertanggungjawab dalam mentadbir zakat melalui kutipan dan agihan (Azizah Dollah dan Abd Halim Mohd Noor, 2009). Oleh yang demikian, MAIN telah mengambil langkah dengan mewujudkan pusat atau jabatan mahupun sebuah institusi dalam melaksanakan proses kutipan dan agihan tersebut. Sungguhpun begitu, beberapa pusat, jabatan dan institusi zakat yang telah dikorporatkan dan menjadi sebuah institusi yang bertanggungjawab penuh terhadap kutipan dan agihan zakat di sebahagian negeri-negeri tertentu memandangkan terdapat desakan agar kutipan dan pengagihan dana zakat di Malaysia menjadi lebih cekap dan berkesan sepertimana yang tertera pada Jadual 2.

Jadual 2: Kategori Pentadbiran Zakat Berdasarkan Negeri di Malaysia

Kategori	Negeri
Pentadbiran zakat oleh pihak MAIN	Perlis, Kelantan, Terengganu, Johor dan Perak.
Pentadbiran dwi-sistem iaitu urusan kutipan dibawah anak syarikat (IPZ) manakala urusan agihan dibawah MAIN	Wilayah Persekutuan, Melaka, Negeri Sembilan dan Pahang
Pentadbiran zakat (agihan dan kutipan) dipertanggungjawabkan kepada badan lain bagi pihak MAIN	Selangor, Pulau Pinang, Sabah dan Sarawak
Pentadbiran terpisah dari MAIN	Kedah

Negeri-negeri yang masih mentadbir zakat secara sepenuhnya oleh MAIN ialah Perlis, Kelantan, Terengganu, Johor dan Perak (Jadual 2). Manakala Wilayah Persekutuan, Melaka, Negeri Sembilan dan Pahang mempunyai dwi sistem dalam pentadbiran dan pengurusan zakat. Segala urusan kutipan zakat akan dilakukan oleh anak syarikat MAIN dan urusan agihan masih di bawah MAIN. Berlainan pula Selangor, Pulau Pinang, Sabah dan Sarawak apabila petadbiran dan pengurusan zakat yang meliputi agihan dan kutipan dilakukan oleh institusi lain yang masih lagi dipantau oleh MAIN. Berdasarkan Jadual 2 juga, Kedah menjadi satu-satunya negeri yang terpisah dari sudut pentadbiran dan pengurusan zakat daripada MAIN.

METODOLOGI KAJIAN

Artikel ini akan merujuk kepada peruntukan undang-undang yang terdapat di dalam enakmen negeri-negeri. Kajian di dalam artikel ini bersifat kualitatif yang tidak menggunakan teknik statistik kuantitatif (David Silverman, 2010). Ia juga menggunakan kaedah kajian sejarah (*historical approach*) iaitu melihat asal usul sesebuah institusi itu ditubuhkan atau melihat bagaimana sesuatu peruntukan telah digubal. Artikel ini turut meneliti tahun penggubalan sesebuah enakmen dan tahun penubuhan sesebuah institusi. Kaedah kajian perbandingan (*comparative approach*) juga diguna pakai sepanjang penulisan artikel ini yang bertujuan untuk mengkaji titik persamaan dan perbezaan antara dua situasi dalam sistem undang-undang yang sama (Anwarul Yaqin, 2007). Kaedah kajian perbandingan ini akan dibuat antara enakmen negeri-negeri yang dikuatkuasakan di negeri-negeri utara Malaysia.

Data primer yang diguna dalam kajian ini ialah enakmen negeri-negeri yang telah dirujuk melalui laman portal e-Syariah yang diselia oleh Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia (JKSM) dan disokong oleh data sekunder seperti buku dan jurnal untuk dianalisis. Analisis dapatan kajian artikel ini dibuat menggunakan teknik deskriptif iaitu jadual dan carta. Segala butiran berkaitan enakmen-enakmen negeri dan undang-undang subsidiari dijelaskan melalui jadual atau carta. Selain itu, analisis nisbah dan kadar turut diukur melalui peratusan bagi melihat perbezaan (*differences*) dan persamaan (*similarities*) di antara dokumen. Kadar peratusan yang dihitung adalah berdasarkan kepada jumlah keseluruhan sampel yang digunakan sepanjang artikel ini iaitu empat negeri yang mencakupi Perlis, Kedah, Perak dan Pulau Pinang yang membawa jumlah seratus peratus (100%). Mana-mana negeri yang mempunyai perbezaan dan persamaan sama ada secara berkumpulan mahupun berdiri secara persendirian (*stand alone*) akan dihitung secara pembahagian peratusan daripada empat negeri.

ANALISIS DAN PERBINCANGAN

Analisis komparatif perundangan dibuat berdasarkan beberapa bahagian penting iaitu bidang kuasa MAIN terhadap pentadbiran dan pengurusan zakat, bidang kuasa terpisah MAIN terhadap pentadbiran dan pengurusan zakat serta kesalahan berkaitan zakat berdasarkan Enakmen Kesalahan Jenayah Syariah Negeri-Negeri di utara Malaysia. Empat buah negeri di utara Malaysia telah dipilih sebagai sampel kajian bagi artikel ini iaitu Perlis (Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perlis), Kedah (Lembaga Zakat Negeri Kedah), Pulau Pinang (Zakat Pulau Pinang) dan Perak (Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Perak). Jumlah keseluruhan empat negeri ini membawa kepada kadar dan nisbah seratus peratus (100%).

a. Bidang Kuasa MAIN Terhadap Pentadbiran dan Pengurusan Zakat

Semua negeri (100%) di utara Malaysia mempunyai enakmen pentadbiran agama Islam seperti yang terdapat di Jadual 3 (Portal e-Syariah, 2015).

Jadual 3 : Bidang kuasa MAIN Dalam Pentadbiran Zakat Mengikut Enakmen Negeri-negeri Utara Malaysia

Negeri	Enakmen Pentadbiran Agama Islam
Perlis	Enakmen Pentadbiran Agama Islam 2006
Kedah	Enakmen Pentadbiran Undang-Undang Islam (Kedah) 2008
Perak	Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Perak) 2004
Pulau Pinang	Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Pulau Pinang) 2004

Hampir kesemua enakmen mempunyai peruntukan yang sama dari sudut bidang kuasa MAIN dalam pentadbiran dan pengurusan zakat. Sebagai ilustrasi, salah satu bidang kuasa MAIN ialah penentuan kuasa untuk memungut zakat dan fitrah mengikut negeri masing-masing seperti yang terdapat di Jadual 4:

Jadual 4 : Huraian Kuasa Majlis Agama Islam Negeri Untuk Memungut Zakat Dan Fitrah

Negeri	Seksyen	Huraian Seksyen
Perlis	86	Majlis hendaklah berkuasa memungut <i>zakat</i> dan fitrah daripada setiap orang Islam yang kena dibayar di dalam Negeri Perlis mengikut Hukum Syarak bagi pihak Duli Yang Maha Mulia Raja Pemerintah.
Perak	75	Majlis berkuasa memungut <i>zakat</i> dan fitrah yang kena dibayar oleh tiap-tiap orang Islam di dalam Negeri Perak Darul Ridzuan mengikut Hukum Syarak bagi pihak Duli Yang Maha Mulia Sultan.
Pulau Pinang	86	Majlis hendaklah berkuasa memungut <i>zakat</i> dan fitrah daripada setiap orang Islam yang kena dibayar di dalam Negeri Pulau Pinang mengikut Hukum Syarak bagi pihak Yang di-Pertuan Agong.

Namun hanya Kedah (25%) berbanding tiga negeri lain (75%) tidak menjelaskan secara terperinci peranan MAIN berkaitan kutipan dan agihan *zakat* di dalam enakmen pentadbiran agama Islam. Hal ini berlaku kerana Enakmen Pentadbiran Undang-Undang Islam (Kedah) 2008 tidak menyatakan apa-apa berkaitan urusan dan prosedur kutipan dan agihan serta bidang kuasa pengurusan dan pentadbiran zakat. Oleh yang demikian, segala urusan prosedur dan bidang kuasa berkaitan zakat haruslah dirujuk silang kepada enakmen zakat khusus iaitu Enakmen Lembaga Zakat Kedah Darul Aman 2015 yang akan dihuraikan dengan lebih terperinci selepas ini.

b. Bidang Kuasa Terpisah MAIN Berkaitan Pentadbiran dan Pengurusan Zakat

Analisis yang kedua ialah penggunaan enakmen khusus berkaitan pentadbiran dan pengurusan zakat. Berdasarkan Jadual 2, Kedah merupakan satu-satunya negeri di utara (25%) yang tidak membincangkan berkaitan kuasa MAIN di dalam enakmen pentadbiran agama Islam kerana wujudnya enakmen khusus berkaitan zakat sepertimana yang dinyatakan dalam Jadual 5.

Jadual 5 : Enakmen khusus berkaitan zakat

Negeri	Enakmen Khusus Berkaitan Zakat
Kedah	Enakmen Lembaga Zakat Kedah 2015

Kedah mempunyai Enakmen Zakat 1955 yang memberikan kuasa kepada Jabatan Zakat Kedah untuk mentadbir dan mengurus zakat (Muhammad Hafiz Badarulzaman *et.al*, 2015). Walau bagaimanapun, enakmen tersebut telah dipinda pada tahun 2015 dan digubal Enakmen Lembaga Zakat Kedah Darul Aman 2015 yang telah dikuatkuasakan pada 31 Disember 2015. Ia merangkumi 53 peruntukan undang-undang dan dua jadual. Ia terbahagi kepada tujuh bahagian iaitu bahagian permulaan, penubuhan Lembaga Zakat Negeri Kedah Darul Aman, kuasa dan fungsi lembaga, peruntukan yang berhubungan dengan pekerja, kewangan, tatatertib dan surcaj serta bahagian peruntukan am.

Berdasarkan seksyen 4, badan berkuasa dalam hal kutipan zakat dan fitrah ialah Lembaga Zakat Negeri Kedah Darul Aman (LZNK) yang dahulunya dikenali sebagai Jawatankuasa Zakat Negeri Kedah Darul Aman (Enakmen Jabatan Zakat Negeri Kedah 1955). Oleh itu, enakmen ini telah menunjukkan bahawa MAIN tidak mempunyai kuasa untuk mentadbir dan mengurus zakat kerana segala urusan tersebut di bawah LZNK. Sungguhpun begitu, Sultan masih lagi menjadi ketua bagi urusan pentadbiran dan pengurusan zakat biarpun tidak berada di bawah MAIN.

c. Kesalahan Berkaitan Zakat Berdasarkan Enakmen Kesalahan Jenayah Syariah Negeri-Negeri Utara Malaysia

Kesalahan berkaitan zakat dapat dilihat melalui enakmen-enakmen kesalahan jenayah bagi zakat. Perbezaan dari sudut kesalahan dan hukuman yang wujud di antara empat buah negeri ini melibatkan bahagian dalam enakmen yang berbeza. Sebanyak dua buah negeri iaitu Pulau Pinang dan Perak (50%) yang mempunyai peruntukan berkaitan kesalahan dan hukuman *zakat* yang jelas dan dua buah negeri lagi iaitu Perlis dan Kedah tidak mempunyai peruntukan yang jelas berkaitan kesalahan dan hukuman zakat seperti mana yang dinyatakan dalam Jadual 6. Kesalahan dan hukuman yang jelas berkaitan zakat di Pulau Pinang dan Perak bermaksud peruntukan yang disediakan menggunakan ‘headnote’ atas kesalahan zakat sedangkan kesalahan dan hukuman yang tidak jelas di Kedah dan Perlis adalah sebaliknya.

Jadual 6 : Enakmen-Enakmen Berkaitan Kesalahan Dan Hukuman Zakat

Negeri	Enakmen	Bahagian
Perlis	Enakmen Jenayah Dalam Syarak (Pindaan) 2007	Bahagian II-Kesalahan-Kesalahan
Kedah	Enakmen Kesalahan Jenayah Syariah 2014	Bahagian III-Kesalahan Yang Berhubungan Dengan Kesucian Agama Islam Dan Institusinya
Pulau Pinang	Enakmen 3 Kesalahan Jenayah Syariah (Negeri Pulau Pinang) 1996	Bahagian III- Kesalahan Yang Berhubung Dengan Kesucian Agama Islam Dan Institusinya
Perak	Enakmen 3 Enakmen Jenayah (Syariah) 1992	Bahagian IV - Kesalahan Berhubungan Dengan Maruah Agama Dan Institusinya

Pulau Pinang telah menjelaskan kesalahan berkaitan zakat pada Bahagian III- Kesalahan Yang Berhubung Dengan Kesucian Agama Islam Dan Institusinya. Ini dinyatakan melalui seksyen 16 seperti berikut:

- Mana-mana orang yang wajib membayar zakat atau fitrah tetapi –*
- (a) enggan membayar atau dengan sengaja tidak membayar zakat atau fitrah itu; atau*
 - (b) enggan membayar atau dengan sengaja tidak membayar zakat atau fitrah itu melalui amil yang dilantik atau mana-mana orang lain yang diberikuasa, oleh Majlis untuk memungut zakat atau fitrah; adalah melakukan suatu kesalahan dan apabila disabitkan boleh didenda tidak melebihi satu ribu ringgit atau dipenjarakan selama tempoh tidak melebihi enam bulan atau kedua-duanya.*

Terdapat beberapa lagi peruntukan lain bagi kesalahan zakat di dalam enakmen yang sama iaitu seksyen 33 berkaitan pemungutan zakat atau fitrah tanpa kuasa dan seksyen 34 tentang pembayaran tak sah akan zakat atau fitrah. Kesalahan pertama membawa hukuman denda tidak melebihi tiga ribu ringgit atau dipenjarakan selama tempoh tidak melebihi dua tahun atau kedua-duanya serta pungutan tersebut dirampas. Manakala kesalahan kedua ialah denda tidak melebihi satu ribu ringgit atau dipenjarakan selama tempoh tidak melebihi enam bulan atau kedua-duanya

Selanjutnya, Perak turut mempunyai peruntukan yang hampir sama seperti Pulau Pinang iaitu kesalahan berkaitan zakat pada Bahagian IV iaitu kesalahan Berhubungan Dengan Maruah Agama Dan Institusinya melalui seksyen 25 bagi kesalahan kerana gagal membayar zakat atau fitrah. Hukumannya ialah denda tidak melebihi satu ribu ringgit atau penjara tidak lebih enam bulan. Terdapat juga peruntukan lain berkaitan kesalahan zakat seperti membayar zakat atau fitrah secara tidak sah serta memungut zakat atau fitrah secara tidak sah dengan masing-masing hukuman sama seperti Pulau Pinang. Kelainan Perak ialah wujud penambahan peruntukan berkaitan zakat pada seksyen 42 iaitu amil tidak menyerahkan pungutan. Berikut merupakan penerangannya:

- (1) *Mana-mana orang yang dilantik menjadi Amil di bawah undang-undang yang berkuatkuasa yang tidak menyerahkan pungutan sebagaimana yang dikehendaki oleh undang-undang atau peraturan mengenainya adalah melakukan suatu kesalahan dan hendaklah, apabila disabitkan, dikenakan hukuman denda tidak melebihi tiga ribu ringgit atau penjara selama tempoh tidak melebihi dua tahun atau kedua-duanya.*
- (2) *Sabitan di bawah seksyen ini hendaklah tidak berkuasa untuk menghapuskan liabiliti Amil tersebut kepada Baitulmal.*

Peruntukan yang berkaitan di negeri Perlis ialah pada seksyen 30 iaitu kesalahan tidak menyerahkan wang yang dipungut merangkumi wang *baitul mal, wakaf, zakat, fitrah* dan derma dianggap melakukan kesalahan yang boleh didenda tidak melebihi lima ribu ringgit dan penjara tidak melebihi tiga tahun. Manakala di negeri Kedah, kesalahan *zakat* boleh dirujuk melalui seksyen 15 iaitu menghasut supaya mengabaikan kewajipan agama. Subseksyen 2 berbunyi:

“Mana-mana orang yang dengan apa-apa cara mencegah orang lain daripada membayar zakat atau fitrah adalah melakukan suatu kesalahan dan apabila disabitkan boleh didenda tidak melebihi dua ribu ringgit atau dipenjarakan selama tempoh tidak melebihi satu tahun atau kedua-duanya.”

Ini bermaksud sekiranya seseorang menghasut seseorang yang lain untuk tidak membayar zakat, maka orang tersebut boleh didenda tidak melebihi dua ribu ringgit atau dipenjarakan tidak lebih setahun. Selain itu, Kedah tidak hanya tertakluk kepada Enakmen Kesalahan Jenayah Syariah sahaja tetapi perlu dibaca bersama dengan Enakmen Lembaga Zakat Kedah Darul Aman 2015. Enakmen tersebut tidak mengandungi sebarang kesalahan dan

hukuman berkaitan kutipan dan agihan zakat tidak seperti di negeri Sabah yang mempunyai enakmen tersendiri dan mengandungi peruntukan berkaitan kesalahan dan hukuman zakat (Muhammad Hafiz Badarulzaman et.al, 2015).

Melalui sesi temubual bersama Pengurus Besar Jabatan Zakat Korporat (dahulunya dikenali Ketua Bahagian Zakat Korporat) pendekatan yang diambil oleh LZNK ialah untuk mendidik dan bukan menghukum (Muhammad Hafiz Badarulzaman et.al, 2015). Oleh yang demikian, dapatlah difahami bahawa walaupun enakmen ini baru tetapi pendekatan mendidik dan bukan menghukum masih diteruskan. Namun untuk menjadikan sesuatu penguatkuasaan itu efektif, peruntukan berkaitan kesalahan dan hukuman perlu dinyatakan di dalam sesuatu enakmen.

KESIMPULAN

Secara konklusinya, sistem pentadbiran dan pengurusan zakat telah wujud semenjak pemerintahan Islam di bawah kepimpinan Nabi Muhammad SAW. Manakala pentadbiran dan pegurusan zakat di Malaysia wujud sejak sebelum merdeka namun secara tidak formal. Setelah merdeka, pelbagai enakmen telah diguna pakai sebagai garis panduan undang-undang dalam mentadbir dan mengurus zakat di setiap negeri Malaysia. Negeri-negeri di utara Malaysia iaitu Perlis, Kedah, Pulau Pinang dan Perak mempunyai enakmen negeri masing-masing.

Terdapat persamaan dari sudut pentadbiran zakat seperti di Perlis, Perak dan Pulau Pinang apabila pihak MAIN berkuasa dalam menjalankan pentadbiran zakat. Namun begitu, Pulau Pinang menyerahkan urusan pentadbiran dan pengurusan zakat kepada satu institusi yang dilantik MAIN untuk menjalankan gerak kerja kutipan dan agihan. Manakala Kedah menjalankan pentadbiran dan pengurusan zakat tersendiri yang memisahkan kuasa antara MAIN dan LZNK. Walaupun begitu, kuasa utama masih terletak di bawah bidang kuasa Sultan sebagai Pengerusi LZNK.

Di samping itu, wujud persamaan tentang kesalahan yang melibatkan zakat antara Pulau Pinang dan Perak apabila negeri masing-masing mempunyai peruntukan yang khusus dan jelas berkaitan kesalahan dan hukuman yang melibatkan zakat. Manakala Kedah dan Perlis tidak mempunyai peruntukan yang khusus berkaitan kesalahan dan hukuman yang melibatkan zakat. Hanya satu kesalahan dan hukuman yang wujud dalam enakmen masing-masing tetapi tidak spesifik. Kedah yang turut mempunyai enakmen khusus berkaitan zakat tidak memperuntukkan sebarang seksyen secara khusus tentang kesalahan dan

hukuman yang melibatkan zakat. Secara keseluruhannya, setiap persamaan dan perbezaan yang wujud dalam enakmen ini tidak menghalang pentadbiran dan pengurusan zakat.

RUJUKAN

Buku dan Jurnal:

- Abdullah Alwi Hassan. (2005). *Teori dan aplikasi kontemporari sistem ekonomi Islam di Malaysia*. Kuala Lumpur: Utusan Publication & Distributors.
- Adibah Abd Wahab dan Joni Tamkin Borhan. (2015). *Analisis prestasi kutipan zakat di Malaysia dalam isu kontemporari pengurusan dan pembayaran zakat di Malaysia*. disunting oleh Nor Aini Ali, Azizi Che Seman dan Mohamad Taqiuddin Mohamad, Kuala Lumpur: MAIWP.
- Ahmad Hidayat Buang. (2006). *Dilema perundangan zakat di Malaysia: Antara penguatkuasaan dan strategi pujukan/galakan/insentif membayar zakat dalam zakat pensyariatan, perekonomian dan perundangan*. (ed.) Abd Ghafar Ismail dan Hailani Muji Tahir. Bangi: UKM.
- Ahmad Ibrahim dan Ahilemah Joned. (2002). *Sistem undang-undang di Malaysia*. Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Anwarul Yaqin. (2007). *Legal Research and Writing*. Kelana Jaya: Lexis Nexis.
- Azizah Dolah dan Abd Halim Mohd Noor. (2009). *Kaitan Zakat dan Cukai di Malaysia di dalam Pengintegrasian Zakat dan Cukai di Malaysia*. (Abd Halim Mohd Noor et.al,) Shah Alam: Pusat Penerbitan Universiti.
- David Silverman. (2010). *Doing Qualitative Research*. London : Sage Publication Ltd
- Ibnu Hajar al-Asqalānī (t.t.), *Fathu al-Bari Syaru al il al-Bukharī*, (Juzu' 3). t.tp.: al-Maktabah al- Salafiyyah.
- Mahmud Abu Saud. (1996). *Garis-garis besar ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Mohamed Abd Wahab et al. (1995). "Malaysia" (A case study of Zakah Management). *Dalam institutional framework of zakah: Dimensions and implications*. disunting oleh el-Ashker dan Sirajul Haw, Jedah: IRTI/IDB.
- Moshe Yegar. (1979). *Islam and Islamic institutions in British Malaya*. Jerusalem: The Magnes Press.
- Muhammad Ibn Ismail al-Kahlānī al-San'añī (t.t.). *Subul al-Salām* (Juzu' 2). Bandung: Dahlan
- Muhammad Hafiz Badarulzaman, Alias Azhar dan Che Thalbi Md Ismail. (2015). *Isu perundangan zakat perbankan di sebuah institusi perbankan Islam terpilih Malaysia dalam Fiqh Zakat:Addressing Fiqh zakat issues in the contemporary world*, (ed Abd Halim Mohd Noor dan Mohamed Saladin Abdul Rasool). Melaka: IlkaZ.

- Muhammad Hafiz Badarulzaman, Alias Azhar dan Che Thalbi Md Ismail. (2015). *Pengurusan zakat perbankan di Jabatan Zakat Negeri Kedah : satu tinjauan*. Dalam Prosiding UUM international legal conference 2015. Sintok: UUM Press.
- Noor Aziah Mohd Awal. (2008). *Pengenalan kepada sistem perundangan di Malaysia*. Petaling Jaya : International Law Book Services.
- Norazlina Abd. Wahab and Abdul Rahim Abdul Rahman, “*Efficiency and governance of zakat institutions*” Kertas kerja dibentangkan di World Universities 1st Zakat Conference, Kuala Lumpur, 22-24 November 2011.
- Sayyid Sabiq. (1968). *Fiqh al-Sunnah*. Kuwait: Dār al-Bayān. jilid 3
- Sheikh Abdullah Muhammad Basmieh. (2013). *Tafsir Pimpinan Rahman Kepada Pengertian Al Quran*. Kuala Lumpur : Darul Fikir
- Yusof Al Qaradhawi. (1973). *Fiqh zakat*, (ed. Ke-2). Beirut:Muassasah al-Risalah. (Jld.1). hlm. 125.
- Zulkiple Abd. Ghani & Mohd.Syukri Yeoh Abdullah. (2005). *Dakwah dan etika politik di Malaysia*, Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.

Statut dan Enakmen:

Akta Pentadbiran Undang-Undang Islam (Wilayah-Wilayah Persekutuan) 1993

Akta Undang-Undang Sivil 1956

Enakmen Jenayah Dalam Syarak (Perlis) 2007

Enakmen Jenayah Syariah (Perak) 1992

Enakmen Kesalahan Jenayah Syariah (Kedah) 2014

Enakmen Kesalahan Jenayah Syariah (Negeri Pulau Pinang) 1996

Enakmen Lembaga Zakat Kedah 2015

Enakmen Majlis Agama Islam Dan Adat Istiadat Melayu Kelantan 1994

Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Johor) 2003

Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Melaka) 2002

Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Perlis) 2006

Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Perak) 2004

Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Pulau Pinang) 2004

Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003

Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Sembilan) 2003

Enakmen Pentadbiran Hal Ehwal Agama Islam (Terengganu) 2001

Enakmen Pentadbiran Undang-Undang Islam (Kedah) 2008.

Enakmen Pentadbiran Undang-Undang Islam (Pahang) 1991

Enakmen Pentadbiran Undang-Undang Islam (Sabah) 1992
Ordinan Majlis Islam Sarawak 2001
Perlembagaan Persekutuan Malaysia

Internet:

Portal e-Syariah, *Enakmen/Ordinan/Akta Mahkamah Syariah*. Internet, diakses daripada: <http://www2.esyariah.gov.my/esyariah/mal/portalv1/enakmen2011/undang2009.nsf/listspls?OpenForm> pada 15 Mac 2016.

Portal Jawhar, Pusat Pungutan Zakat, Internet, diakses daripada: <http://www.jawhar.gov.my/pusat-pungutan-zakat/> pada 20 Julai 2016.

FAKTOR PENENTU SIKAP MENABUNG BAGI MAHASISWA UNIVERSITI

(Determinations of Saving Behavior Among University Students)

Aisyah Abdul Rahman¹

Munawwarah Ibrahim

Abstrak

Kajian ini bertujuan mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi sikap menabung oleh mahasiswa universiti. Metodologi kajian ini berdasarkan pendekatan kuantitatif melalui pengutipan data primer. Dengan mengadaptasikan rangka kerja daripada penyelidikan lepas, kami merangka soalan-soalan yang boleh dikategorikan kepada 5 bahagian, iaitu sikapmenabung, literasi kewangan, pengaruh kewangan, kawalan diri dan kos sara hidup untuk mendapatkan maklumat tentang tingkah laku menabung. Sampel terdiri daripada 200 pelajar Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) bagi tahap pengajian pra-siswazah dan pasca-siswazah. Umumnya, hasil kajian menunjukkan bahawa literasi kewangan, pengaruh keluarga, dan kawalan diri, mempengaruhi sikap menabung secara positif dan kos sara hidup mempengaruhi sikap menabung secara negatif. Bagi pelajar pra-siswazah, literasi kewangan merupakan faktor terpenting, diikuti dengan kos sara hidup, kawalan diri dan pengaruh keluarga. Manakala bagi pelajar pasca-siswazah, kos sara hidup adalah faktor utama, diikuti oleh pengaruh keluarga, kawalan diri dan literasi kewangan. Secara perbandingan, pengaruh faktor kos sara hidup dan pengaruh keluarga bagi pelajar pasca-siswazah adalah lebih tinggi berbanding pra-siswazah terhadap sikap menabung mereka. Ini disebabkan pelajar pascra-siswazah lazim telah mendirikan rumah tangga serta mempunyai komitmen kewangan yang tinggi. Selain itu, walaupun jantina tidak memainkan peranan bagi sikap menabung pelajar pra-siswazah, pelajar lelaki didapati cenderung untuk menabung dengan lebih tinggi berbanding pelajar wanita bagi pasca-siswazah. Oleh itu, hasil kajian ini diharap dapat membantu pihak yang bertanggungjawab untuk melaksanakan strategi yang sesuai untuk menyedarkan mahasiswa terhadap sikap menabung.

¹ Prof Madya, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan di Universiti Kebangsaan Malaysia, email: eychah@ukm.edu.my

Kata kunci: Sikap menabung; Literasi kewangan; Pengaruh keluarga; Kawalan diri; Kos sara hidup

Abstract

This study investigates the factors influencing saving behaviour among university students. Our research methodology is based on quantitative approach via primary data collection. We conducted a survey to obtain information on the saving behavior of 200 students of Universiti Kebangsaan Malaysia, comprising both undergraduate and post-graduate students. Generally, our results showed that financial literacy, family influence, and self-control positively influence saving behaviour while the cost of living negatively affects saving habit. For undergraduates, financial literacy is the most important factor, followed by the cost of living, self-control and family influence. Meanwhile for post-graduate students, the cost of living is the main factor, followed by family influence, self-control and financial literacy. By comparing the two types of respondents, the magnitude for the cost of living and family influence for post-graduate students is higher than the undergraduate students. This could be due to the fact that post-graduate students are normally married and have high financial commitment. In addition, although gender does play a role in saving behaviour for undergraduate students, male students are more likely to save more as compared to female students for post-graduate respondents. It is hoped that the findings of this study could help the authorities to implement appropriate strategies to enlighten students' awareness towards saving behavior.

Keywords: Saving behaviour; Financial literacy; Family influence; Self-control; Standard of living



PENGENALAN

Peribahasa “sedikit-sedikit, lama-lama menjadi bukit” sinonim dengan amalan menabung yang sepatutnya dijadikan budaya sejak kita masih kecil. Amalan itu perlu bermula secara sedikit-sedikit dan sejak awal seperti kata pepatah

“kalau hendak melentur buluh biarlah dari rebungnya”. Dengan harapan amalan menabung yang dipupuk sejak kecil ini akan menjadi kebiasaan apabila dewasa. Pada awal tahun ini telah dihebohkan dengan berita bahawa seorang pelajar perempuan Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) mengalami usus terkoyak kerana menahan lapar akibat daripada kesempitan wang yang dialaminya semasa beliau masih menuntut di matrikulasi. Malahan kini beliau masih mengalami masalah kesempitan wang dan terpaksa berlapar walaupun setelah menyambung pelajarannya di peringkat ijazah sarjana muda di UKM (Sinar Harian, 2016). Perkara sebegini mungkin dapat dielakkan sekiranya pelajar-pelajar mempunyai kesedaran menabung yang tinggi dengan dorongan dan didikan dari ibu bapa sejak anak-anak masih di bangku sekolah. Namun begitu, tidak dinafikan wujud juga kes di mana pelajar mempunyai kesedaran untuk menabung, tetapi masih juga gagal berbuat demikian disebabkan ketiadaan kemampuan kewangan yang lazimnya berpunca daripada kos sara hidup asas yang melebihi daripada bantuan kewangan yang diperolehi. Apa yang menggusarkan masyarakat adalah sekiranya pelajar mempunyai peluang untuk menabung, namun gagal berbuat demikian disebabkan tiadanya kesedaran tentang pentingnya sikap menabung. Prinsip menabung ini selari dengan Islam yang mengajar manusia untuk mengelakkan pemborosan dalam mengeluarkan dan membelanjakan harta. Hal ini berlandaskan firman Allah s.w.t dalam surah al-A’raf ayat ke 31 yang bermaksud, “Dan makan dan minumlah tetapi jangan berlebih-lebihan, sesungguhnya Allah tidak suka kepada orang yang berlebih-lebihan.”

Islam juga telah meletakkan garis panduan dan matlamat untuk kepentingan ummah. Antara matlamat syariat Islam selain dari menjaga agama, jiwa, keturunan, dan akal ialah untuk menjaga harta dari disalah urus sehingga mengakibatkan diri merempat dan meminta-minta. Dalam konteks pengurusan harta, kita digalakkan untuk memperuntukkan sejumlah pendapatan sebagai simpanan yang boleh digunakan ketika memerlukannya di saat yang tidak diduga. Dalam erti kata lain, dapat dilihat bahawa tabungan amat penting selain dapat mengelakkan dari pembaziran, ia juga menjadi penyelamat sewaktu kita memerlukan. Statistik dari Jabatan Insolvensi Malaysia, hampir 25,000 rakyat Malaysia yang berusia 35 tahun ke bawah diisyiharkan muflis sejak lima tahun lalu (Jabatan Insolvensi Malaysia 2015). Berdasarkan tinjauan FOMCA terhadap 1,000 responden pada 2013, 37% golongan muda di Malaysia hidup di luar kemampuan mereka, manakala 47% menggunakan lebih dua per tiga daripada pendapatan bulanan mereka untuk membayar hutang (FOMCA). Menteri di Jabatan Perdana Menteri Dato’ Sri Hajah Nancy Shukri berkata, individu antara 35 dan 44 tahun merupakan golongan paling tinggi bankrap

setiap tahun berdasarkan statistik dari 2011 hingga Ogos 2015 dengan jumlah sebanyak 33,536 orang dari keseluruhan 95,173 individu bankrap (Bernama).

Berlandaskan kadar kebankrapan di kalangan belia yang meningkat saban hari, tujuan kajian ini dilaksanakan adalah untuk melihat faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat simpanan di kalangan mahasiswa universiti yang merupakan tunggak harapan negara di masa hadapan. Diharapkan hasil kajian ini, akan meningkatkan lagi kesedaran pelbagai pihak terutamanya mahasiswa yang bakal melangkah ke alam pekerjaan suatu masa nanti. Seterusnya, pihak universiti dan agensi-agensi yang berkaitan seperti Jabatan Insolvensi Malaysia, Agensi Kaunseling dan Pengurusan Kredit (AKPK), Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM), dan Institut Kefahaman Islam Malaysia (IKIM) diharapkan dapat menjalankan program yang dapat memberi kesedaran tentang kebaikan dan kepentingan menabung kepada mahasiswa.

KAJIAN LEPAS

Tabungan boleh ditakrifkan sebagai sebahagian daripada pendapatan individu yang tidak dibelanjakan. Tabungan memainkan peranan yang penting dalam proses pertumbuhan ekonomi dan pembangunan. Perbelanjaan yang tidak dikawal dengan baik boleh menyebabkan masalah kewangan dan ini boleh memberi kesan negatif (Mumtazah dan Nurizan, 1986). Menurut Boone et al. (2003), amalan menabung adalah bagus kerana ia dapat memberi kebaikan kepada kita, seperti jika kita menghadapi masalah kewangan, hasil tabungan atau simpanan inilah yang akan membantu seseorang individu untuk menyelesaikan masalah kesempitan wang. Simpanan yang dilakukan tidak semestinya dalam kadar yang besar tetapi jika ia selalu diamalkan, sudah tentu wang yang sedikit akan menjadi banyak.

Kajian Keyakinan dan Keinginan Berbelanja Pengguna yang dikeluarkan Global Nielsen pada tahun 2014 (Sinar Harian, 2014), mendedahkan keputusan yang mengatakan Malaysia adalah antara negara yang berjaya mengekalkan tahap yang tinggi dalam kadar tabungan. Ini adalah kerana amalan rakyat Malaysia yang kerap menabung. Sikap menabung boleh ditakrifkan sebagai tindakan atau cara yang dilakukan oleh seseorang dalam mengurangkan perbelanjaan atau menangguhkan perbelanjaan. Berdasarkan laporan Tinjauan Global Keyakinan Pengguna dan Niat Pembelian Nielsen, Pengarah Urusan bagi Nielsen Malaysia iaitu Richard Hall berkata, pengguna di Malaysia mula menabung dan melangsikan hutang sebagai persediaan bagi menghadapi kenaikan harga pada masa hadapan. Laporan itu menunjukkan bahawa pengguna Malaysia masih kekal sebagai penabung tegar yang

mengalami kenaikan sebanyak 6%, iaitu sebanyak 63% menyalurkan lebih dana kepada simpanan pada suku keempat 2013. Keinginan menabung rakyat Malaysia terus meningkat sebanyak 1% kepada 64% pada suku pertama 2014, dengan lebih tiga per lima orang pengguna memilih untuk menyimpan wang lebihan mereka selepas berbelanja untuk barang keperluan (Sinar Harian, 2014). Namun begitu, sampel kajian di atas tidak memfokus kepada golongan mahasiswa. Apa yang menghairankan adalah mahasiswa lazimnya mendapat pinjaman Perbadanan Tabung Pendidikan Tinggi Nasional (PTPTN), namun wujud segelintir golongan yang terpaksa mengikat perut sedangkan kita acapkali melihat kebanyakan mereka akan bergaya dengan alat komunikasi canggih, sering menonton wayang di pawagam dan makan di restoran makanan segera ketika mula-mula mendapat wang daripada kerajaan. Fenomena ini menimbulkan persoalan apakah faktor penyebab mahasiswa ini gagal menyimpan untuk kegunaan di masa depan.

Menurut Juen dan rakan-rakan (2010), penyelidikan berkaitan tingkah laku tabungan pelajar universiti di Malaysia adalah terhad. Kebanyakan kajian yang dilakukan adalah tertumpu kepada faktor yang mempengaruhi isi rumah dan sikap menabung pekerja. Otto (2009), turut mengatakan bahawa kajian bagi sikap menabung dalam kalangan golongan muda seperti pelajar universiti telah diabaikan. Kajian yang dilakukan oleh Sabri dan McDonald (2008) telah menunjukkan bahawa, pelajar universiti di Malaysia seolah-olah tidak cenderung untuk menabung sebahagian daripada biasiswa mahupun pinjaman yang mereka perolehi. Sebaliknya, apabila mereka menerima pinjaman pelajaran dan mereka juga suka menghabiskan secara agresif untuk tujuan bukan akademik. Pelajar suka menghabiskan sebahagian besar wang untuk makanan, telefon bimbit dan keperluan lain. Ini menunjukkan mereka suka untuk membelanjakan semua wang sekaligus tidak menyimpan.

Selain itu, kajian yang dijalankan oleh Cohran dan rakan-rakan (2008), mereka berpendapat bahawa individu yang mengikut gerak hati dan berorientasikan masa depan dengan sedikit kawalan diri tidak cenderung untuk dipengaruhi oleh risiko dan kos masa depan. Pelajar lebih cenderung untuk berbelanja mengikut kehendak dan akhirnya membawa kepada terlebih belanja dan tidak berupaya untuk menabung. Berdasarkan kajian lepas, kebanyakan pengkaji hanya menumpukan kepada faktor tertentu yang mempengaruhi sikap menabung pelajar. Oleh itu, sumbangan kajian ini adalah dengan meluaskan skop kajian yang merangkumi lima faktor yang mungkin menjadi penentu sikap menabung dalam kalangan pelajar, seperti literasi kewangan, pengaruh ibu bapa, jantina, kawalan diri dan kos sara hidup dalam kalangan mahasiswa UKM.

a) Literasi Kewangan

Literasi kewangan ditakrifkan sebagai pengetahuan yang mencukupi tentang fakta dan terma kewangan peribadi untuk pengurusan kewangan yang berjaya (Garman dan Forgue, 1997). Anthes (2004) telah mendefinisikan literasi kewangan sebagai keupayaan untuk membaca, menganalisis, mengurus dan berkomunikasi tentang keadaan kewangan peribadi yang memberi kesan keadaan yang baik. Danes (1994) menjelaskan bahawa literasi kewangan yang tinggi mempunyai hubungan yang positif dengan pendapatan yang tinggi dan juga jumlah simpanan yang tinggi. Literasi kewangan lazimnya diukur melalui pendidikan dan pengetahuan berkaitan aspek kewangan.

i) Pendidikan Kewangan

Pelajar yang kurang dalam pendidikan kewangan akan berpendapat negatif tentang kewangan dan cenderung untuk membuat keputusan berkaitan kewangan secara tidak betul (Chen dan Volpe 1998). Melalui kajian yang telah dijalankan ini mendapati markah pada ujian kebanyakan ditentukan oleh tahap pendidikan dan subjek yang pelajar belajar di sekolah. Jurusan perniagaan contohnya mempunyai skor yang lebih baik daripada jurusan lain. Kajian yang telah dilakukan oleh Australian Regional University oleh Beal dan Delpachtra (2001) menunjukkan pelajar yang mengkhusus dalam jurusan perniagaan secara keseluruhannya mempunyai skor yang baik dalam pengetahuan dan literasi kewangan berbanding dengan pelajar yang bukan dari jurusan perniagaan. Ini menunjukkan bahawa pelajar jurusan perniagaan lebih berhati-hati dalam berbelanja dan hal-hal berkaitan pengurusan kewangan daripada pelajar bukan jurusan perniagaan.

Noor Azizah et. al. (2013) dalam kajian yang telah dijalankan mendapati bahawa pelajar di dalam jurusan perniagaan lebih terdedah kepada pengetahuan berkaitan kewangan memandangkan mereka ditawarkan untuk mengambil kursus kewangan berbanding pelajar lain. Ajzen dan Fishbein (1980) dalam kajian mereka telah mengatakan bahawa pendidikan berkaitan kewangan akan mempengaruhi pengetahuan, dan juga sikap mahasiswa. Pendapat ini selaras dengan DeVaney, Gorham, Bechman, dan Haldeman (1996), yang mengatakan bahawa pendidikan berkaitan kewangan meningkatkan pengetahuan dalam kewangan dan mempengaruhi sikap kewangan pelajar di mana pelajar lebih berjimat cermat dalam menggunakan wang.

ii) Pengetahuan

Danes dan Hira (1987) berpendapat bahawa pelajar yang kurang pengetahuan dalam kewangan akan meningkatkan masalah kewangan kepada negara pada masa hadapan. Kepentingan pengetahuan kewangan dan sikap menabung telah dibuktikan oleh beberapa penulis.

Penekanan sering diletakkan pada aspek yang berbeza, tetapi secara umum mereka semua berkongsi pendapat yang sama, iaitu bahawa pemahaman kewangan yang lebih tinggi mempunyai kesan positif ke atas cara seseorang mengendalikan wang. Memandangkan pasaran di luar menjadi semakin kompleks, dengan pelbagai produk-produk kewangan baru yang ditawarkan, maka pemahaman kewangan amat diperlukan. Oleh itu, jurang maklumat antara pengguna dan penawar perkhidmatan dan produk kewangan perlu diisi dan dikecilkkan (Remund, 2010). Mahasiswa yang mempunyai pengetahuan tentang kewangan lebih cenderung untuk berbelanja dengan cermat dan menabung. Mereka menekankan bahawa kurang pengetahuan berkaitan kewangan akan mengehadkan kebolehan pelajar untuk membentuk keputusan kewangan Chen dan Volpe (1998). Oleh itu, dijangkakan akan terdapat hubungan positif antara literasi kewangan dan sikap menabung pelajar.

b. Jantina

Lusardi, Mitchell (2006) dalam kajian mereka menunjukkan wanita biasanya kurang mendapat maklumat kewangan berbanding lelaki, dan tahap literasi kewangan di kalangan jantina yang berbeza mempengaruhi tahap tabungan. Dalam kontek persaraan, Sundén & Surrette (1998) menyatakan bahawa wanita kurang cenderung untuk mempunyai pelan tabungan untuk kegunaan selepas bersara. Dengan menggunakan sampel wanita dan lelaki yang berkerjaya pula, Chen & Volpe (1998) dalam kajian yang mengukur tahap pengetahuan dalam kewangan, tabungan dan pinjaman, insurans dan pelaburan, menunjukkan keputusan yang signifikan antara jantina dan literasi kewangan. Dapatkan mereka menyimpulkan wanita mempunyai kurang pengetahuan dalam aspek kewangan berbanding lelaki. Namun begitu, terdapat percanggahan pendapat berkaitan perbezaan jantina dalam tingkah laku menabung. Hayhoe et al. (2000) menemukan, pelajar wanita lebih cenderung untuk membuat bajet bertulis, merancang perbelanjaan, menyimpan bil-bil utiliti, dan menyimpan secara tetap berbanding pelajar lelaki. Di samping itu, Maria et al. (2002), mendapati bahawa pelajar wanita lebih cenderung untuk menabung berbanding pelajar lelaki. Jadi berdasarkan kajian lepas, dapat dilihat bahawa faktor jantina juga menjadi pengukur tahap literasi kewangan seseorang. Berdasarkan kajian lepas kami menjangkakan sikap menabung pelajar wanita akan lebih tinggi berbanding sikap menabung pelajar lelaki.

c. Pengaruh Keluarga

i. Tahap pendidikan ibu bapa

Norasikin et al. (2012), dalam kajian mereka yang mengkaji berkaitan antara latar belakang pendidikan ibu bapa dengan tujuan simpanan oleh anak-anak. Dalam kajiannya mengenai pengaruh latar belakang keluarga terhadap sikap menabung oleh pelajar menyatakan bahawa pelajar dari keluarga yang mempunyai latar belakang pendidikan yang tinggi lebih cenderung untuk tidak menabung, ini kerana keluarga yang mempunyai latar belakang pendidikan yang tinggi dan memperoleh pendapatan yang lumayan menyumbang kepada sikap tidak menabung kepada pelajar. Hasil kajian menunjukkan bahawa semakin tinggi tahap pendidikan ibu bapa, kecenderungan pelajar untuk menyimpan wang mereka untuk simpanan adalah lebih rendah. Hanya 1% responden daripada 10% memilih untuk menyimpan wang mereka. Tahap pendidikan ibu bapa terutamanya seolah-olah mempengaruhi tahap literasi pelajar.

ii. Pendapatan ibu bapa

Ibu bapa memainkan peranan yang penting dalam mendidik anak-anak untuk berkelakuan baik dalam segala aspek kehidupan termasuklah pengurusan kewangan. Flores (2014) berpendapat bahawa pelajar yang berasal daripada keluarga berpendapatan rendah adalah lebih berdikari dalam hal-hal kewangan dan sering membuat keputusan kewangan dengan bimbingan yang sedikit atau tanpa bimbingan daripada ibu bapa. Ini kerana mereka perlu mendapatkan bekalan kewangan dengan sendiri sekiranya mereka ingin berbelanja untuk memenuhi kehendak mereka. Di samping itu, (Jorgensen 2007) mengatakan pelajar yang berasal dari keluarga berpendapatan tinggi biasanya mampu mendapatkan apa sahaja kemahuan mereka disebabkan sokongan daripada ibu bapa yang membekalkan wang modal kepada anak-anak untuk memulakan perniagaan ataupun tujuan berbelanja. Oleh itu, diramalkan terdapat hubungan yang positif antara pengaruh ibu bapa dan sikap menabung pelajar.

d. Kawalan Diri

Kawalan diri adalah keupayaan untuk mengenal pasti, mengawal emosi dan keinginan seseorang. Ia mempunyai ciri-ciri disiplin diri dan kebolehan untuk melengahkan kepuasan (Baumeister 2002). Kajian yang dijalankan oleh Esenvalde (2010) menunjukkan bahawa kawalan diri adalah positif dengan

tingkah laku menabung. Pengkaji mendakwa bahawa kawalan diri adalah faktor yang sangat kukuh untuk menerangkan tingkah laku menabung.

Dalam konteks Malaysia, Lim, Sia dan Gan (2011) telah menjalankan 500 soal selidik di Lembah Klang kepada responden yang berumur antara 21 tahun dan ke atas. Keputusan yang diperoleh menunjukkan terdapat hubungan yang positif antara kawalan diri dan sikap menabung. Mereka menyimpulkan bahawa masyarakat yang berjaya mengurus kewangan mereka dengan baik (bererti mereka boleh mengawal diri dalam berbelanja), adalah lebih cenderung untuk menabung. Oleh itu, dijangkakan akan terdapat hubungan positif antara kawalan diri dan sikap menabung pelajar.

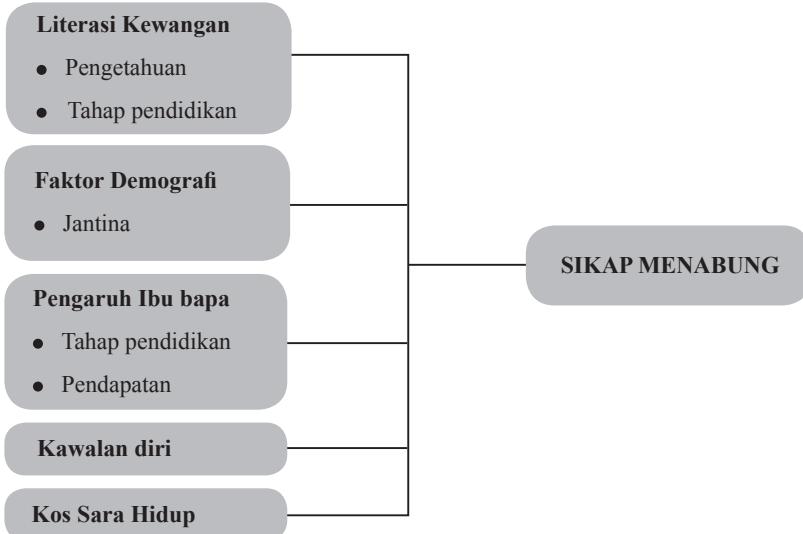
e. Kos Sara Hidup

Kenaikan kos sara hidup berlaku disebabkan oleh kenaikan pelbagai harga barang khususnya barang-barang keperluan. Berdasarkan kajian Nizar & Abdullah (2010), mencatatkan peratus tertinggi pelajar bekerja kerana sumber kewangan yang tidak mencukupi. Jelasnya, kos sara hidup yang tinggi turut mempengaruhi corak tabungan dalam kalangan pelajar. Simpanan hanya dapat dilakukan dengan terhad dan kadangkala tiada langsung. Begitu juga dari aspek pelaburan dan perbelanjaan yang hanya dapat dilakukan kepada jenis barang tertentu dan tidak meluas. Minghat & Mansor (2011), dalam kajian mereka, menyatakan ramai pelajar bersetuju untuk memilih pekerjaan berdasarkan pendapatan yang akan diperolehi, mungkin kerana dengan gaji yang mencukupi membolehkan mereka menabung dengan lebih banyak.

Oleh itu, kami menjangkakan wujud hubungan negatif antara kos sara hidup dan sikap menabung pelajar.

METODOLOGI

Kajian ini mengadaptasi rangka kerja yang telah dibangunkan oleh Lim et al. (2011) dengan penambahbaikan yang sesuai dengan konteks kajian seperti di rajah 1. Rajah 1 menerangkan rangka kerja teoretikal berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi sikap menabung dalam kalangan mahasiswa UKM. Responden kajian ini adalah dalam kalangan pelajar pra-siswazah dan pasca-siswazah. Kaedah pensampelan yang digunakan adalah kaedah pensampelan rawak mudah yang bermaksud sampel dipilih secara rawak untuk mewakili populasi yang ingin dikaji. Sebanyak 120 pelajar prasiswazah dan 80 pelajar pasca siswazah dipilih secara rawak daripada fakulti yang berbeza yang melibatkan 8 buah fakulti di UKM Bangi.



Rajah 1: Rangka kerja Teoretikal

Data primer digunakan sebagai sumber data kajian ini diperoleh melalui soal selidik yang diedarkan kepada 200 responden. Soal selidik dibahagikan kepada 3 bahagian iaitu bahagian A, B dan C. Bahagian A adalah mengenai latar belakang responden. Bahagian B mengukur sikap menabung pelajar UKM manakala bahagian C pula mengukur tahap literasi kewangan pelajar, pengaruh ibu bapa, kawalan diri dan kos sara hidup. Skala Likert telah digunakan untuk memperoleh data dari responden. Dalam bahagian C terdapat 4 pecahan soalan yang menggunakan skala Likert iaitu: Skala 1 (Sangat tidak setuju), Skala 2 (Tidak setuju), Skala 3 (Tidak pasti), Skala 4 (Setuju) dan Skala 5 (Sangat setuju). Manakala bahagian B juga menggunakan skala Likert yang sama.

Dalam kajian ini, kaedah analisis kuantitatif digunakan untuk menjawab persoalan kajian. Data-data yang diperoleh diproses dan dianalisis menggunakan sistem *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). Kaedah yang berbeza digunakan untuk menganalisis data yang berbeza. Bahagian A iaitu maklumat peribadi responden dianalisis menggunakan kekerapan dan peratusan kekerapan. Manakala, bahagian B dan C diuji menggunakan analisis kebolehpercayaan dan persamaan regresi.

HASIL KAJIAN

Jadual 1 menunjukkan taburan ciri-ciri di mana kebanyakannya responden terdiri daripada responden perempuan (63.0%) dan lelaki (37%), majoriti daripada responden adalah berumur 20 hingga 23 tahun (70.5%), responden

dari pra-siswazah adalah sebanyak (60%) dan pelajar siswazah (40%), majoriti responden menerima elaun bersamaan atau kurang daripada RM200 dengan peratusan sebanyak (34.5%) dan diikuti dengan menerima elaun dari RM201 hingga RM500 dengan (34%), kebanyakannya ibu bapa responden berpendidikan SPM (48%), dengan pekerjaan sebagai kakitangan kerajaan (50.5%) dan kebanyakannya gaji antara RM1001 hingga RM3000 dengan peratusan (30%).

Jadual 1: Profil Sampel Kajian

Profil Responden	Sub-Profil	Kekerapan	Peratusan
Jantina	Lelaki	74	37.0
	Perempuan	126	63.0
Umur	Kurang daripada 20 tahun	5	2.5
	20 hingga 23 tahun	141	70.5
	24 hingga 26 tahun	52	26.0
	27 dan ke atas	2	1.0
Fakulti	FEP	25	12.5
	FKAB	25	12.5
	FST	25	12.5
	FSSSK	25	12.5
	FPI	25	12.5
	FPEND	25	12.5
	FUU	25	12.5
	FTSM	25	12.5
Tahap Pengajian	Pra-siswazah	120	60.0
	Pasca-Siswazah	80	40.0
Elaun dari ibu Bapa	RM0≤RM200	69	34.5
	RM201≤RM500	68	34.0
	RM501≤RM800	46	23.0
	RM801≤RM1000	12	6.0
	RM1000 dan ke atas	5	2.5

Tahap Pendidikan Ibu Bapa	SPM	96	48.0
	Diploma	46	23.0
	Ijazah Sarjana Muda	44	22.0
	Sarjana	11	5.5
	Doktor Falsafah	3	1.5

Kerjaya Ibu Bapa	Bekerja sendiri	67	33.5
	Kakitangan kerajaan	101	50.5
	Pekerja swasta	32	16.0

Gaji Bulanan Ibu Bapa	RM0≤RM1000	57	28.5
	RM1001≤RM3000	60	30.0
	RM3001≤RM5000	51	25.5
	RM5000 dan ke atas	32	16.0

Jadual 2 menunjukkan keputusan ujian kebolehpercayaan, di mana pekali kebolehpercayaan Conbach's Alpha diperoleh bagi semua pembolehubah. Semua pembolehubah yang berada di atas 0.700 adalah diterima untuk kajian ini. Pembolehubah bagi responden pra-siswazah menunjukkan kebolehpercayaan yang tinggi dengan nilai Cronbach's Alpha 0.700 ke atas. Sikap menabung menunjukkan kebolehpercayaan pada 0.806, literasi kewangan dengan 0.731, pengaruh keluarga dengan 0.768, kawalan diri dengan 0.846 dan kos sara hidup dengan 0.798.

Begitu juga bagi responden pasca-iswazah, Cronbach's Alpha bagi kesemua pembolehubah adalah melebihi 0.700. Sikap menabung menunjukkan kebolehpercayaan pada 0.777, literasi kewangan dengan 0.734, pengaruh keluarga dengan 0.767, kawalan diri dengan 0.821 dan kos sara hidup dengan 0.753. Ini menunjukkan kesemua faktor mempunyai kebolehpercayaan yang baik.

Jadual 2: Statistik Kebolehpercayaan

Prasiswazah			Siswazah		
Konstrak	Cronbach's Alpha	Bilangan Item	Konstrak	Cronbach's Alpha	Bilangan Item
Sikap Menabung	.806	5	Sikap Menabung	.777	5
Literasi Kewangan	.731	5	Literasi Kewangan	.734	5
Pengaruh Keluarga	.768	6	Pengaruh Keluarga	.767	6
Kawalan Diri	.846	7	Kawalan Diri	.821	7
Kos Sara Hidup	.798	5	Kos Sara Hidup	.753	5

Jadual 3: Analisis Regresi

	Pra-siswazah		Pasca-siswazah	
	Beta	p-value	Beta	p-value
Konstan	1.47***	0.00	1.77***	0.00
Literasi Kewangan	0.58***	0.00	0.40**	0.01
Pengaruh Keluarga	0.20**	0.02	0.65**	0.03
Kawalan Diri	0.44***	0.00	0.43***	0.00
Kos Sara Hidup	-0.49**	0.01	-0.99***	0.00
Jantina	-0.16	0.13	0.23**	0.04
R2 terlaras	0.452		0.510	
F-statistik	18.81	0.00	15.41	0.00

Berdasarkan jadual 3, nilai R² terlaras bagi pra-siswazah ialah 0.452 dan pasca-siswazah ialah 0.510, ini bermakna literasi kewangan, jantina, kawalan diri, pengaruh ibu bapa dan kos sara hidup menerangkan sebanyak 45.2% bagi sikap menabung dalam kalangan pra-siswazah dan 51.00% sikap menabung bagi pasca-siswazah. Berdasarkan jadual di atas, hasil kajian menunjukkan nilai F-statistik bagi pra-siswazah adalah 18.81 dan nilai F statistic bagi pasca-

siswazah adalah 15.41 dan kedua-duanya signifikan pada aras keertian 0.01. Ini menunjukkan bahawa model faktor penentu yang dikaji adalah sesuai.

Literasi kewangan mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan sikap menabung bagi pelajar pra-siswazah (0.58) dan pasca-siswazah (0.40) dengan magnitud yang lebih tinggi bagi pra-siswazah. Kajian kami selari dengan dapatan Danes (1994) yang menjelaskan bahawa literasi kewangan yang tinggi mempunyai hubungan yang positif dengan jumlah simpanan, iaitu sikap menabung.

Selain itu, hubungan antara pengaruh keluarga terhadap sikap menabung bagi kedua tahap pengajian pula menunjukkan terdapat hubungan yang positif yang signifikan antara pengaruh keluarga dan sikap menabung. Magnitud pengaruh keluarga bagi pasca-siswazah (0.65) adalah lebih tinggi berbanding pra-siswazah (0.20). Hasil ini disokong oleh kajian lepas Norasikin et al. (2012) yang memperoleh hubungan positif antara pengaruh keluarga dan sikap menabung.

Hasil kajian juga menunjukkan bahawa wujud hubungan positif yang signifikan antara kawalan diri dan sikap menabung bagi kedua-dua tahap pengajian pada magnitud yang hampir sama. Hasil yang diperoleh adalah selaras dengan dapatan dari kajian yang dijalankan oleh Esenvalde (2010) menunjukkan bahawa kawalan diri adalah positif dengan tingkah laku menabung.

Dalam konteks kos sara hidup, wujud hubungan negatif yang signifikan di antara kos sara hidup dan sikap menabung di kalangan mahasiswa UKM dengan magnitud pasca-siswazah (-0.99) yang ketara lebih tinggi berbanding pra-siswazah (-0.49). Ini mungkin kerana pelajar pasca-siswazah selalunya telah berumah tangga serta mempunyai komitmen kewangan yang tinggi seperti telah membeli atau menyewa rumah kediaman, memiliki kenderaan serta perbelanjaan mendidik anak-anak. Dapatan kajian ini menyokong pandangan yang menyatakan bahawa peningkatan kos sara hidup menyebabkan kurangnya tabungan yang dibuat. Malahan responden lebih mengutamakan menggunakan wang untuk perbelanjaan sehari-hari pada masa sekarang untuk memenuhi keperluan hidup berbanding menabung untuk kegunaan masa hadapan. Hasil ini selaras dengan kajian yang dijalankan oleh Nizar & Abdullah (2010) yang mendapati kos sara hidup yang tinggi turut mempengaruhi corak tabungan dalam kalangan pelajar dan simpanan hanya dapat dilakukan dengan terhad dan kadangkala pelajar tidak menabung langsung.

Akhirnya, jantina tidak memain peranan terhadap sikap menabung bagi pelajar pra-siswazah namun pelajar lelaki didapati cenderung untuk menabung

pada kadar 23 peratus lebih tinggi berbanding pelajar wanita pasca-siswazah. Walaupun dapatan kami bercanggah dengan kajian lepas, namun justifikasinya mungkin ianya disebabkan pelajar lelaki pasca-siswazah masa kini lebih menghayati tanggungjawab mereka sebagai ketua keluarga untuk mengurus kewangan keluarga sekiranya memerlukan wang di saat kecemasan.

KESIMPULAN

Kajian ini mendapati bahawa tahap literasi kewangan yang tinggi, pengaruh ibubapa yang berpendidikan serta mempunyai pendapatan yang tinggi serta disiplin diri yang kuat dapat meningkatkan sikap kesedaran menabung di kalangan pelajar pra dan pasca-siswazah di UKM. Di samping itu, tidak dapat menafikan lagi bahawa kos sara hidup yang sentiasa meningkat dewasa ini menyebabkan jumlah tabungan berkurangan, sekaligus menyebabkan golongan pasca-siswazah yang lazimnya telah berkeluarga menerima impak negatif yang lebih ketara berbanding pelajar pra-siswazah yang selalunya masih belum berkahwin. Justeru, diharapkan pihak universiti bersama-sama agensi kerajaan dan bukan kerajaan dapat mengembangtenaga dalam usaha meningkatkan kesedaran amalan menabung dikalangan mahasiswa bagi membendung isu segelintir generasi muda yang diisyiharkan bankrap walaupun baru sahaja setahun jagung memulakan kerjaya mereka. Selain itu, disarankan agar jumlah pinjaman mahupun biasiswa diberikan pada jumlah yang berbeza di antara pelajar pra- dan pasca-siswazah dengan kadar yang lebih tinggi kepada pelajar pasca-siswazah di mana adil dengan sifat semulajadi mereka yang memerlukan komitmen kewangan yang lebih tinggi.

Memandangkan skop kajian ini difokuskan kepada mahasiswa di UKM, pengkaji akan datang dicadangkan untuk memilih sampel yang lebih besar merangkumi semua institut pengajian tinggi awam dan swasta dalam meningkatkan ketepatan keputusan kajian yang menggambarkan penentu sikap menabung dalam kalangan mahasiswa di Malaysia. Selain itu, pengkaji akan datang juga dicadangkan untuk mengkaji lebih banyak faktor lain seperti yuran atau hutang yang ditanggung oleh mahasiswa serta pengaruh rakan sebaya yang mungkin juga mempengaruhi sikap menabung dalam kalangan mahasiswa.

RUJUKAN

- Baumeister, Roy F. (2002). *Yielding to Temptation: Self-Control Failure, Impulsive Purchasing and Consumer Behavior*. Journal of Consumer Research, 28 (March), hlm 67-76.
- Beal, D.J. & Delpachtra, S.B. (2003). *Financial literacy among Australian university students*. Economic Papers, 22, hlm. 65-78.
- Chen, H. & Volpe, R. P. (1998). *An Analysis of Personnel Financial Literacy among College Students*. Financial Services Review, Vol. 7, No. 2, hlm. 107-128.
- Danes, S. M., & Hira, T. K. (1987). *Money management knowledge of college students*. Journal of Student Financial Aid, 17(1), hlm. 4-16.
- Danes, S. M., & Hira, T. K. (1987). *Money management knowledge of college students*. Journal of Student Financial Aid, 17(1), hlm. 4-16.
- Esenvalde, I. (2010). *Psychological predictors of saving behavior: Contrasting the impact of optimism and burnout on self-control, achievement motivation and savings behavior*. Ph.D. dissertation, Alliant International University, Los Angeles, United StatesCalifornia. Retrieved July 18, 2011, from Dissertations & Theses: Full text.(Publication No.AAT 3452407).
- Juen, T.T. sabri, M.F., Abd Rahim, H., Othman. M.A. Muhammad Arif, A.M. (2010). *The Influence of Financial Knowledge, Financial Practices And Self-Esteem on Money Management Skills Of Young Adults*. Institut Penyelidikan Pembangunan Belia Malaysia. 23-37. file:///D:/students%20Thesis/BBA%20Munawwarah/Falahati,%20Paim,%20Ismail,%20Haron%20dan%20Masud%20(2010).pdf
- Lusardi, A. (2008). *Household Saving Behavior: The Role of Literacy, Information and Financial Education Programs*. NBER Working Paper, No. 13824.
- Lusardi, Annamaria. (2005). *Financial Education and the Saving Behavior of African American and Hispanic Households*, Report for the US Department of Labor. Retrieved from http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Lusardi_pdf.pdf. On February 17, 2012.
- Mahdzan, N. S., & Tabiani, S. (2013). *The Impact of Financial Literacy on Individual Saving: an Exploratory Study in the Malaysian Context*. Transformations in Business & Economic, Vol. 12, No 1 (28), hlm. 41-55.
- Minghat, Asnul Dahan and Mansor, Noor Zalilah (2011) Pemilihan Bidang Kejuruteraan Elektrik Dan Elektronik Sebagai Pembentukan Awal Kerjaya Di Sekolah Menengah Teknik Daerah Seberang Perai, Pulau Pinang. Pemilihan Bidang Kejuruteraan Elektrik Dan Elektronik Sebagai Pembentukan Awal Kerjaya Di Sekolah Menengah Teknik Daerah Seberang Perai, Pulau Pinang . hlm. 1-14. (Unpublished). <http://eprints.utm.my/11703/> (26 Mei 2016)
- Nizar, Tamar Jaya dan Abdullah, Nor Syahidah (2010) Persepsi Pelajar Sarjana Muda Sains Serta Pendidikan (Pengajian Islam) Terhadap Kerja Sambilan. Persepsi Pelajar Sarjana Muda Sains Serta Pendidikan (Pengajian Islam) Terhadap Kerja Sambilan . pp. 1-10. (Unpublished). Laman sesawang dicapai pada 26 hb. Mei 2016. http://eprints.utm.my/10284/2/Nor_Syahidah_Binti_Abdullah.pdf.

- Norasikin, S., Norailis, A.W., Nurazalia, Z., Rosnia, M., & Siti Nurulhuda, N. (2012). *Students's Saving attitude: Does Parent's Background Matter?*. International Journal of Trade, Economic and Finance, Vol. 3, No. 6.
- Sabri, M. F., & Macdonald, M. (2010). *Savings Behavior and Financial Problems Among College Students : The Role of Financial Literacy in Malaysia*, 6(3), hlm. 103-110.
- Sabri, M.F., MacDonald, M., Masud, Jariah, Paim, L. Hira, T.K., & Othman M.A. (2008). *Financial behavior and problems among college students in Malaysia: Research and education implication*. Consumer Interests Annual, 54.
- Sinar Harian. (2014). Tahap Keyakinan pengguna rendah. Laman sesawang dicapai pada 26 hb. Mei 2016. <http://www.sinarharian.com.my/mobile/bisnes/tahap-keyakinan-pengguna-rendah-1.276891>.
- Sunden, A. E & Surrette, B. J. (1998). *Gender Differences in the Allocation of Assets in Retirement Saving Plans*. American Economic Review, Vol. 88.

KAJIAN KONSEPTUAL: PEMILIKAN TERHADAP PERLINDUNGAN TAKAFUL KELUARGA

Rubayah Yakob¹
Sharifah Sakinah Syed Hamid²
Mohd Azlan Bunasir³

Abstrak

Tidak dapat dinafikan bahawa takaful keluarga dan insurans hayat merupakan salah satu alat untuk menangani risiko peribadi dan seterusnya menjamin keselamatan kewangan individu. Di Malaysia, kedua-dua industri insurans hayat dan takaful keluarga berkembang dengan pesat dan mempunyai kepentingan yang signifikan dalam pertumbuhan ekonomi negara. Namun begitu, penembusan pasaran insurans hayat dan takaful keluarga masih rendah dalam kalangan masyarakat Malaysia. Secara relatifnya, penembusan pasaran yang dialami oleh industri takaful keluarga adalah lebih rendah berbanding insurans hayat konvensional walaupun industri ini telah bertapak selama 32 tahun di Malaysia. Kajian ini dilakukan bagi mengenalpasti secara konseptual apakah faktor yang menyebabkan keadaan ini. Faktor-faktor yang telah dikenalpasti termasuk kesedaran agama, pengetahuan, prestasi dan kecekapan pengendali takaful, kepelbagaiannya produk dan kualiti agen. Kajian ini diharapkan mampu memberikan input dan maklumat tambahan kepada pihak industri untuk mengatur strategi bersesuaian dalam meningkatkan penembusan pasaran produk takaful keluarga.

Kata Kunci: Takaful, insurans hayat, kesedaran, agen

Abstract

It is undeniable that the life insurance and family takaful is a tool to address the personal risks, thereby ensuring the financial security of

-
- 1 Pensyarah Kanan, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia, email; rubayah@ukm.edu.my.
 - 2 Pelajar Sarjana Ekonomi Islam, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia.
 - 3 Pelajar Sarjana Ekonomi Islam, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia.

individuals. In Malaysia, both the life insurance and family takaful industry is growing rapidly and has a significant interest in the country's economic growth. However, the market penetration of life insurance and family takaful is still low among Malaysians. Relatively, the market penetration experienced by the family takaful industry is lower than the conventional life insurance industry although it has been established for 32 years in Malaysia. This study was conducted to identify what are the factors that cause this condition conceptually. Factors that have been identified including religious awareness, knowledge, the performance and efficiency of takaful operators, product diversity and quality of agents. This study is expected to provide input and information to the industry to set an appropriate strategy in order to increase market penetration of the family takaful products.

Keywords: *Takaful, life insurance, awareness, agent*



PENGENALAN

Takaful keluarga dan insurans hayat merupakan salah satu mekanisme ekonomi yang memainkan peranan penting dalam menyediakan keselamatan ekonomi individu dan seterusnya menyumbang dalam pembangunan negara. Kepentingannya menjadi semakin ketara dengan peningkatan risiko-risiko yang boleh diinsuranskan dalam setiap aktiviti kehidupan manusia masa kini. Takaful keluarga dan insurans hayat juga bertindak sebagai penggerak (*mobiliser*) simpanan, pengantara kewangan (*financial intermediary*) dan penggalak (*promoter*) aktiviti pelaburan. Sumbangan kedua-dua industri ini dalam ekonomi negara sememangnya tidak boleh dinafikan.

Bagi industri insurans hayat, selari dengan penubuhananya yang telah lama dan pengalaman yang luas, prestasi yang dicapainyakekalkukuh. Petunjuk utama insurans hayat (*life insurance key indicator*) membuktikan bahawa industri ini mempunyai daya saing yang tinggi sederap dengan pertumbuhan yang kukuh dalam ekonomi negara. Petunjuk ini merujuk kepada dua ukuran penting iaitu kadar penembusan insurans (*insurance penetration rate*) dan nisbah ketumpatan insurans (*insurance density ratio*).

Kadar penembusan insurans ialah peratusan pendapatan premium insurans hayat daripada Pendapatan Negara Kasar (PNK), manakala nisbah ketumpatan insurans merupakan perbelanjaan ke atas premium insurans per kapita. Berdasarkan Jadual 1, kadar penembusan insurans didapati menurun dari 2.8% pada tahun 2013 ke 2.7% pada tahun 2014. Kadar ini kekal pada tahun 2015. Nisbah ketumpatan insurans pula terus meningkat untuk tempoh tiga tahun dari 2013-2015 pada RM882, RM948 dan RM964 masing-masing.

Bagi industri takaful keluarga pula, merujuk kepada dua ukuran penting di atas, kadar penembusan takaful menunjukkan penurunan dari 0.2% pada tahun 2013, 0.1% pada tahun 2014 dan meningkat sedikit pada tahun berikutnya kepada 0.2% pada tahun 2015. Pertumbuhan dalam nisbah ketumpatan takaful keluarga juga menurun untuk tempoh dua tahun iaitu daripada RM160.8 (2013) kepada RM157.50 (2014). Namun, meningkat kepada RM164.70 pada tahun 2015.

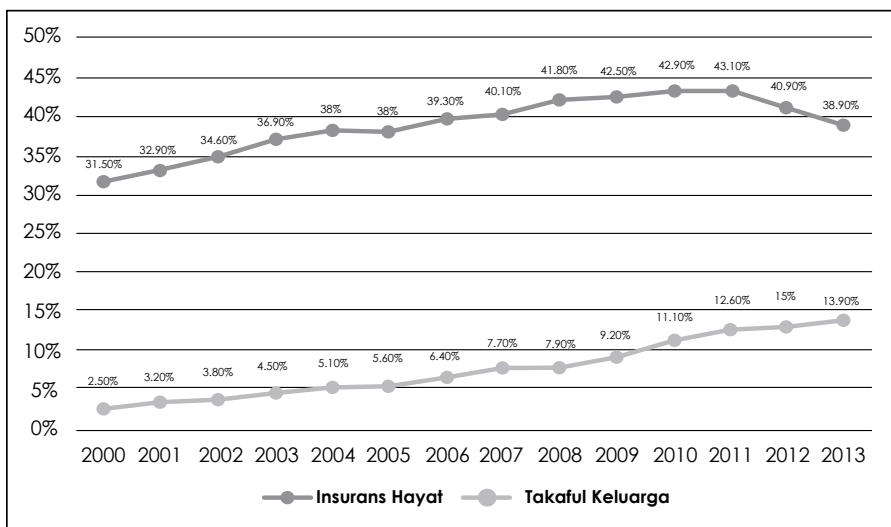
Di samping kedua-dua ukuran ini, kepentingan industri insurans dan takaful dalam ekonomi negara secara umumnya boleh diukur melalui nisbah jumlah aset dana insurans hayat/ takaful keluarga terhadap PNK. Berdasarkan Jadual 1, bagi kedua-dua industri, nisbah ini menunjukkan peningkatan dan sekaligus membuktikan bahawa kedua-dua industri ini mempunyai sumbangan yang bererti dan berdaya saing dalam pembangunan ekonomi negara secara keseluruhan. Dapat diperhatikan juga bahawa pertumbuhan industri takaful keluarga agak perlahan berbanding industri insurans hayat.

Jadual 1: Penunjuk Utama Industri Insurans Hayat dan Industri Takaful

	2013	2014	2015
Pendapatan premium insurans hayat (% PNK)	2.8	2.7	2.7
Perbelanjaan premium insurans hayat per kapita (RM)	882	948	964
Pendapatan sumbangan takaful keluarga (% PNK)	0.2	0.1	0.2
Perbelanjaan sumbangan takaful keluarga per kapita (RM)	160.8	157.5	164.70
Aset dana insurans hayat (% PNK)	22.3	21.2	21.3
Aset dana takaful keluarga (% PNK)	2.2	2.2	2.2

Sumber: Statistik Tahunan Insurans (2015) dan Ststistik Tahunan Takaful, Bank Negara Malaysia (2015)

Dari segi kepentingan membeli/memiliki takaful keluarga dalam kalangan masyarakat Malaysia (yang digambarkan oleh nisbah ketumpatan takaful) juga boleh disimpulkan bahawa tahapnya masih rendah berbanding pemilikan insurans hayat konvensional. Malah dapat diperhatikan pada tahun 2014, nilai ini menurun kepada RM157.50. Di samping itu, nisbah penembusan pasaran⁴ takaful keluarga juga rendah berbanding insurans hayat konvensional. Rajah 1 menunjukkan bahawa sepanjang tempoh 14 tahun (2000-2013), penembusan pasaran yang dialami oleh takaful keluarga lebih perlahan dan jauh ketinggalan berbanding insurans hayat konvensional. Sehingga tahun 2014, nisbah ini masih didominasi oleh insurans hayat konvensional iaitu pada 41.2% berbanding takaful keluarga pada 14.5%. Dengan kata lain, hanya 14.5% daripada penduduk Malaysia yang memilik polisi takaful keluarga berbanding 41.2% daripada populasi dilindungi oleh polisi insurans hayat konvensional.



Rajah 1: Kadar penembusan pasaran industri insurans hayat dan takaful keluarga

Sumber: Malaysian Takaful Association & Ernst & Young. (2015, 2014).

Berdasarkan fenomena yang berlaku ini, persoalan yang timbul ialah mengapa pemilikan perlindungan takaful keluarga lebih rendah berbanding perlindungan insurans hayat konvensional? Maka, objektif utama yang ingin dicapai dalam kajian ini ialah untuk membincangkan secara konseptual tentang faktor-faktor yang menyebabkan keadaan ini berlaku. Faktor-faktor yang dikenal pasti dalam kajian ini diharapkan dapat membantu pihak industri

4 Penembusan pasaran ialah nisbah jumlah polisi berkuatkuasa di pasaran terhadap jumlah populasi.

membuat penyiasatan yang lebih terperinci dan melaksanakan strategi-strategi yang bersesuaian bagi menangani masalah tersebut. Bahagian seterusnya membincangkan perkembangan industri insurans hayat konvensional dan takaful.

INDUSTRI INSURANS KONVENSIONAL

Industri insurans konvensional sudah lama bertapak di Malaysia iaitu sejak sebelum merdeka. Sudah tentu keadaan ini memberikan kelebihan bagi industri insurans konvensional untuk kekal berdaya maju seiring dengan pengalaman yang luas dan kedudukan kewangan yang kukuh. Kebanyakan penunjuk utama insurans (*insurance key indicators*) membuktikan bahawa industri insurans konvensional masih berdaya saing selaras dengan pertumbuhan yang kukuh dalam ekonomi negara. Pada penghujung 2015, industri insurans hayat konvensional diterajui oleh 10 buah syarikat insurans hayat langsung dan 4 buah syarikat insurans komposit. Jumlah aset dana industri insurans hayat konvensional terus meningkat kepada RM201 bilion iaitu peningkatan sebanyak 5.5% berbanding tahun sebelumnya. Keseluruhan aset dana insurans merupakan 21.3% daripada PNK dan 5.3% daripada jumlah aset sistem kewangan (rujuk Jadual 2).

Jadual 2: Aset dana insurans hayat konvensional

Jumlah (RM juta)	2014	2015
Hayat	190	201
% PNK	21.2	21.3
% Jumlah aset sistem kewangan	5.3	5.3

Sumber: Buletin Statistik Bulanan, Bank Negara Malaysia (2015)

Dari segi produk, syarikat insurans hayat konvensional menawarkan pelbagai produk keselamatan kewangan kepada individu dan institusi. Produk utama dalam pasaran adalah seumur hidup, endowmen⁵, sementara dan berkaitan pelaburan (*investment-link*). Dalam menilai pertumbuhan perniagaan insurans dalam aspek produk yang ditawarkan, statistik mengenai perniagaan baru dan perniagaan berkuat kuasa adalah sangat penting. Data bagi perniagaan sedang berkuat kuasa seperti bilangan polisi, jumlah yang diinsuranskan dan premium

5 Polisi endowmen merujuk kepada polisi insurans hayat yang mempunyai elemen tabungan dan perlindungan dengan tempoh tertentu.

mampu memberikan gambaran tentang pertumbuhan industri insurans hayat konvensional pada akhir setiap tahun selepas mengambil kira perniagaan baru yang diperolehi sepanjang tahun dan ditolak dengan polisi yang ditamatkan pada tahun tersebut (Lee, 1997). Industri ini menunjukkan prestasi yang memberangsangkan pada tahun 2015 dengan peningkatan jumlah polisi untuk perniagaan baru dan perniagaan berkuat kuasa dengan nilai masing-masingnya RM1,367,462 dan RM12,557,367. Daripada Jadual 3, bagi perniagaan baru, jumlah yang diinsuranskan bagi polisi endowmen, sementara dan berkaitan pelaburan menunjukkan peningkatan sebanyak 1.9%, 9.1% dan 9.9%. Namun perniagaan baru bagi polisi seumur hidup menurun sebanyak 15.8%. Dari segi jumlah yang diinsuranskan bagi perniagaan berkuat kuasa pula, polisi seumur hidup dan endowmen menunjukkan penurunan sebanyak 1.5% dan 1.0%, manakala bagi polisi sementara dan berkaitan pelaburan menunjukkan peningkatan sebanyak 5.7% dan 13.7%. Secara keseluruhannya, industri ini menunjukkan pertumbuhan yang ketara dari segi jumlah yang diinsuranskan untuk kedua-dua perniagaan baru dan perniagaan berkuat kuasa iaitu daripada RM353.9 bilion pada tahun 2014 kepada RM390.8 bilion pada 2015 dan RM1,165 bilion pada 2014 kepada RM1,238 bilion pada 2015.

Jadual 3: Jumlah yang diinsuranskan bagi polisi baru dan polisi berkuat kuasa mengikut jenis polisi

Jumlah yang diinsuranskan polisi baru (RM juta)

Tahun	Seumur hidup	Endowmen	Sementara	Berkaitan pelaburan
2014	6.57	12.90	218.82	74.50
2015	5.53	13.15	238.83	81.85

Jumlah yang diinsuranskan polisi berkuatkuasa (RM billion)

Tahun	Seumur hidup	Endowmen	Sementara	Berkaitan pelaburan
2014	192.58	69.74	499.33	330.82
2015	189.73	69.04	527.55	376.17

Sumber: Buletin Statistik Bulanan, Bank Negara Malaysia (2015)

INDUSTRI TAKAFUL

Sistem perlindungan insurans secara Islam yang lebih dikenali sebagai takaful telah diperkenalkan di Malaysia pada tahun 1984. Kemunculan takaful adalah atas dasar keprihatinan masyarakat Malaysia yang inginkan suatu produk alternatif yang berlandaskan syariah bagi menggantikan sistem insurans konvensional. Tambahan pula, mekanisme insurans secara Islam perlu diwujudkan bagi menyokong operasi perbankan Islam yang telah dimulakan pada waktu itu bila mana Bank Islam Malaysia telah ditubuhkan pada tahun 1983. Selepas lebih kurang 32 tahun, industri takaful telah mengalami pertumbuhan yang sangat luar biasa. Bagi mengukur kepentingan industri takaful keluarga dalam pertumbuhan ekonomi di negara ini, dapat dilihat bahawa aset dana takaful meliputi 2.2% daripada PNK untuk tempoh 2014-2015. Bagi tempoh yang sama, nilai-nilai ini merupakan 9.1% dan 9.4% daripada jumlah aset industri insurans dan takaful. Walaupun tahap peningkatan adalah agak kecil, tetapi pengendali takaful telah membuat kemajuan yang baik. Pengagihan statistik di atas adalah seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 4.

Jadual 4: Aset dana takaful

Tahun	2014	2015
RM billion	19.6	21.4
% of PNK	2.2	2.2
% jumlah aset industri insurans dan takaful	9.1	9.4

Sumber: Statistik Tahunan Takaful, Bank Negara Malaysia (2015)

Perniagaan takaful keluarga dilihat sebagai sesuatu yang sangat penting apabila setiap aspek perniagaan berkuat kuasa menunjukkan kemajuan yang sangat menakjubkan. Bilangan sijil berkuat kuasa telah meningkat sebanyak 4.3% kepada RM4,577,388 pada akhir 2015 daripada RM4,389,883 pada akhir 2014. Dari segi jumlah penyertaan berkuat kuasa, jumlahnya telah meningkat sebanyak 6.6% kepada RM613,172.90 juta pada tahun 2015 berbanding tahun sebelumnya iaitu RM575,470.30 juta. Dengan mengikuti pertumbuhan yang luar biasa dalam jumlah sijil sedia ada dan jumlah penyertaan berkuat kuasa, sumbangan tahunan industri takaful keluarga juga telah menunjukkan peningkatan yang menarik. Jumlah ini meningkat kepada 12.7% untuk mencapai RM3,369.60 juta pada 2015 daripada RM2,990.4 juta pada tahun 2014.

Pelan takaful individu menyumbang jumlah caruman tertinggi dan sekaligus merupakan tulang belakang perniagaan takaful keluarga. Sejak 3 tahun yang lepas, pelan takaful individu telah menyumbang lebih daripada 50% daripada jumlah caruman bagi perniagaan takaful keluarga. Keadaan ini begitu berbeza pada awal pengenalannya pada tahun 1988, di mana pelan takaful kelompok lebih mendominasi. Sepanjang tahun 2013-2015, sumbangan pelan takaful kelompok meliputi sebahagian kecil daripada jumlah sumbangan untuk semua jenis pelan takaful. Selain itu, pelan berkaitan pelaburan menjadi jenis pelan kedua terbesar. Sesuatu yang menarik adalah pelan berkaitan pelaburan semakin meningkat dari tahun ke tahun. Statistik ini membuktikan bahawa pengguna lebih berminat dalam pelan yang boleh memberikan pulangan yang lebih tinggi. Statistik di atas ditunjukkan dalam Jadual 5.

Jadual 5: Perniagaan berkuatkuasa mengikut jenis polisi

Tahun	Bilangan polisi	Jumlah yang diinsuranskan (RM juta)	Sumbangan (RM juta)		
			Individu	Kelompok	Berkaitan pelaburan
2013	4,171,066	494,083.60	1,196.70	147.00	1,311.80
2014	4,389,883	575,470.30	1,207.10	146.80	1,636.50
2015	4,577,388	613,172.90	1,238.90	121.90	2,008.70

Sumber: Buletin Statistik Bulanan, bank negara Malaysia (2015)

Secara keseluruhan, boleh dikatakan bahawa produk-produk takaful yang ditawarkan kini setanding dan mampu memberikan pilihan yang luas kepada para pelanggan. Pasaran produk takaful mampu menyaingi pasaran produk insurans hayat konvensional secara global pada masa hadapan. Industri takaful kini diiktiraf sebagai penyumbang yang bererti kepada sistem kewangan Islam di Malaysia. Kedudukan industri takaful bukan sahaja stabil di peringkat domestik malah antara yang paling kukuh di peringkat antarabangsa. Pertumbuhan industri takaful di Malaysia merupakan yang kedua paling berkembang di dunia iaitu pada kadar 24%. Sementara itu, pendapatan sumbangan kasar industri takaful di Malaysia adalah yang paling tinggi

berbanding negara-negara lain dalam wilayah Timur Jauh⁶. Pakar industri melaporkan bahawa Malaysia mempunyai pasaran takaful yang terbesar dan termaju berbanding dengan negara-negara lain di dunia. Keadaan ini didorong oleh kerajaan, undang-undang dan infrastruktur operasi yang menggalakkan perkembangan dan kemajuan sistem kewangan Islam. Malaysia dijangkakan akan kekal sebagai peneraju pasaran takaful dalam beberapa tahun mendatang. Namun, jangkaan ini tidak dapat dicapai tanpa sokongan umat Islam dalam mengambil perlindungan takaful berbanding produk insurans konvensional. Berdasarkan kepada kajian lepas terdapat beberapa faktor yang menyebabkan fenomena ini. Bahagian seterusnya akan membincangkan faktor-faktor ini secara konseptual.

FAKTOR-FAKTOR PEMILIKAN YANG RENDAH TERHADAP PERLINDUNGAN TAKAFUL

1. Kesedaran dalam kalangan orang Islam

Walaupun sistem perbankan Islam dan takaful telah lama bertapak di Malaysia, namun masih terdapat sebahagian masyarakat Islam yang tidak cakna dan bersikap sambil lewa untuk melaksanakan urusan muamalah mereka dengan sistem yang berlandaskan syarak. Ini termasuk dalam hal untuk menguruskan risiko peribadi. Ekoran daripada keadaan ini, masih ada orang Islam yang memilih untuk mengambil perlindungan insurans konvensional dan kekal menyertainya sehingga ke akhir hayat. Malah ada segelintir orang Islam yang giat mempromosikan insurans konvensional kepada orang Islam berbanding takaful. Sebagaimana yang telah diketahui, insurans konvensional mengandungi tiga elemen yang dilarang dalam syarak dan wajib dijauhi iaitu riba, perjudian dan *gharar*. Bersandarkan tiga elemen ini, pada bulan Februari 1979 Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Kebangsaan (MJFK) dengan jelas telah memutuskan bahawa:

“Insurans nyawa sebagaimana yang dikendalikan oleh kebanyakan syarikat insurans yang ada pada hari ini adalah haram dan sebagai suatu muamalah yang fasad kerana aqadnya tidak sesuai dengan prinsip-prinsip Islam iaitu (a) mengandungi *gharar* (ketidak-tentuan), (b) mengandungi unsur judi, dan (c) mengandungi muamalah riba” (Mohd Zarifi, 2010; Wan Marhaini et al., 2005).”

Islam tidak menghalang konsep insurans tetapi pengubahsuaian perlu dilakukan supaya selari dengan keperluan syarak (Yusuf al-Qardawi, 1993) dalam Norlida, Rosemaliza & Yusnida (2004). Hakikatnya konsep takaful

6 Wilayah Timur Jauh termasuk Malaysia, Brunei, Thailand, Indonesia dan Singapura.

bukanlah konsep yang baharu. Malah, pengurangan dan perkongsian risiko yang diamalkan dalam insurans konvensional juga berlaku dalam takaful. Konsep takaful lebih adil dan saksama kerana takaful menghapuskan elemen *gharar*, judi dan riba yang wujud dalam sistem insurans konvensional. Malangnya kelebihan ini tidak disedari dan difahami oleh masyarakat amnya dan orang Islam khususnya.

Kajian lepas mengatakan bahawa antara faktor yang menyumbang kepada permasalahan ini ialah kurangnya kesedaran dalam kalangan masyarakat Islam tentang konsep dan operasi takaful. Kajian Kamaruddin (1997) dalam Norlida, Rosemaliza & Yusnida (2004) mendapati bahawa masih ramai masyarakat Islam yang masih kabur dengan kedua-dua aspek ini. Namun, beliau juga mendapati bahawa kadar penerimaan takaful adalah tinggi di kawasan yang mana pendedahan terhadap insurans konvensional tinggi. Namun, selepas lebih 20 tahun sistem takaful diperkenalkan, kesimpulan yang sama iaitu masyarakat Islam di Malaysia masih tidak menyedari tentang kewujudan perlindungan takaful. Antara alasan yang dinyatakan termasuk tidak diperkenalkan oleh agen takaful, kekangan kewangan, tidak berminat dengan perlindungan yang ditawarkan, sudah mempunyai perlindungan insurans konvensional dan kekangan masa. Selain itu, agak merisaukan bahawa ramai daripada responden masih merasa ragu-ragu tentang kewujudan elemen riba dan judi dalam insurans konvensional. Masalah kesedaran dalam kalangan masyarakat juga merupakan cabaran dan halangan utama terhadap pertumbuhan industri takaful di peringkat global (Swartz & Coetzer, 2010). Rata-rata kesedaran umat Islam di dunia tentang produk takaful didapati masih rendah dan sebab utama ialah kurangnya kefahaman tentang kewangan Islam (Mohd Izhar, Tariq & Mohd Saeed Khan, 2010).

Faktor kesedaran tentang halal dan haram juga berkait rapat dengan tahap iman yang ada pada diri seseorang muslim. Secara relatifnya, semakin tinggi iman dan taqwa seseorang individu semakin tinggi kesedarannya terhadap soal halal dan haram. Ini dibuktikan melalui kajian Kamarul Ariffin et al. (2015) yang mendapati bahawa pemilihan terhadap produk takaful meningkat sekiranya seseorang berpegang kuat kepada agama Islam. Individu yang berpegang kuat kepada agama Islam tidak mungkin memilih perlindungan insurans konvensional yang jelas mengandungi unsur riba, perjudian dan *gharar*.

Terdapat juga segelintir yang berpendapat bahawa perlindungan takaful sama sahaja dengan perlindungan insurans konvensional. Di Kuwait, hanya 17% daripada 500 responden tahu perbezaan antara takaful dan insurans konvensional (Al-Ajmi, 2005 dalam Sutan Emir Hidayat, 2015). Kajian di

Malaysia juga menunjukkan bahawa lebih daripada 50% daripada responden yang dikaji tidak tahu dan faham bahawa elemen *gharar* dan *maysir* adalah bertentangan dengan prinsip syarak (Mohamad & Mohd Sukki, 2009). Dalam kajian yang sama mendapati bahawa konsep baru yang diperkenalkan dalam takaful seperti *al-ujrah* (komisyen) dan *al-wakalah* (agen) juga tidak difahami oleh masyarakat. Lebih membimbangkan masyarakat tidak dapat melihat takaful membawa wadah yang berlandaskan konsep syariah.

Sifat kurang atau tiada kesedaran tentang halal dan haram serta ketidakpedulian seseorang tentang status riba (seperti yang wujud dalam insurans konvensional) dan jual beli (seperti yang wujud dalam takaful) dan menganggap sama sahaja jual beli dan riba, Allah SWT telah berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الْرِبَاً لَا يَقُولُونَ إِلَّا كَمَا يَقُولُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
 الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَاتُلُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الْرِبَا وَأَحَلَ اللَّهُ
 الْبَيْعَ وَحْرَمَ الْرِبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَأَنْهَى فَلَمَّا مَا سَلَفَ
 وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُنذِنَ لَهُ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَدِيلُونَ ﴿٢٧٥﴾

Terjemahan:

“Orang-orang yang memakan (mengambil) riba itu tidak dapat berdiri betul melainkan seperti berdirinya orang yang dirasuk oleh syaitan, dengan terhuyung hayang kerana sentuhan (syaitan yang merasuk) itu. Yang demikian ialah disebabkan mereka mengatakan: “bahawa sesungguhnya berjualbeli itu hanyalah seperti riba.” Padahal Allah telah menghalalkan berjual beli (berniaga) dan mengharamkan riba. Oleh itu, sesiapa yang telah sampai kepadanya peringatan (larangan) dari Tuhanya lalu ia berhenti (dari mengambil riba), maka apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum pengharaman itu) adalah menjadi haknya, dan perkaranya (terserahlah) kepada Allah. Dan sesiapa yang mengulangi lagi (perbuatan mengambil riba itu) maka mereka itulah ahli neraka, mereka kekal di dalamnya.”

(Surah al-Baqarah 2: 275)

يَمْحُقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كُفَّارٍ أَشِيمٍ ﴿٢٧٦﴾

Terjemahan:

“Allah susutkan (kebaikan harta yang dijalankan dengan mengambil riba), dan ia pula mengembangkan (berkat harta yang dikeluarkan) sedekah-sedekah dan zakatnya. Dan Allah tidak suka kepada tiap-tiap orang yang kekal terus dalam kekufuran, dan selalu melakukan dosa.”

(Surah al-Baqarah: 276)

Dan Allah berfirman lagi dalam ayat 278, surah al-Baqarah dengan tujuan memperkuatkan larangan-Nya terhadap amalan pengambilan riba:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَتَقْوُ اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾

Terjemahan:

‘Wahai orang yang beriman! Bertaqwalah kamu kepada Allah dan tinggalkan (jangan menuntut lagi) saki baki Riba’ (yang masih ada pada orang yang berhutang) itu, jika benar kamu orang-orang yang beriman.’

(Surah al-Baqarah: 278)⁷.

2. Pengetahuan

Pengetahuan masyarakat yang rendah tentang ilmu dan maklumat yang berkaitan dengan perlindungan takaful juga merupakan antara sebab mengapa perlindungan takaful tidak menjadi pilihan dalam kalangan masyarakat. Satu kajian terhadap reputasi takaful secara global mendapati bahawa pengetahuan pelanggan tentang takaful masih dianggap cetek kerana pemahaman yang minimum ke atas kewangan Islam yang meliputi sektor perbankan dan insurans (Mohd Izhar, Tariq & Mohd Saeed Khan, 2010). Harudin (2012) dan Fithriah dan Harudin (2011) pula menyatakan bahawa pengetahuan dan informasi mengenai takaful memberi kesan yang signifikan terhadap penerimaan dan permintaan takaful. Tambah mereka, maklumat dan pengetahuan yang tepat dan betul yang diperolehi tentang takaful sama ada berkaitan hukum, konsep, objektif, prinsip, produk atau perkhidmatan, mampu mengubah pandangan dan mempengaruhi masyarakat dalam membuat pertimbangan yang wajar sekaligus mengambil keputusan yang betul dengan memilih perlindungan takaful berbanding perlindungan konvensional. Di samping itu, amaun informasi yang diperolehi berkenaan takaful juga memainkan peranan dalam

7 Surah al-Baqarah: 2, 275-278 merujuk Syeikh Abdullah bin Muhammad Basmih. (1997). *Tafsir Pimpinan ar-Rahman kepada pengertian al-Quran 30 juzuk*. Kuala Lumpur: Darul Fikr.

mempengaruhi penerimaan terhadap insurans Islam (Fithriah & Harudin, 2011). Tahap pengetahuan pula sangat berkait rapat dengan tahap pendidikan seseorang individu. Muhammad Shukri Faidz dan Hendon (2015) telah mengaitkan faktor pendidikan dengan permintaan takaful dan mendapati bahawa semakin tinggi tahap pendidikan seseorang individu maka semakin tinggi permintaan terhadap perlindungan takaful. Masyarakat yang berilmu dan berpendidikan akan berusaha mencari maklumat yang tepat dan betul sebelum membuat sebarang tindakan. Sekiranya terdapat sebarang perkara baharu, keraguan atau kemusykilan mereka akan berusaha untuk mendapatkan ilmu pengetahuan dan informasi dengan merujuk sumber dan saluran yang berautoriti berkaitan perkara tersebut.

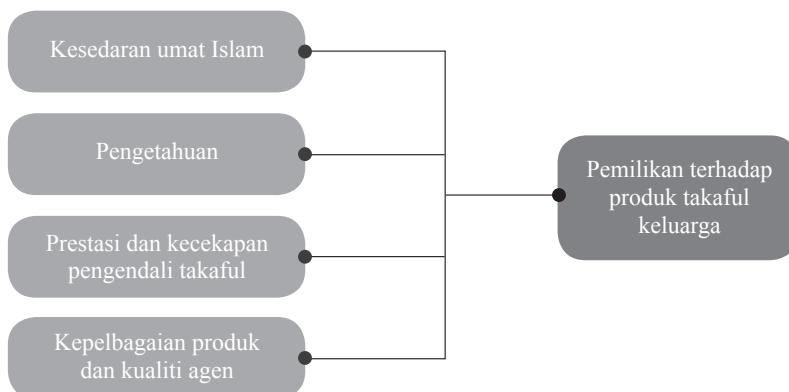
3. Prestasi dan kecekapan pengendali takaful

Kewujudan dua sistem perlindungan di Malaysia iaitu insurans konvensional dan takaful menyebabkan pengguna sentiasa membuat perbandingan dalam usaha untuk memilih produk dan perkhidmatan yang terbaik. Antara perbandingan yang sering dilakukan ialah dari segi prestasi, kecekapan operasi syarikat dan perkhidmatan. Berdasarkan kajian Hussein, Khurshid dan Roger (2014), kecekapan pengurusan insurans konvensional adalah lebih baik berbanding insurans Islam. Malah, penanggung insurans konvensional mampu menawarkan perkhidmatan yang lebih baik dari aspek keperluan perkhidmatan, perkhidmatan elektronik, reputasi dan keselesaan (Asmak, Nor Aini & Wan Marhaini, 2008). Selain itu, pengalaman, kepakaran dan kedudukan kewangan yang kukuh memberikan nilai tambah kepada penanggung insurans konvensional untuk menarik masyarakat kepada sistem insurans konvensional. Kajian oleh Yon Bahiah, Siti Zaleha dan Norshahida (2009) membuktikan bahawa keyakinan umat Islam terhadap produk dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh pengendali takaful masih rendah, mengakibatkan pelanggan memilih insurans konvensional sebagai instrumen perlindungan yang lebih selamat dan terjamin bagi mengelakkan kerugian dan kemungkinan yang buruk pada masa hadapan. Sebaliknya, pengendali takaful dikatakan mempunyai sistem pengurusan yang lemah seperti lewat membayar ganti rugi, urusan tuntutan yang merumitkan, layanan yang kurang mesra, sistem komputer atau elektronik yang tidak sistematik serta pekerja yang tidak berpengalaman. Hal ini menyebabkan wujudnya persepsi yang negatif dalam kalangan masyarakat terhadap pengendali takaful, sekaligus mendorong umat Islam bertindak untuk memilih insurans konvensional yang dilihat lebih sistematik, kukuh dan profesional dalam menawarkan khidmat kepada pelanggan.

4. Kepelbagaiannya produk takaful dan kualiti agen

Masyarakat juga berhadapan dengan pilihan produk takaful yang terhad kerana terdapat sesetengah perlindungan tidak ditawarkan oleh pengendali takaful tetapi ditawarkan oleh penanggung insurans konvensional. Malah terdapat juga produk yang seakan-akan sama dengan produk yang ditawarkan oleh insurans konvensional dan menyebabkan masyarakat yang kurang berpengetahuan menjadi keliru sekaligus merasakan insurans konvensional dan takaful adalah sama, walaupun pada hakikatnya wujud perbezaan terutama dari aspek prinsip dan pelaksanaan. Keadaan ini diakui oleh Ketua Pegawai Eksekutif Great Eastern Takaful Berhad yang menggariskan antara cabaran yang dihadapi oleh industri takaful adalah jenis produk yang terhad dan lebih menjurus kepada duplikasi produk konvensional. Kualiti agen juga adalah faktor yang menyebabkan seseorang tidak berkeyakinan mendapatkan perlindungan takaful. Pencapaian produk takaful dalam pasaran mempunyai hubungan yang signifikan dengan komitmen, motivasi dan sikap agen (Mohamad & Nik Mutasim, 2011). Di samping itu, agen yang mempunyai ciri-ciri kepimpinan mampu meningkatkan prestasi industri takaful (Mohamad, Nik Mutasim & Norfaizah, 2012). Agen takaful memainkan peranan yang besar dan penting dalam usaha menyampaikan maklumat dan ilmu tentang takaful, malah aktiviti mereka mempromosikan insurans Islam adalah merupakan jalan dakwah. Justeru, agen yang dilantik perlu lebih serius, ikhlas dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan misi dakwah kerana balasan yang diperoleh bukan sahaja di dunia malah mendapat jaminan bekalan akhirat yang kekal abadi. Ini selari yang dikatakan oleh Naail dan Norsham (2014), “*The roles of takaful agents in explaining the concept of takaful and the benefits can be considered as aspects of worship (ibadah). The obligation by takaful agents in promoting the takaful product to Muslims can be considered as acts of da’wah*”.

Faktor-faktor yang dibincangkan ini diringkaskan dalam kerangka konseptual seperti dalam Rajah 2.



KESIMPULAN

Penggembelangan usaha daripada semua pihak amat perlu bagi memastikan umat Islam memilih seterusnya membeli perlindungan insurans Islam berbanding insurans konvensional. Pengendali takaful perlu berusaha dengan lebih keras untuk meningkatkan kesedaran agama, pengetahuan, prestasi dan kecekapan operasi serta kepelbagaiannya produk bagi mencapai tujuan ini. Selain itu, agen-agen yang dilantik perlu diberi latihan intensif dan profesional agar dapat menyampaikan maklumat dan informasi secara tepat, beretika dan berakhhlak. Penyelidikan dan inovasi produk perlu diperhebat bagi memenuhi keperluan pelanggan di samping mengambil langkah yang lebih agresif dalam memperkenalkan produk-produk yang berkualiti, kompetitif dan berinovasi mengikut kehendak pelanggan. Pengendali takaful juga perlu membuktikan bahawa takaful bukan sahaja menjadi produk alternatif dalam mencari yang halal dalam kalangan umat Islam malah mempunyai fleksibiliti dan keunikan tersendiri dalam menawarkan pelan-pelan dan perkhidmatan berlandaskan syarak. Pematuhan syariah pada semua peringkat yang bukan hanya terhad kepada produk malah menjangkau kepada setiap aktiviti dalam operasi dan perlaksanaan diperlukan dalam meningkatkan kesedaran agama dan pengetahuan di semua peringkat. Tindakan yang sesuai terhadap faktor-faktor yang dibincangkan ini diharapkan mampu membantu industri takaful terus berdaya maju dan dinamik dalam menawarkan perkhidmatan yang bermutu dan berlandaskan syarak serta menjadi pilihan utama dalam kalangan umat Islam sebagai instrumen perlindungan risiko peribadi. Dengan ini, keunikan, keindahan dan keadilan dalam sistem kewangan Islam dapat dirasai dan dinikmati bersama bukan sahaja dalam kalangan umat Islam malah masyarakat bukan Islam.

RUJUKAN

- Asmak Ab. Rahman, Nor Aini Ali, Azizi Che Seman & Wan Marhaini Wan Ahmad. (2008). Comparative Study Between Auto Takaful and Auto Insurance Purchasing Behaviour among Malaysian Undregraduate. *Jurnal Syariah*, 16(1), 75-88.
- Bank Negara Malaysia. (2015). Buletin Statistik Bulanan. Retrieved from http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=en_publication_catalogue&pg=en_publication_msb&mth=8&yr=2016&lang=en
- Bank Negara Malaysia. (2015). Statistik Tahunan Insurans. Retrieved from http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=statistic&pg=stats_insurance&ac=128&yr=2015&eId=box2

- Bank Negara Malaysia. (2015). Statistik Tahunan Takaful. Retrieved from http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=statistic&pg=stats_takaful&ac=129&yr=2015&eId=box2
- Fithriah Ab. Rahim & Harudin Amin. (2011). Determinants of Islamic Insurance Acceptance: An Empirical Analysis. International Journal of Business and Society, 12(2), 37-54.
- Harudin Amin. (2012). An Analysis on Islamic Insurance Participation. Jurnal Pengurusan, 34, 11-20.
- Hussein A. Abdou, Khurshid A., & Roger J. L. (2014). A Comparative Study of Takaful and Conventional Insurance: Empirical Evidence from the Malaysian Market. Insurance Market and Companies Analyses and Actuarial Computations, 5(1), 22-34.
- Kamarul Ariffin Mansor, Raden Mohd Ngisomuddin Masduki, Masilah Mohamad, Nursidrah Zulkarnain & Nor Atikah Aziz. (2015). A Study on Factors Influencing Muslim's Consumers Preferences Towards Takaful Products in Malaysia. Romanian Statistical Review, 2, 78-89.
- Lee, H.L. (1997). The Insurance Industry in Malaysia. Kuala Lumpur: Oxford University Press.
- Malaysian Takaful Association & Ernst & Young. (2014). Malaysian Takaful Dynamics: A 30th Anniversary Preview Edition. Retrieved from <http://www.malaysiantakaful.com.my/mta.optima.my/files/c9/c9c240b6-c7b5-4c47-a54a-c532db9feb23.pdf>
- Malaysian Takaful Association & Ernst & Young. (2015). Malaysian Takaful Dynamics: Central Compendium 2015. Retrieved from [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-malaysian-takaful-dynamics-central-compendium-2015/\\$FILE/EY-malaysian-takaful-dynamics-central-compendium-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-malaysian-takaful-dynamics-central-compendium-2015/$FILE/EY-malaysian-takaful-dynamics-central-compendium-2015.pdf)
- Mohamad Zarifi Mohamad Daud. (2010). Hukum Mempromosikan Produk Insurans Konvensional. Jurnal Muamalat, 3, 185-200.
- Mohamad Abdul Hamid & Mohd Sukki Othman. (2009). A Study on The Level of Knowledge and Understanding Among Muslims Towards The Concepts, Arabic and Shariah Terms in Islamic Insurance (Takaful). European Journal of Social Sciences, 10(3), 468-478.
- Mohamad Abdul Hamid & Nik Mutasim Nik Ab Rahman. (2011). Commitment and Performance: A Case of Takaful (Islamic Insurance) Representatives in Malaysia. Australian Journal of Basic and Applied Sciences, 5(10), 777-785.
- Mohamad Abdul Hamid, Nik Mutasim Nik Ab Rahman & Norfaizah Mat Nor. (2012). Leadership behavior and performance: A case study of Takaful representatives in Malaysia. African Journal of Business Management, 6(6), 2291-2298.
- Mohammad Abdul Hamid, Suhara Husni & Mohd Rizal Palil. (2013). The Ownership of Islamic Insurance (Takaful) in Malaysia. International Journal of Advances in Management and Economics, 2(6), 22-30.
- Mohd Izhar Ahmad, Tariq, M. & Mohd Saeed Khan. (2010). Problems and Prospects of Islamic banking: A Case Study of Takaful. Retrieved from Munich Personal

- RePEc Archive (MPRA) Website: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/22232/>
- Muhammad Shukri Faidz Mahmood Sabri & Hendon Redzuan. (2015). Analisis Permintaan Takaful di Malaysia, dibentangkan di Seminar Fiqh Semasa (SeFiS) 2015, Selangor, 2015. Selangor: Usuli Faqih Research Centre.
- Naail M. K. & Norsham Mat Nor. (2014). Factors Influencing the Choice of Takaful Over Conventional Insurance: The Case of Malaysia. *Journal of Islamic Finance*, 3(2), 1-14.
- Norlida Abd. Manab, Rosemaliza Ab. Rashid & Yusnida Ibrahim. (2004). Awareness and Ownership of Family Takaful Scheme Among Muslim Community in Malaysia. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, 1(1), 121-136
- Sutan Emir Hidayat. (2015). The Role of Education in Awareness Enhancement of Takaful: A Literature Review. *International Journal of Pedagogical Innovations*, 3(2), 107-112.
- Swartz N. P. & Coetzer, P. (2010). Takaful: An Islamic Insurance Instrument. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 2(10), 333-339.
- Syeikh Abdullah Muhammad Basmih. (1997). *Tafsir Pimpinan ar-Rahman kepada pengertian al-Quran 30 juzuk*. Kuala Lumpur: Darul Fikr.
- Wan Marhaini Wan Ahmad, Asmak Abd. Rahman, Nor Aini Ali & Azizi Che Seman. (2005). Riba dan Gharar dalam Insurans: Satu Analisis Fiqh. *Jurnal Fiqh*, 2, 97-118.
- Yon Bahiah Wan Aris, Siti Zaleha Sahak & Norshahida Shaadan. (2009). A relook into awareness, perceptions, barriers, and future insurance needs: A case study of Takaful and the Malay, dibentangkan Conference of the International Journal of Arts and Sciences, Connecticut, 2009. Connecticut: Central Connecticut State University.

LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK FOR EQUITY CROWDFUNDING IN MALAYSIA: AN OVERVIEW

(Rangka Kerja Perundangan dan Kawal Selia bagi Pengumpulan Dana Masyarakat Secara Ekuiti di Malaysia: Satu Tinjauan)

Rusni Hassan¹
Ulfah Mansurah Zainudin²

Abstract

On February 2015, the Securities Commission Malaysia (“SC”) released the Guidelines on Regulations of Markets under Section 34 of Capital Market and Services Act 2007 (“Guidelines on Regulation of Markets”) which provides the legal requirements for the establishment of an equity crowdfunding platform. Few months later, SC then issued the Guidelines on Recognized Markets on 15 December 2015 which supersedes the previous Guidelines on Regulation of Markets. This was pursuant to the amendment of the Capital Market and Services Act 2007 (“CMSA”). Equity crowdfunding is a new form of alternative financing for legitimate start-up businesses or projects that are unable to obtain traditional financing such as banks, finance companies, private equity and venture capitals. The issuance of the Guidelines by the SC provides an introduction to the legal and regulatory framework dedicated to boost the equity crowdfunding industry in Malaysia which is expected to contribute to the Malaysian economic. Thus, this paper seeks to introduce the new Guidelines issued by the SC by elucidating to the prior development before the issuance of the Guidelines. This paper also intends to analyse the applicable law, the salient features of the Guidelines and any Shariah requirement for Shariah compliant equity crowdfunding platform. Some observation on the requirements of the Guidelines will also be provided.

Keywords: Equity crowdfunding, regulatory framework, securities commission of Malaysia.

-
- 1 Prof. Madya dan Timbalan Dekan, Institut Perbankan dan Kewangan Islam , Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (IiBF), emel: hrusni@iium.edu.my.
 - 2 Pelajar Sarjana Undang-Undang Perbandingan (MCL), Kuliyyah Undang-Undang Ahmad Ibrahim, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia. ;

Abstrak

Pada Februari 2015, Suruhanjaya Sekuriti Malaysia (SC) telah mengeluarkan Garis Panduan Pengawalseliaan Pasaran (Guidelines on Regulations of Markets) di bawah peruntukan Seksyen 34 Akta Pasaran Modal dan Perkhidmatan 2007 (Capital Market and Services Act 2007) (Garis Panduan) yang memperuntukkan undang-undang untuk mewujudkan pengumpulan dana masyarakat secara ekuiti. Beberapa bulan kemudian, SC telah mengeluarkan Panduan Pasaran Diiktiraf (Guidelines on Recognized Markets) pada 15 Disember 2015 yang menggantikan Panduan Pengawalseliaan Pasaran sebelum ini. Ini adalah selaras dengan pindaan Akta Pasaran Modal dan Perkhidmatan 2007 (Capital Market and Services Act 2007). Pengumpulan dana masyarakat secara ekuiti adalah salah satu pembiayaan alternatif untuk projek atau perniagaan langkah permulaan secara sah di mana adalah agak sukar untuk memperolehi pembiayaan tradisional seperti pembiayaan dari bank, syarikat pembiaya, ekuiti persendirian modal teroka. Garis Panduan yang dikeluarkan oleh SC telah memperuntukkan pengenalan kepada kerangka perundangan dan kawal selia khusus untuk merangsang industri pengumpulan dana masyarakat secara ekuiti di Malaysia yang dijangkakan dapat menyumbang kepada ekonomi Malaysia. Oleh itu, artikel ini bertujuan untuk memperkenalkan Garis Panduan terkini yang dikeluarkan oleh SC dengan menjelaskan sejarah perkembangan sebelum kewujudan garis panduan tersebut. Kajian juga dibuat terhadap undang-undang berkaitan, ciri-ciri penting garis panduan tersebut dan apa-apa kehendak syariah untuk pengumpulan dana masyarakat secara ekuiti yang patuh syariah di samping pemerhatian syarat-syarat/kehendak garis panduan akan juga diberikan.

Kata kunci: Pengumpulan dan masyarakat secara ekuiti, kerangka perundangan, suruhanjaya sekuriti Malaysia



INTRODUCTION

In the past few years, the concept of crowdfunding has emerged as one of the possible alternative for financing. Crowdfunding is becoming popular amongst start-up entrepreneur or small medium enterprise (“SME”) to enable them to acquire funds or working capital to start their business operation. The history of crowdfunding started in the United States of America where a musician and computer programmer in Boston launched Artist Share to seek donation from their fans for film, video and photography projects fundraising, (Freedman, D.M & M.R.,2015) That explains the existence of the large majority of crowdfunding platform found in the United States and the European continent.

It is a fact that the SME industry in Malaysia forms approximately 90% from the Malaysian economy comprising of businesses in manufacturing, services and the agricultural sector. In addition, the SME sector also provide for 65% of total employment in Malaysia based on the government statistic, (SME's Units Publications, 2011) To ensure that Malaysia is to become a high-income nation by year 2020, the SME industry will have to remain to be one of the vital pillars of the country's economic development.

However, the Asian Development reveals that despite the significant contribution of the SME industry in South East Asia countries (including Malaysia), studies revealed that there is a funding gap for the SME's where the percentage for financing provided by banks is only 18.7%. The barrier for traditional financing to support the rapid growth of SME's in a way contributed to the birth of crowdfunding. Crowdfunding is preferential as an alternative due to its less stringent requirement as compared to the traditional financing. The advancement of the technology of the Internet has also made it possible to establish a crowdfunding platform since it is done online. There is a potential for growth of the crowdfunding mechanism where it would be able to provide more options for access of business capital particularly for SME's and at the same time minimize the funding gap, (Collins, L. & Pierrickis, Y., 2012).

This paper examines the legal and regulatory framework of equity crowd funding in Malaysia with specific focus on the newly introduced Guidelines on Regulations of Markets issued by Securities Commission Malaysia. The salient features of the guidelines will be critically examined to find the gap that need for improvement. The research adopts qualitative research methodology whereby the main analysis is based on the library materials and the relevant legislation and guidelines issued by the relevant regulatory body. The study concentrates on content analysis of the applicable law and provisions provided in the guidelines. It is hoped that this research would be a valuable contribution in providing some overview on the new issued guidelines.

UNDERSTANDING THE CONCEPT OF CROWDFUNDING

In exploring the legal framework of equity crowdfunding in Malaysia, it is pertinent to lay the foundation on the concept of crowdfunding in general and equity crowdfunding in particular. Equity crowdfunding is one type of classification from the crowdfunding family.

The main key to crowdfunding is the crowd itself. The practice of small group of people collecting some amount of fund is a well-known practised amongst family members, small village and a group of community. In the past, the collection was done through the old-style of physical amount of cash. Crowdfunding is the extended version of this practise through the advancement of internet technology. The contributors of fund are now extended not only from known individuals but also from unknown strangers which is made possible by internet.

According to Oxford Advanced Learner's Dictionary, crowdfunding is defined as “the practice of funding a project or venture by raising many small amount of money from a large number of people, typically via the Internet”.

On the other hand, David M. Freedman and Matthew R. Nutting define crowdfunding as a method of collecting many small contributions, by means of an online funding platform, to finance or capitalize a popular enterprise , (Freedman, D.M. & Nutting, M.R., 2015).

Crowdfunding is “an umbrella term describing the use of small amounts of money, obtained from a large number of individuals or organisations, to fund a project, a business or personal loan and other needs through an online web based platform” (Kirby, E. & Worner, S., 2014).

Based on the above, the essence and substance of crowdfunding could be summarized as follows:

1. Purpose: Funding a project or venture or capitalize enterprise;
2. Small contributions of money;
3. Large number of people or large number of individuals; and
4. Through Internet or web based platform or online.

Crowdfunding could be classified into four (4) classifications:

1. Reward-Based Crowdfunding

This kind of crowdfunding is where the donor provides money in exchange for any kind of rewards such as gifts, coupons, services or prototype of the product developed of which the money was raised for. The rewards may vary in value depending on the size of the contribution.

2. Debt-Based Crowdfunding/ Peer -to-Peer lending (P2P)

This kind of crowdfunding is in similarity with the traditional concept of loan in return for interest payment and repayment of the capital. It is also known as lending based crowdfunding, (Bradford, C.S., 2012). The loan will be in small amount where large number of individuals would be able to lend each of the small portions to form the total amount of the loan.

3. Donation-Based Crowdfunding

This kind of crowdfunding is where the donor donates money or makes a financial contribution for the purpose of the intended project or cause purely in the spirit of charity without any expectation of any return, (Bradford, C.S., 2012). This kind of crowdfunding is also known as *philanthropic* campaign when the raise is for non-profitable campaign and sponsorship campaign for contributor's publicity in exchange of their participation.

4. Equity-Based Crowdfunding

This kind of crowdfunding refers to a form of corporate fundraising for start-up or other smaller companies as issuers obtaining capital through equity investment which is small in nature. In other words, equity based crowdfunding involves an offer of securities to the public, (Ying, H. , 2015). The equity-based crowdfunding is relatively from large numbers of investors which is made possible with online portals as the mechanism to publicise and facilitate such offers to crowd investors.

As compared to the traditional method of financing, crowdfunding seems to simplify the procedure for start-up entrepreneur and SME's to obtain financing. The nature of crowdfunding through the medium of Internet makes it possible for wider outreach by easier connectivity. In addition, no collateral is required under crowdfunding as compared to the traditional financing model. Collateral is usually a mandatory term in the traditional financing to secure the financing amount. Furthermore, the involvement of documentation in crowdfunding is lesser as compared to the traditional financing, (Ahmad Abdur-Raheem Sabree, 2015).

The Guidelines issued by the SC is the new legal framework to regulate the equity based crowdfunding ("ECF").The SC initiated the law and regulation for ECF due to one of the features of ECF which involves the investors (or also known as crowd or contributors). Besides investors, other two (2) participants are the crowdfunding platform and the crowdfunding issuer (or

also known as crowdfunding campaign creator). This is in line with the duty of SC as prescribed in the Securities Commission Act 1993 which includes to maintain the confidence of investors in the securities markets, as well as to suppress illegal, dishonourable and improper dealings in securities (Securities Commission Act 1993 (Act 498).

EQUITY CROWDFUNDING IN MALAYSIA: THE DEVELOPMENT OF THE LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK

The pioneer players of crowdfunding such as the United States, United Kingdom, Italy, France and Australia have different approach in regulating equity crowdfunding in their respective countries. Some of the countries opted to reiterate the current set of regulations while some chose to create new exceptions in order to facilitate equity crowdfunding (Gabison, G.A. , 2015).

It is interesting to note that Malaysia is the first ASEAN countries to initiate the enactment of law and regulation on ECF. The efforts to have the law and regulation on ECF started when the SC as the regulatory body issued the Public Consultation Paper No. 2/2014 on the Proposed Regulatory Framework for Equity Crowdfunding (“Consultation Paper”) on 21st August 2014. In the Consultation Paper, the SC proposed the legal framework by conducting a horizontal legal comparative analysis with other jurisdiction (among legal system at the national level) such as United States of America, United Kingdom, Australia and New Zealand, (Aleksandar, M. and Andria, N.F. 2009). Besides that, the paper also took into consideration the relevant existing law in Malaysia such as the Companies Act 1965. The practices and approaches of comparable regulatory authority or body in those countries such as the Financial Conduct Authority in United Kingdom, Corporations and Markets Advisory Committee in Australia and the Financial Market Authority in New Zealand were also looked into. The Consultation Paper provided model and examples of the existing ECF legal framework practised in United Kingdom, Australia and New Zealand. It is pertinent to note that most of the equity crowdfunding industry in other jurisdictions as mentioned above is regulated but the approach adopted by each jurisdiction differs in practice.

The Consultation Paper emphasize on the proposed legal framework for ECF on the following context:

1. The operations of the ECF platform;
2. The ECF issuer (who can seek funding through the ECF platform); and
3. The ECF investor (the type of investors who can participate in ECF).

In the Consultation Paper, ECF is deemed as a facility where offer to sell and purchase securities are regularly made or accepted and hence it is a stock market in the purview of the Capital Market Services Act 2007 (“CMSA”). Section 2 of CMSA defines “stock market” as amongst others:

“stock market” means a market or other place at which, or a facility by means which-

- a) *Offers to sell, purchases or exchanges of securities are regularly made or accepted;*

Based on the above, the ECF is within the definition of limb (a) on the definition of the stock market. However, the volume or scale is not great as compared to the ordinary stock market. Thus, ECF is considered as the smaller scale of exchange.

The feedback on the proposed legal framework in the Consultation Paper was later then issued through the Public Response Paper No. 2/2014-22 issued on September 2014 (“PR Paper”). The feedback provided in the Public Response Paper was supportive on the proposed legal framework on ECF. However, the respondents raised certain issues which the SC took into consideration.

One of the pivotal points discussed in the both the Consultation Paper and PR Paper was to decide on the ways that the funds raised is dealt with. The crowdfunding platform may be in established based on two (2) ways which includes the “Keep-It-All” (KIA) model and the “All-Or-Nothing” (AON), (Cumming, D., Leboeuf, D.,& Schwienbacher, A.2014).The KIA model involves the entrepreneurial firm setting a fundraising goal and keeping the entire amount raised, regardless of whether or not they meet their goal. This will thereby allocate the risk to the crowd when an underfunded project goes ahead. The AON model on the other hand involves the entrepreneurial firm setting a fundraising goal and keeping nothing unless the goal is achieved, thereby shifting the risk to the entrepreneur. The project must be fully funded and reach its fundraising goals within a specific time (Alexandar, L.T 2013).

It can be seen that the AON model offers a better guarantee to the crowd on the basis that the issuer is starting the project with realistic funding. The AON model presents a better standing for investor protection as the investor has the knowledge on the minimum proceeds that will be raised under the offering. Thus, investors will have some assurance that the issuer’s financial resource is sufficient in order to materialize the project upon the completion of the offering. The type of platform model plays a role in preventing any type of fraud and deception and also investment project which has the tendency to fail, (Gabison, G.A., 2015).

EQUITY CROWDFUNDING IN MALAYSIA: THE APPLICABLE LAW

Pursuant to the Consultation Paper and the PR Paper, the Guidelines on Regulations of Markets Under Section 34 of CMSA (“Guidelines on Regulations of Markets”) was issued by the SC pursuant to Section 377 of CMSA and read together with subdivision 4, division 2 of Part II CMSA on 10th of February 2015. Subdivision 4, division 2 of Part II CMSA provides the provision on registered electronic facilities. Section 7 of CMSA provides on the law for the establishment of stock markets to include the registered electronic facility. Section 7(1) (d) states that:

“A person shall not establish, operate or maintain, or assist in establishing, operating or maintaining, or hold himself out as providing, operating or maintaining, a stock market that is not-

- (a)
- (d) *a registered electronic facility*

The issuance of the new Guidelines on Regulation of Markets replaced the Guidelines issued in September 2007 as stated in Item 1.06 of the Guidelines. The provisions in the Guidelines have been structured in the scope and context as being proposed in the Consultation Paper. If comparison were made between the previous guidelines and the new Guidelines, the provisions has been enhanced and reformed in order to accommodate the new market in the industry including the insertion of additional provisions on equity crowdfunding platform. The ECF platform is dealt by SC under the purview of registered electronic facility under Section 377 of the CMSA.

The Capital Market Services Act Bill 2015 (“CMSA Bill”) was recently passed in May 2015. One of the reasons the amendments were made to the CMSA is to cater for new business and market structures including equity crowdfunding.

In reference to some of the provisions in CMSA Bill, the amendment of the provisions seeks to provide a new regulatory framework for recognized market (replacing the previous registered electronic facility framework).

The Capital Market Services Act (Amendment) Act 2015 (“CMSA (Amendment)”) took effect on 15 September 2015 (P.U. (B) 369/2015). This is an Act to amend the Capital Markets and Services Act 2007. By virtue of the amendment, some changes were made in respect of the provisions on registered electronic facility.

By virtue of the CMSA (Amendment) there were some significant changes which can be simplified as follows:

1. Registered electronic facility is known as recognized market by virtue of Section 7 and Section 34.
2. Subdivision 4 of Division 2 of Part II of CMSA (Amendment) has included some new provisions which includes duties of recognized market operator (Section 36) and change of status (Section 36B)
3. Section 49—"An electronic facility registered under subsection 34(1) of the principal Act before the effective date shall, from that date, be deemed to be a recognized market under this Act."

On 15 December 2015, the Securities Commission issued Guidelines on Recognized Market (SC-GL/6-2015 (R1-2016)) which takes effect on 2 May 2016 in providing the regulatory framework to facilitate peer-to-peer financing. Item 1.04 of the Guidelines on Recognized Market provides that it seeks to replace the Guidelines on Regulations of Market. Thus, the Guidelines on Recognized Market supersedes by the Guidelines on Regulation of Markets. Item 1.10 defines recognized market as an alternative trading venue, marketplace or facility that brings together purchasers and sellers of capital market products.

SALIENT FEATURES OF THE GUIDELINES ON RECOGNIZED MARKET (GUIDELINES)

The guidelines consist of eight (8) parts which are further divided into chapters. ECF operators are subject to all the parts in this guideline together with the additional requirements under Chapter 12 of Part F. The salient features of the guidelines are as follows:

1. Requirement for Registration

Item 1.19 of the Guidelines provides that an application for the registration as a recognized market operator (RMO) must be made by the operator of the stock market or derivative market. Item 1.03 also states that the potential RMO shall only be a corporation or partnership with limited liability.

The application of RMO is to be treated as an approved exchange under Section 35(3) of the CMSA. The criteria for registration are provided in Chapter 3 of the Guidelines. The criteria for registration are:

- a) The operator shall be able to operate orderly, fair and transparent market;

- b) The operator's board, chief executive and any person primarily responsible are fit and proper;
- c) The operator is able to manage risk associated with its business and operation;
- d) The operator is to appoint at least one (1) responsible person as required under Chapter 4 of this Guidelines;
- e) The operator is able to take action against any person in breach including directing the person in breach to take any necessary remedial measure;
- f) The operators has sufficient financial, human and other resources at all times for the operation of RMO; and
- g) The operator is to have the RMO rules that comprehensively cover the protection interest of all the stakeholders.

2. Appointment of Responsible Persons

Chapter 4 of the Guidelines provide the requirement for the RMO to appoint at least one (1) responsible person. This is clearly stated in Item 4.01. The person to be appointed must be the chief executive of the RMO or any other person who is primarily responsible for the operations and financial management. Despite whatever position the primarily responsible is holding, as long as he or she can be proven as the main person responsible for the operations and financial management, thus that person is considered as the responsible persons under this Guideline. The responsible person will be the main contact person for the purpose of liaising with the SC. The position of the responsible person shall be filled within three (3) months from the date of the previous responsible person left.

3. Reporting and Disclosure Requirements

Chapter 7 of the Guidelines further provides on the reporting and disclosure requirements that must be observed by the RMO. The operator must submit the annual compliance report as proof that the operators have complied with the conditions imposed by SC. In addition, the operators are also required to submit its latest audited financial statements within three (3) months after the close of each financial year or any period as the SC may allow.

3. Additional Requirements for ECF

Besides other parts in the guidelines, ECF operators are also subject to Chapter 12 of Part F of the Guidelines. Item 12.01 of the guidelines defines

ECF operators as a RMO who operates an ECF platform. ECF platform on the other hand means an equity crowdfunding platform. All requirements under these guidelines are applicable to ECF operators. It is a condition under Item 12.04 that all ECF operators must be locally incorporated. Item 12.05 provides the obligations of the ECF operator. This provision lays the obligation on the operators to monitor the issuers and investors for any misconduct, monitor on the observation the fundraising limits and investment limits imposed, conduct due diligence on prospective issuers, carry out investor education programme, have process to monitor anti-money laundering requirements and other obligations.

The scope of due diligence is further defined in Item 12.06 of the guidelines to include the ability of the operators to conduct back ground check on the fit and proper requirement of the management team of the issuer and to verify the business proposition of the issuer. Item 12.01 defines issuer as a person who is hosted on an ECF platform to offer its shares on the ECF platform.

Item 12.09 of the guidelines provides the mandatory requirement that ECF operators are to establish and maintain at least one trust account in a licensed institution designated for the purpose of the funds raised. Besides that, Item 12.07 provides that it is mandatory for an ECF operator to establish systems and controls for maintaining accurate and up-to-date records of investor's monies. In addition, ECF operators must ensure that the monies of the investors are properly safeguarded from any inappropriate use or conversion. The ECF operator will only release the fund to the issuer subject to the fulfilment of the conditions. However, ECF operators may impose any other additional conditions precedent before releasing the fund but the condition must be for the best interest of the investors.

It is a requirement under Item 12.16 p that all ECF operators must be locally incorporated privates companies in Malaysia. Besides that, Item 12.17 provides the list of entities prohibited to host the ECF platform such as investment fund companies or financial institutions, public listed companies and their subsidiaries, company with paid up capital exceeding five (5) million complex and etc. An issuer is not allowed to host concurrently on multiple ECF platforms as provided under Item 12.18. However, due to the introduction of the peer-to-peer financing, Item 12.19 provides that an issuer may be permitted to list on peer-to-peer financing and ECF platform at the same time subject to disclosure requirements. The Guidelines also allows ECF operator to host a microfund subject to fulfilment of the conditions set out in Item 12.20.

In addition to the disclosure requirement under Chapter 7 as mentioned above, Item 12.23, 12.24 and 12.25 provides other disclosure requirements for ECF operators. Item 12.21 also limits the amount of fund to be raised by the issuer to three (3) million within twelve (12) months period irrespective of number of projects..

Item 12.26 of the guidelines provides for the limitation for ECF investment by the investor either local or foreign investors. Thus, a person can only invest subject to the following limits;

- a) Sophisticated investors: No restrictions on investment amount;
- b) Angel investors: A maximum of RM500,000 within a 12-month period; and
- c) Retail investors: A maximum of RM5,000 per issuer with a total amount of not more than RM50,000 within a 12-month period.

EQUITY CROWDFUNDING IN MALAYSIA: SHARIAH REQUIREMENT

The previous Guidelines on Regulations of Market provide the requirement on the RMO to submit a copy of a report by the Shariah advisor to ensure that the business and operations are managed in accordance with the Shariah principles. There is no dedicated part on Shariah compliance, Shariah advisor and Shariah screening in the previous Guidelines.

In the present guidelines, Part E on Offering of Islamic Capital Market Products was inserted. Chapter 11 provides the provision on the appointment, role and disclosure of a Shariah Advisor. Item 11.01 provides that any RMO which offers Islamic capital market product, on or through the recognized market is required to appoint a Shariah advisor.

In the previous Guidelines on Regulations of Market, there was no further elaboration in the context of whether the Shariah advisor here refers to the Shariah advisor registered under SC; or and the requirement on reference to the Shariah Advisory Council (SAC) of SC on Shariah compliant matters.

In the present guidelines, Item 11.02 provides that the Shariah advisor must either be a person or a corporation, registered with SC, a licensed Islamic bank or a licensed bank or licensed investment bank approved to carry on Islamic banking business.

The role and responsibility of the Shariah advisor is provided in Item 11.03. The role and responsibility under these guidelines include the following:

1. Advising on compliance with Shariah principles relating to the offering of Islamic capital market product;

2. Providing Shariah expertise and guidance on all matters (documentation, structuring and investment instruments, ensure compliance with relevant securities laws and guidelines issued by SC);
3. Ensuring compliance of the applicable Shariah rulings, principles and concepts endorsed by SAC;
4. Applying *ijtihad* (intellectual reasoning) to ensure that all aspects relating to the offering of Islamic capital market product;
5. Issuance of a Shariah pronouncement with basis and rationale, the structure and mechanism of the Islamic capital market product and the applicable Shariah rulings, principles and concepts applied in the Islamic capital market product.

The name of the Shariah advisor appointed to advise on the offering of Islamic capital market together with the information relating to the structure of the Islamic capital market product must be disclose pursuant to Item 11.04 of the Guidelines.

FINDINGS AND DISCUSSIONS

The introduction of the new guidelines by the SC seems to be an initiative by the regulatory body to welcome the new product of raising capital through ECF. At the same time, the guidelines can be seen as a catalyst to build up the confidence of investors to participate in ECF platforms. The issuance the all the guidelines together with some revision reflects the continuing commitment of the SC to boost up the crowdfunding industry.

Based on the new guidelines, the provisions does not provide a clear definition on what is crowdfunding or particularly what is equity crowdfunding. Based on the Consultation Paper, equity crowdfunding is classified as a registered electronic facility by virtue of Section 34 of the CMSA. However, by virtue of the CMSA Amendment equity crowdfunding is categorized as a recognized market by virtue of the same provision.

In addition, the equity crowdfunding also intends to cover the scope for funding which is Shariah compliant as invitations by the SC was made to interested operators to submit the application. The provision on Shariah requirement as provided in Item 7.01 (b) in the previous Guidelines on Regulations of Market is very brief and insufficient as it only requires a copy of report by the Shariah advisor that the business and operations are managed in accordance with the Shariah principles. The new guidelines however provide a dedicated chapter on the appointment, role and responsibility of the Shariah advisor for RMO offering Islamic capital market product.

Furthermore, the provisions lack the monitoring mechanism of the equity crowdfunding activities particularly on the part of the investors and the issuers. The provisions in the guidelines also seem to overemphasis on the ECF operator but not on the issuers or the investors.

The guidelines are general in nature providing the regulatory framework for the operation of ECF which may include Islamic ECF. The main focus of the guidelines is more on the investor's protection, smooth operation of ECF, provisions to facilitate the operation of ECF. The guidelines emphasis on the obligation of the ECF operator to ensure that all the regulatory requirement is satisfied. The ECF operators are also given a certain extent of flexibility in imposing the suitable conditions for the operation of ECF provided it serves the investor's interest (especially in the operation of trust account). As such, the SC shall be the supervisor to regulate the overall operation of ECF. This approach is in line with the spirit of the self-regulation promoted under CMSA.

On a separate note, there were initially no details on Shariah requirements except for the general item provided in the part of reporting and disclosure in the previous Guidelines on Regulations of Market. However, the new guidelines provide specific provisions to accommodate ECF based on Islamic capital market products. By having the avenue to have ECF based on Islamic capital market products, it provides an opportunity for investors, donors and entrepreneur for the advantage of the socio economic development of micro and SME's in the community generally and for the benefit of the Islamic community in particular.

CONCLUSION

To conclude, the legal regulatory framework of ECF in Malaysia is still at the infancy stage. This is also due to the reason that ECF is a new financing invention which is not widely recognized and known in the business industry. The effectiveness of the requirements on ECF as provided in the guidelines remains to be untested due to the very small industry players of ECF in Malaysia at the moment. Continuous knowledge enhancement should be encountered by the players of the ECF industry especially the investors as to ensure that they understand the risk in participating in ECF activities. The ECF industry in Malaysia should learn from the experiences of other countries in exercising the ECF activities especially in the Western countries such as the United States and United Kingdom despite the diverse approaches in the regulation. The introduction of the new guidelines is welcomed as an innovative structure to facilitate growth of new SME which will significantly contribute to the Malaysian economy.

REFERENCES

- Ahmad Abdur-Raheem Sabree, (2015). Adapting Crowdfunding for SME Financing in Malaysia. (Unpublished master's thesis). International Islamic University Malaysia, Kuala Lumpur.
- Aleksandar, M. and Andria, N.F. (2009). *Vertical Comparative Law Methods: Tools for Conceptualising the International Rule of Law* Erasmus Law Review, 2(3).
- Alexandar, L.T. (2013). Cyberfinancing for Economic Justice, William & Mary Business Law Review, 4(2), 354.
- Bradford, C.S. (2012). Crowdfunding and the Federal Securities Laws. Columbia Business Law Review, 1, 15.
- Collins, L. & Pierrakis, Y. (2012). The Venture Crowd: Crowdfunding Equity Investment into Business, NESTA 17
Retrieved from http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/the_venture_crowd.pdf
- Cumming, D., Leboeuf, D., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding Models: Keep-It-All vs. All-Or-Nothing, Retrieved from https://www.eurofidai.org/Schwienbacher_2014.pdf
- Freedman, D.M. & Nutting, M.R. (2015). A Brief History of Crowdfunding including Rewards, Donation, Debt, and Equity Platforms in the USA, 1-7
Retrieved from <http://www.freedman-chicago.com/ec4i/History-of-Crowdfunding.pdf>
- Gabison,G.A. (2014-2015). Equity Crowdfunding: All Regulated but Not Equal, DePaul Bussiness & Commercial Law Journal, 13,359.
- Kirby,E. & Worner,S. (2014). Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast-Staff Working Paper of the IOSCO Research Department.
Retrieved from <http://www.iosco.org/research//pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing Fast.pdf>
- Ying, H. (2015). *Regulation of Equity Crowdfunding in Singapore*, Singapore Journal of Legal Studies, 46.
- SME's Units Publications, (2011) SME's Experience in Malaysia, Best Practices and Success Stories Review (2nded.).Kuala Lumpur: Author Capital Market and Services Act 2007
- Capital Market Services Act (Amendment) Act 2015 (P.U.(B) 369/2015)
- Guidelines on Regulations of Markets (SC-GL/2-2015)
- Guidelines on Recognized Market (SC-GL/6-2015 (R1-2016)
- Public Consultation Paper No. 2/2014 on the Proposed Regulatory Framework for Equity Crowdfunding on 21st August 2014
- Public Response Paper No. 2/2014-22 issued on September 2014

SKIM PERLINDUNGAN MANFAAT TAKAFUL DAN INSURANS (TIPS) DAN PENERAPANNYA OLEH PERBADANAN INSURANS DEPOSIT MALAYSIA (PIDM)

(Takaful and Insurance Benefits Protection Scheme (TIPS) and Its Implementation by the Malaysia Deposit Insurance Corporation, MDIC)

Azman Mohd Noor¹

Muhamad Nasir Haron²

Nurul Shiraathal Firdaws Abdul Rani³

Abstrak

Skim Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans atau *Takaful and Insurance Protection Benefits Scheme (TIPS)* merupakan produk baru bagi skim perlindungan pelanggan kewangan yang ditawarkan oleh Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM). Secara umumnya, peserta pengendali takaful atau institusi kewangan Islam untuk mendapat perlindungan akan membayar premium kepada PIDM apabila berlaku kegagalan membuat bayaran tuntutan kepada peserta. Konsep *kafalah bi al-ajr* masih dipertikaikan oleh sebahagian ulama semasa lebih-lebih lagi penggunaannya sebagai konsep kepada perlindungan deposit. Metodologi kajian ini adalah bersifat kajian kepustakaan dengan menganalisis kesesuaian praktis semasa yang diamalkan oleh PIDM yang menggunakan *al-kafalah bi al-ajr* sebagai konsep utama untuk skim TIPS berdasarkan beberapa pandangan fuqaha silam dan kontemporari mengenai konsep berkenaan. Berdasarkan analisis yang dijalankan, kajian ini mendapati terdapat keperluan untuk menyemak semula konsep *al-kafalah bi al-ajr* yang diaplikasikan dalam skim TIPS di samping mencadangkan beberapa konsep lain.

Kata kunci: PIDM, Manfaat Takaful dan Insurans, Skim perlindungan, Kafalah bi al-ajr

-
- 1 Prof Madya, Institut Perbankan dan Kewangan Islam, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia, e-mel: azzmannor@hotmail.com.
 - 2 Calon Ijazah Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul di Universiti Islam Antarabangsa Malaysia, e-mel: muhamadnasirh@gmail.com
 - 3 Calon Ijazah Sarjana, Jabatan Fiqh dan Usul di Universiti Malaya. Beliau boleh dihubungi melalui emel: nur_firdaws@yahoo.com

Abstract

*Takaful and Insurance benefits protection scheme (TIPS) is a newly introduced product offered by Malaysia Deposit Insurance Corporation (MDIC) to promote public confidence in Malaysia's financial system by protecting takaful certificate and insurance policy owners against the loss of their benefits. Generally, under this scheme, the insured party will pay a certain fee to MDIC as a consideration for the protection of their benefit in the case of the insured member's failure. The acts of guarantee with fee (*kafalah bi al-ajr*) is among disputable concerns among the Islamic jurists. The study will be based on library research where the current practice of MDIC using concept of *kafalah bi al-ajr* in their TIPS are analysed and examined taking into account the views of classical and modern jurists with regards to the said concept. Finally, the study found that there is a need to PIDM to review their current practice of adopting concept of *al-kafalah bi al-ajr* in TIPS and several alternatives Shariah concepts were suggested.*

Keywords: *MDIC, takaful and, insurance benefits, protection scheme, kafalah bi al-ajr*



PENDAHULUAN

Skim Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans atau (*Takaful and Insurance Protection Benefits Scheme*) (TIPS) merupakan skim perlindungan pelanggan konsumen kewangan terbaharu yang ditadbir oleh Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM). Sebagai sebahagian daripada pakej perlindungan konsumen kewangan yang diperkuuh susulan enakmen Akta Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (Akta PIDM). Sistem ini dilaksanakan pada 31 Disember 2010 untuk menyediakan kepada pemilik sijil takaful dan polisi insurans dengan perlindungan yang jelas/eksplisit terhadap kehilangan sebahagian atau kesemua manfaat mereka sekiranya berlaku kegagalan oleh ahli penginsurans. Sistem ini juga memberi kelebihan kepada industri takaful dan insurans yang kini mempunyai daya saing setanding dengan industri perbankan yang telah dilindungi oleh sistem insurans deposit.

Industri takaful dan insurans merupakan komponen penting dalam sistem kewangan, dan pengenalan Sistem Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans

(TIPS) adalah sejajar dengan perkembangan antarabangsa. Banyak negara di Eropah dan Asia telah melaksanakan skim pampasan insurans dalam pelbagai bentuk untuk melindungi pemilik polisi, termasuk negara-negara United Kingdom, Perancis, Jerman, Sepanyol, Korea dan Jepun. Amerika Syarikat dan Kanada juga mempunyai skim yang serupa.

TIPS dibentuk khusus bagi memenuhi keperluan rakyat Malaysia. Antara ciri-ciri unik sistem ini adalah perlindungan kedua-dua manfaat takaful dan insurans di bawah pentadbiran satu organisasi. Sejajar dengan mandatnya yang kian diperluaskan, PIDM akan mentadbir kedua-dua TIPS dan Sistem Insurans Deposit dengan efektif dan efisien bagi memupuk keyakinan awam terhadap sistem kewangan. TIPS juga akan ditadbir dengan cara yang menggalakkan pengurusan risiko yang mantap di kalangan pengendali takaful dan syarikat insurans.

PERBADANAN INSURANS DEPOSIT MALAYSIA (PIDM)

PIDM adalah sebuah agensi kerajaan yang ditubuhkan pada 2005 di bawah Akta Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (Akta PIDM) untuk mengendalikan sistem insurans deposit negara yang disasarkan bagi melindungi para pendeposit. Mulai 31 Disember 2010, peranan PIDM telah diperluaskan untuk mentadbir TIPS bagi menyediakan perlindungan kepada pemilik sijil takaful dan polisi insurans. PIDM juga menyediakan insentif bagi pengurusan risiko mantap dalam sistem kewangan serta menggalakkan dan juga menyumbang kepada kestabilan sistem kewangan Malaysia. Di samping itu, PIDM juga dikenali di peringkat antarabangsa sebagai Malaysia Deposit Insurance Corporation (MDIC).

MANDAT PIDM

Objektif mandat PIDM yang digariskan dalam Akta PIDM adalah sebagai berikut:

- a) mentadbir sistem insurans deposit dan sistem perlindungan manfaat takaful dan insurans di bawah Akta PIDM;
- b) menyediakan insurans terhadap kehilangan sebahagian atau kesemua deposit, di bawah tanggungjawab kepada - bank ahli dan menyediakan perlindungan terhadap kehilangan sebahagian atau kesemua manfaat takaful dan insurans di bawah tanggungjawab ahli penginsurans,

- sekiranya berlaku kegagalan sesebuah institusi ahli (pengendali insurans dan takaful);
- c) memperuntukkan insentif bagi pengurusan risiko yang wajar/mantap dalam sistem kewangan; dan
 - d) menggalakkan atau menyumbang kepada kestabilan sistem kewangan.

Dalam mencapai matlamatnya di bawah perenggan (b) dan (d), PIDM akan bertindak dengan cara yang akan bagi meminimumkan kos kepada dalam sistem kewangan

KEAHLIAN DALAM SISTEM PERLINDUNGAN MANFAAT TAKAFUL DAN INSURANS

a) Institusi Ahli PIDM

Ahli-ahli institusi PIDM merujuk kepada semua pengendali takaful berlesen di bawah Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 bagi yang menjalankan urus niaga takaful keluarga dan/atau am di Malaysia; serta syarikat-syarikat insurans berlesen di bawah Akta Perkhidmatan Kewangan Islam 2013 bagi menjalankan urus niaga skim perlindungan insurans hayat (*life insurance*) dan/atau skim insurans am di Malaysia adalah institusi ahli PIDM. Keahlian dalam PIDM adalah wajib mengikut peruntukan Akta PIDM.

SKOP PERLINDUNGAN DALAM SISTEM SKIM PERLINDUNGAN MANFAAT TAKAFUL DAN INSURANS (TIPS)

Skim TIPS ini akan terpakai kepada semua jenis syarikat insurans dan takaful, sama ada pemegang polisi secara individu atau berkumpulan, sama ada dalam takaful hayat atau am atau manfaat insurans. Perlindungan maksima sehingga RM500,000 bagi setiap pemegang polisi syarikat insurans bagi setiap institusi ahli. Bagi salah satu kelayakan untuk mendapat perlindungan di bawah skim TIPS ialah sijil takaful atau polisi insurans mesti dikeluarkan oleh ahli penginsurans dalam mata wang Ringgit Malaysia. Sistem insurans deposit di Malaysia menyediakan skop yang berasingan bagi deposit konvensional dan Islam. Berikut adalah perincian mengenai perlindungan untuk skim manfaat Takaful Keluarga dan Insurans Hayat:

Jadual 1: Perlindungan Manfaat/Manfaat Dilindungi bagi Takaful Keluarga dan Insurans Hayat

JADUAL 1

SKIM TAKAFUL KELUARGA/ INSURANS HAYAT

Manfaat Dilindungi	Had Perlindungan Maksimum (Polisi/ Pelan Individu atau Kumpulan)
Kematian dan manfaat berkaitan	RM500,000
Hilang upaya kekal	RM500,000
Penyakit kritikal	RM500,000
Nilai matang (tidak termasuk bahagian unit polisi berkaitan pelaburan)	RM500,000
Nilai serahan	RM500,000
Dividen tunai terkumpul	RM100,000
Pendapatan hilang upaya	RM10,000 sebulan
Pendapatan anuiti	RM10,000 sebulan
Perbelanjaan perubatan	100% perbelanjaan ditanggung
Premium prabayar boleh bayar balik	100% amaun prabayar

Jadual 2: Perlindungan Manfaat/Manfaat Dilindungi bagi Takaful Am dan Insurans Am

JADUAL 2

TAKAFUL AM/INSURANS AM

Manfaat Dilindungi	Had Perlindungan Maksimum (Polisi/Pelan)
Kerugian atau kerosakan harta berkaitan dengan: <ul style="list-style-type: none"> • Harta tidak boleh alih bertempat di Malaysia • Kenderaan motor berdaftar di Malaysia atau kenderaan berdaftar asing yang diinsuranskan untuk dan dipandu di Malaysia • Kapal, pesawat udara atau harta alih lain yang diinsuranskan oleh warganegara Malaysia, pertubuhan kekal atau kedutaan di Malaysia 	RM500,000 bagi setiap harta
Kematian dan manfaat berkaitan	RM500,000
Hilang upaya kekal	RM500,000
Penyakit kritis	RM500,000
Pendapatan hilang upaya	RM10,000 sebulan
Perbelanjaan perubatan	100% perbelanjaan ditanggung
Berkaitan dengan indemniti/ganti rugi terhadap tuntutan oleh pihak ketiga: <ul style="list-style-type: none"> • Kehilangan atau kerosakan harta alih dan tidak alih kepada pihak ketiga yang layak • Kematian dan manfaat berkaitan • Hilang upaya kekal • Penyakit atau kecederaan tubuh badan/anggota • Pendapatan hilang upaya • Perbelanjaan perubatan 	RM500,000 bagi setiap harta RM500,000 RM500,000 RM500,000 RM10,000 sebulan 100% perbelanjaan ditanggung
Premium prabayar boleh bayar balik	100% amanah prabayar

PEMBAYARAN OLEH PIDM KEPADA PEMILIK SIJIL TAKAFUL ATAU POLISI INSURANS

Sekiranya berlaku kegagalan pada pihak sesebuah ahli penginsurans/pengendali takaful atau insurans terhadap pembayaran bagi manfaat yang dilindungi, PIDM akan membuat pembayaran kepada pemilik/pemegang sijil takaful atau polisi insurans sekiranya berlaku peristiwa tuntutan, kematangan atau serahan sijil takaful atau polisi insurans dengan syarat tuntutan itu dibuat dalam tempoh masa yang ditetapkan, di bawah keadaan-keadaan berikut:

1. **Pembayaran wajib** – jika perintah penggulungan/penamatan telah dibuat berkaitan sesebuah ahli penginsurans
2. **Pembayaran budi bicara** – dengan kelulusan Menteri Kewangan, dimana:
 - a) Ahli penginsurans/syarikat insurans yang mengeluarkan/menerbitkan sijil atau polisi tidak dapat membuat pembayaran bagi manfaat dilindungi disebabkan:
 - i) Arahan/perintah mahkamah;
 - ii) Tindakan yang diambil oleh badan pengawal selia atau PIDM; atau
 - ii) Tindakan yang diambil oleh pentadbir dan/atau pengurus harta ketika ahli penginsurans/syarikat insurans berada di bawah pentadbir harta milik;
 - b) Satu petisyen bagi penggulungan/penamatan ahli penginsurans dikemukakan kepada mahkamah; atau
 - c) Keahlian pengendali takaful atau syarikat insurans sebagai ahli penginsurans telah dibatalkan atau ditamatkan.

KELEBIHAN/ SISTEM PERLINDUNGAN MANFAAT TAKAFUL DAN INSURANS (TIPS)

1. **Kelebihan/Pemilik/Pemegang-Pemegang Sijil Takaful dan Polisi Insurans**
 - a) PIDM menyediakan perlindungan eksplisit bagi pemilik/pemegang sijil takaful dan polisi insurans terhadap kehilangan manfaat takaful atau insurans yang layak, sekiranya sesebuah ahli penginsurans mengalami berlaku kegagalan.
 - b) Perlindungan disediakan secara automatik tanpa memerlukan permohonan.
 - c) Tiada caj/bayaran dikenakan kepada pemilik/pemegang sijil takaful dan polisi insurans.

- d) Sekiranya ahli penginsurans mengalami kegagalan, PIDM akan membuat pembayaran bagi manfaat takaful dan insurans yang layak berikutan kejadian peristiwa tuntutan yang dibuat, kematangan atau serahan sijil takaful atau polisi insurans dengan syarat tuntutan itu dibuat dalam tempoh masa yang ditetapkan sebagai alternatif, PIDM boleh mengambil langkah-langkah untuk mengekalkan kesinambungan perlindungan bagi pemilik/pemegang sijil atau polisi dengan memindahkan pentadbiran sijil takaful atau polisi insurans kepada ahli penginsurans/pengendali takaful atau syarikat insurans yang lain.

2. Kelebihan Skim Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans (TIPS) kepada Sistem Kewangan

- a) Menggalakkan keyakinan awam terhadap sistem kewangan Malaysia dengan melindungi pemilik sijil takaful dan polisi insurans daripada kehilangan manfaat takaful dan insurans.
- b) Memperkuuh dan melengkapkan rangka kerja pengawalseliaan yang sedia ada dengan menyediakan incentif bagi pengurusan risiko mantap dalam kalangan pengendali takaful dan syarikat insurans.
- c) Meminimumkan kos kepada sistem kewangan menerusi penyelesaian kos terendah bagi mengendalikan resolusi ahli penginsurans yang tidak berdaya maju.
- d) Menyumbang kepada kestabilan sistem kewangan menerusi pengendalian resolusi ahli penginsurans yang tidak berdaya maju dengan segera.

SENARAI PENGENDALI TAKAFUL BERDAFTAR DI BAWAH SKIM PERLINDUNGAN TAKAFUL DAN INSURANS (TIPS).

1. AIA AFG Takaful Berhad
2. CIMB Aviva Takaful Berhad
3. Etiqa Takaful Berhad
4. Great Eastern Takaful Sdn. Bhd.
5. Hong Leong MSIG Takaful Berhad
6. HSBC Amanah Takaful (Malaysia) Sdn. Bhd.
7. MAA Takaful Berhad
8. Prudential BSN Takaful Berhad
9. Syarikat Takaful Malaysia Berhad
10. Takaful Ikhlas Sdn. Bhd.
11. ING PUBLIC Takaful Ehsan Berhad

(Sumber: Laman sesawang www.pidm.gov.my)

STRUKTUR PEMATUHAN SYARIAH PIDM

Majlis Penasihat Syariah Bank Negara Malaysia dalam mesyuarat ke-26 bertarikh 26 Jun 2002 telah memutuskan bahawa skim insurans deposit dalam perbankan Islam adalah dibenarkan berasaskan konsep jaminan bersama di kalangan institusi kewangan Islam sebagai peserta dalam skim ini. Pelaksanaan skim insurans deposit ini tidak bercanggah dengan prinsip-prinsip syariah kerana objektifnya adalah bagi melindungi kepentingan awam, terutamanya pendeposit dan industri perbankan secara keseluruhannya. Walau bagaimanapun, dana operasi dalam skim insurans deposit untuk perbankan Islam perlu diasingkan bagi memastikan dana skim insurans deposit Islam dilaburkan dalam instrumen yang patuh syariah (Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam, 2010 : 176).

RESOLUSI TERBAHARU MAJLIS PENASIHAT SYARIAH BANK NEGARA MALAYSIA (MPS BNM) BERKENAAN PENGGUNAAN KONSEP KAFALAH BI AL-AJR.

Majlis Penasihat Syariah BNM pada mesyuarat yang ke-54 bertarikh 27 Oktober 2005 dan pada mesyuarat yang ke-55 bertarikh 29 Disember 2005 telah memutuskan bahawa mekanisme jaminan secara Islam (dengan mengenakan fi/bayaran atas jaminan) yang digunakan oleh syarikat jaminan kredit kepada institusi kewangan Islam yang menawarkan produk kewangan Islam kepada pelanggan adalah dibenarkan (Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam, 2010 : 165).

Walau bagaimanapun, MPS BNM pada mesyuarat ke-80, bertarikh 7 Januari 2009 telah memutuskan bahawa operasi PIDM dalam mengendalikan dana insurans deposit Islam boleh dilaksanakan berdasarkan konsep *kafalah bi al-aur*. Pembayaran premium oleh institusi ahli kepada PIDM dianggap sebagai ujrah atau fi atas perkhidmatan dan fi bayaran tersebut dimiliki oleh PIDM. Oleh kerana, ia merupakan ganjaran bayaran bagi perkhidmatan (perlindungan), PIDM boleh menstruktur fi sama ada melalui bayaran secara sekaligus (*lump sum*) atau ansuran (Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam, 2010 : 175).

KEPERLUAN MENGKAJI KAJIAN SEMULA ISU SYARIAH MENGENAI PENGENAAN FI/BAYARAN KE ATAS JAMINAN (KAFALAH) DALAM KONTEKS SYARIAH OLEH PIDM

Persoalan isu syariah yang utama ialah sama ada pengenaan fi/bayaran ke atas konsep *kafalah* adalah dibenarkan dalam Islam. Antara pertimbangan yang

diambil kira adalah kerana semua premium yang dibayar oleh ahli institusi akan dianggap sebagai upah bagi perlindungan dan jaminan ke atas deposit. Dalam kata lain, fi yang dibayar oleh ahli-ahli dianggap sebagai bayaran pampasan kepada penjamin (PIDM) dan ia menjadi hak milik PIDM. Asas pertimbangan Syariah bagi mekanisme ini bersandarkan kepada konsep *kafalah bi al-ajr*.

PENDAPAT FUQAHĀ' MENGENAI PENGENAAN FI/ TENTANG PENERIMAAN BAYARAN KE ATAS KONTRAK KAFALAH

Pandangan Pertama: Golongan yang Tidak Membenarkan Fi/Bayaran ke atas Kontrak *Kafalah*

Majoriti *fuqaha'* dari Mazhab Hanafi, Shafie, Maliki dan Hanbali berpendapat bahawa mengenakan fi atas *kafalah* adalah tidak dibenarkan dari segi syariah (Imam Malik, 1994: 283) (Al-Buhuti, 1982: 3) (Ibn Qudamah, 1998: 6,441).

Mereka berpendapat memberi jaminan adalah dibenarkan; namun, untuk mengambil sebarang balasan/timbal balik daripadanya adalah dilarang. Terdapat beberapa bukti/dalil dan sandaran yang menyokong pendapat pertama sebagaimana yang berikut:

Dalil Pertama

Kafalah merupakan kontrak *tabarru'*, sekiranya ia dikaitkan dengan fi yang dikenakan atas *kafalah* oleh penjamin, maka ianya bertukar menjadi kontrak pertukaran (*mu'awadhabhah*) yang mana tidak dibenarkan (Nazih Hammad, 1997: 97).

Definisi *tabarru'* adalah pertukaran sesuatu hak milik tanpa ada sebarang timbal balik atau pertimbangan dengan sesuatu yang lain. Sebagai contoh hadiah, hibah dan sebarang tawaran/barangan percuma di mana tidak berlakunya sebarang pertukaran. Justeru, jika dilihat dalam konteks *Kafalah*, pihak yang dijamin mendermakan wangnya kepada penjamin, dan tidak boleh mendapatkan kembali apa yang telah diberikannya.

Ini dapat dibuktikan melalui peristiwa di mana sahabat Nabi Muhammad SAW iaitu Ali bin Abi Talib dan Abu Qutadah telah menjamin dan membayar hutang seseorang yang telah meninggal dunia, dan jaminan mereka di waktu itu adalah semata-mata amal kebaikan dan tidak mengharapkan sebarang balasan atau timbal balik (Sahih al-Bukhari, t.t: jil.5, hadith no 56) (Sunan al-Bayhaqi, t.t: jil.6 : hadith no.72).

Dalil Kedua

Ganjaran atau pampasan berbentuk kewangan dibenarkan sekiranya ia melibatkan pertukaran dengan sebarang perkhidmatan atau pertukaran dengan sesuatu barang yang bernilai. Tetapi, melihat kepada kontrak *kafalah*, ianya tidak melibatkan sebarang pertukaran dengan perkhidmatan ataupun barang. Oleh itu, sebarang fi yang dikenakan atas *kafalah* adalah ibarat memakan/mengambil harta orang lain secara tidak adil atau tindakan melalui rasuah (Al-Dusuki, 1996: jil.3, 341) Al-Hamawi (1985: jil.3, 154) berpendapat: “Antara alasan yang tidak membenarkan mengenakan fi adalah bayaran kerana kafalah merupakan suatu perkhidmatan yang berhak kepada balasan. Al-Mawardi (1994: jil.8, 121) juga berpendapat bahawa, ganjaran/balasan adalah dibenarkan sebagai pertukaran untuk suatu perkhidmatan, tetapi disebabkan memberi jaminan bukanlah suatu perkhidmatan, maka ianya tidak layak menerima sebarang ganjaran/balasan. Al-Dardir (1991: jil.3, 442) juga menyokong dengan menyatakan bahawa, antara sebab larangan mengambil balasan bagi *kafalah* jaminan adalah kerana apabila pengutang membayar hutang kepada pemutang, ganjaran (untuk penjamin) tidak mempunyai alasan yang kuat/tidak berhak, ia seperti mengambil wang orang lain dengan tidak adil (*bi al-batil*).

Dalil Ketiga

Syarat dalam mengenakan fi atas *kafalah* akan membawa kepada unsur ketidakpastian (*gharar*), yang mana tidak dibenarkan oleh syarak (Nazih Hammad, 1997: 114).

Dalil Keempat

Penjamin yang menjamin hutang seseorang dengan mengenakan bayaran akan terlibat dalam riba iaitu dengan meminta kepada orang yang dijamin supaya membayar lebih dari yang dihutangnya jumlah keseluruhan hutang termasuk jumlah fi yang dikenakan atas jaminan (Al-Buhuti, 1982: jil.3, 306). Ini jelas difahami melalui sabda Rasulullah (S.A.W):

(كُلُّ قرْضٍ حِرْجٌ مُنْفَعَةٌ فِيهِ وَجْهٌ مِّنْ وَجْهِ الرِّبَا)

“Sebarang hutang yang menghasilkan manfaat dianggap sebagai salah satu bentuk riba.”

(Sunan al-Bayhaqi, 2008: hadith no. 10933).

Menurut Ibn Abidin (t.t: jil.6, 242), seorang penjamin memberikan pinjaman terhadap obligasi kewangan, apabila satu pertimbangan diperlukan dengan jumlah hutang yang penuh, pemutang telah menuntut melebihi jumlah hutang, ia akan membawa kepada ketidakadilan dan riba. Ini kerana jumlah tambahan yang dibayar adalah riba dan ianya dilarang dalam Islam.

Ibn Qudamah (1998: jil.6, 441) berpendapat: “Penjamin berkewajipan untuk menghormati pembayaran hutang apabila dia membayarnya, dan telah menjadi obligasi hutang bagi orang yang dijamin kerana ia bertukar menjadi hutang. Oleh itu, jika penjamin mengambil bayaran yang lebih, maka ia menjadi satu pinjaman yang akan menjana keuntungan kepada pemutang”.

Dalam nada masa yang sama, al-Dusuqi (1996: jil.3, 341) dari mazhab Maliki berpendapat: “Apabila penjamin membayar hutang kepada orang yang memberi pinjaman, dia akan meminta kepada peminjam (yang mana berada di bawah jaminannya) jumlah hutang yang sama termasuk bayaran tambahan. Ini adalah tidak dibenarkan kerana ia menjadi pinjaman berserta dengan bayaran tambahan.”

Dalil Kelima

Islam amat menggalakkan sebarang usaha dan perbuatan ke arah kebaikan seperti menjamin orang lain dan memberikan pinjaman kepada mereka yang mengalami masalah kewangan. Perbuatan sedemikian hanyalah dilakukan untuk mendapat keredhaan Allah SWT dan akan diberi ganjaran kelak oleh Allah. Perbuatan baik ini merupakan antara salah satu cara yang dapat menguatkan silaturrahim sesama manusia. Walau bagaimanapun, mengenakan fi untuk perbuatan kebaikan seperti jaminan dianggap sebagai mengeksplorasi/menzalimi orang yang dalam keadaan memerlukan/terdesak dan ia adalah dilarang (al-Dardir, 1991: jil.3, 442). Diriwayatkan dari Al-Abhari (t.t: jil.5, 111) di dalam kitab “*al-Taj wa al-Iqlil*”, perbuatan mengenakan fi atas *kafalah* adalah tidak dibenarkan kerana memberi jaminan adalah suatu perbuatan kebaikan. Ia adalah dilarang untuk mengambil bayaran dari suatu perbuatan kebaikan, seperti bersolat dan berpuasa di mana perbuatan tersebut tidak dilakukan untuk mendapat balasan dunia.

Pendapat Kedua: Golongan yang Membenarkan Fi/Bayaran ke atas Kontrak Kafalah

Antara cendekiawan kontemporari yang membenarkan untuk mengenakan fi atas *kafalah* adalah Sheikh Yusuf al-Qardawi, Sheikh Nazih Hammad, Sheikh Abdullah bin Sulaiman al-Mani' dan cendekiawan Malaysia seperti Majlis

Penasihat Syariah Bank Negara Malaysia. Berikut adalah antara bukti-bukti/dalil-dalil yang dipegang oleh mereka (bersama rujukan khas kertas Sheikh Nazih Hammad):

Dalil Pertama

Pertukaran kontrak *Tabarru'* kepada *Mu'awadhab*

Mengikut Sheikh Nazih Hamad, ia adalah dibenarkan untuk menukar kontrak *tabarru'* (sumbangan berasaskan kontrak) kepada *mu'awadhab* (kontrak pertukaran) dengan persetujuan daripada pihak-pihak yang berkontrak. Mengikut beliau, penjamin berhak mendapat balasan/timbal balik daripada orang yang dijamin bersamaan dengan sumbangannya untuk orang yang dijamin atau lebih dari itu. Ini sebagai balasan atas komitmen penjamin, selagi hutang itu dilunaskan dengan serta-merta. Sheikh Nazih Hamad (1997: 99) juga membuat analogi dengan *hibah* (pemberian) apabila ia dikaitkan dengan jangkaan sesuatu balasan iaitu *hibah bi al-thawab* atau *bi shart al-thawab*. Bersamaan dengan kontrak pinjaman, yang dikaitkan dengan pertukaran kepada kontrak *ijarah* dan kontrak *wakalah* yang boleh ditukarkan kepada *wakalah bi al-ajr*.

Walau bagaimanapun, menurut Sheikh Mukhtar al-Sallami (1997: 126) huraian di atas boleh disangkal dengan kenyataan bahawa apabila kontrak-kontrak berkenaan dikaitkan dengan kontrak lain (seperti pengenaan fi atas kafalah) ia akan menjadi kontrak yang berlainan yang mempunyai kesan hukum dan akibat yang berlainan. Justeru, "*hibah bi al-thawab*" bukan merupakan *hibah* sebenar, kekeliruannya pada istilah "*hibah*". Ini kerana ia sebenarnya adalah kontrak *mua'wadah* (pertukaran), dan ia tidak dianggap sebagai kontrak *tabarru'* (sumbangan). Sepertimana kontrak *ijarah* yang bertukar daripada '*ariyyah* iaitu pinjaman barang yang boleh dimanfaatkan dengan berkekalan bentuk asalnya (*musta'mal*) apabila ada bayaran atau balasan. Sekiranya pinjaman dikaitkan dengan kontrak lain, ia dianggap sebagai satu pinjaman sejak dari awal kontrak lagi. Ini sama seperti kontrak *wakalah* dan *wakalah* dengan upah di mana ia tidak boleh dianggap sebagai pertukaran daripada akad pertama kepada akad lain yang kedua, ia adalah akad yang sama.

Pertimbangan di atas juga boleh disangkal dengan fakta bahawa semua contoh pertukaran kontrak dari *tabarru'* ke *mu'awadhab* sebenarnya adalah kontrak yang telah diketahui dan diiktiraf oleh syariah. Tetapi, apakah hasil

pertukaran daripada *kafalah/jaminan* kepada hutang? Adakah ia masih dianggap pertukaran daripada *tabarru'* kepada *mu 'awadah*? Jawapannya ialah ianya menjadi pinjaman atau memberi pinjaman dengan mengenakan timbal balas bayaran caj. Mengenakan caj bayaran atas hutang adalah dianggap riba (Al-Darir, 1997: 97).

Dalil Kedua

Pengenaan fi ke atas *kafalah* adalah dibenarkan dengan membuat *qiyyas* dan perbandingan dalam mengambil ganjaran bagi membuat suatu komitmen lain yang dibenarkan oleh syariah.

Antara contoh klasik berdasarkan mazhab Maliki, ialah seorang isteri dibenarkan untuk membuat perjanjian dengan suaminya supaya suaminya tidak melakukan poligami dan si isteri membuat pertimbangan bayaran kepada janji tersebut. Begitu juga dengan suami, di mana dibenarkan untuk membuat perjanjian dengan isterinya untuk tidak berkahwin sekiranya suami meninggal dunia. Walau bagaimanapun, apabila suami ingin berkahwin dengan isteri kedua, dia boleh membayar ganti rugi atas komitmennya, iaitu perjanjian bagi hak isteri pertama dengan pertimbangan pampasan kewangan (Nazih Hamad, 1997: 99).

Walau bagaimanapun, hujah ini boleh dipertikaikan dengan fakta dalam kes perjanjian untuk tidak berkahwin tanpa kebenaran isteri pertama, ia adalah tentang pampasan kerana menjatuhkan hak atau “*isqat al-haq*” di mana suami akan membayar wang kepada isteri kerana telah melanggar perjanjian dan ianya bukan sebagai satu komitmen. Isteri juga boleh berkahwin lagi jika suami meninggal dunia (Mukhtar al-Sallami, 1997: 126).

Dalil Ketiga

Ianya dibenarkan untuk mengenakan fi atas *kafalah* dengan melakukan perbandingan terhadap kebenaran dalam mengambil balasan untuk beberapa perbuatan kebaikan seperti mengajar al-Quran dan imbuhan bagi Imam dan Muazzin. Ini disokong dengan beberapa peristiwa seperti seorang sahabat yang mengambil balasan/ganjaran atas perubatan “*ruqyah*” dengan menggunakan al-Quran yang mana ia dibenarkan oleh Rasulullah SAW. Ini adalah berdasarkan hadis berikut;

Abu Sa'id al-Khudri (ra) berkata: Sekumpulan para sahabat Rasulullah (s.a.w) mengembara sehingga mereka berhampiran salah satu suku Arab. (Orang-orang itu sama ada kafir atau sangat kedekut, seperti dinyatakan oleh Ibn al-Qayyim di dalam al-Madaarij). Mereka meminta untuk dilayan sebagai tetamu di situ tetapi mereka enggan berbuat demikian. Kemudian pemimpin kaum itu telah disengat, dan mereka telah berusaha untuk mengubatinya tetapi tiada apa yang dapat membantu ketua mereka. Kemudian sebahagian daripada mereka berkata, "Mengapa tidak kita pergi kepada mereka yang tinggal (berdekatan)? Mungkin sebahagian daripada mereka mempunyai sesuatu iaitu ubat penawar. Jadi mereka pergi kepada sekumpulan para sahabat dan berkata, Wahai kafilah, pemimpin kami telah disengat dan kami telah mencuba segala-galanya dan tiada apa yang boleh kami membantunya. Adakah sesiapa diantara kamu mempunyai sesuatu? Salah seorang daripada mereka berkata: "Ya, demi Allah. Saya akan melaksanakan ruqyah untuknya, tetapi demi Allah apabila kami meminta bantuan/layanan dan kamu tidak memberikan kami apa-apa, jadi kami tidak akan melakukan ruqyah kecuali kamu memberikan sesuatu (upah) sebagai satu balasan." Kemudian mereka bersetuju untuk memberi sekawanan kambing. Maka salah seorang daripada sahabat meniup kepada ketua itu dan membaca "Alhamdu Lillaahi Rabb il-'Aalameen (surah al-Fatihah). Kemudian ketua itu pulih dengan segera dan mulai berjalan, serta tidak menunjukkan sebarang tanda kesakitan. Kemudian mereka memberikan apa yang telah dipersetujui (sekawanan kambing), dan sebahagian daripada mereka (Sahabat) berkata: "Mari kita berkongsi". Orang yang telah melakukan ruqyah berkata: "Jangan berbuat apa-apa sehingga kita bertemu dengan Nabi (SAW) dan memberitahu baginda apa yang telah berlaku, dan kita akan tunggu dan lihat apa yang baginda akan perintahkan". Maka mereka datang kepada Rasulullah (SAW) dan memberitahu baginda apa yang telah berlaku. Baginda bersabda, "Bagaimana kamu tahu bahawa ia adalah ruqyah?" Kemudian baginda berkata, "Kamu telah melakukan perkara yang betul. Berkongsilah, dan berikan aku sebahagian." Rasulullah (SAW) tersenyum.

(Riwayat Al-Bukhari: Hadis no. 1670).

PEMERHATIAN UMUM

Berdasarkan pemerhatian umum, struktur PIDM yang sedia ada seakan menyerupai insurans konvensional. Pihak yang diinsuranskan akan membeli perlindungan dari syarikat insurans dan syarikat insurans akan memiliki kesemua bayaran premium dan juga lebihan yang terkumpul. Ini kerana transaksi yang dilakukan adalah berdasarkan kontrak jual - beli di mana hak pemilikan telah ditukar dan dipindah. Oleh kerana kontrak patuh syariah amat dititikberatkan, perkara atau subjek (*subject matter*) barang bagi akad atau kontrak mesti dinyatakan dengan jelas dan diketahui oleh pihak yang berkontrak. Ketidakpastian dalam suatu kontrak akan menjadikan kontrak itu terbatal. Dalam insurans konvensional, unsur ketidakpastian adalah sangat jelas kerana nilai sebenar pampasan tidak diketahui. Kejadian kegagalan pengendali takaful juga di luar jangkaan menimbulkan isu perjudian (*muqamarah*). Ia juga melibatkan *riba al-fadl* kerana ia merupakan pertukaran wang dengan wang. Pertukaran wang dengan wang sepatutnya adalah pada nilai yang sama untuk mengelakkan riba. Tetapi, jelas sekali dalam pengenaan fi oleh PIDM dengan dibandingkan kepada jumlah yang diinsuranskan iaitu nilai dua timbal balas (pertukaran) adalah berbeza. Ini merupakan antara salah satu alasan mengapa insurans konvensional tidak dibenarkan dan dianggap haram oleh Majma' Fiqh al-Islami (1985: jil.2, 545), organisasi-organisasi fatwa seluruh dunia dan kebanyakan cendekiawan Islam.

Oleh itu, kertas ini mencadangkan agar konsep dan struktur takaful perlu dikaji untuk disesuaikan dan dijadikan alternatif kepada *al-kafalah bi al-ajr* sebagai kontrak dasar bagi PIDM. Amatlah tidak wajar sekiranya konsep dan struktur takaful boleh digunakan dan diterima pakai di seluruh dunia, tetapi model insurans konvensional lebih disukai dan digunakan bagi tujuan perlindungan manfaat takaful. Ironinya, sistem takaful turut disokong oleh struktur konvensional. Mengapa tidak diambil model takaful? Hal ini pasti akan menyebabkan kritikan daripada orang ramai dan juga masyarakat global.

HUBUNGAN KONTRAK DAN BAYARAN PREMIUM KEPADA PIDM

Terdapat banyak persoalan besar yang dikemukakan. Siapakah yang memerlukan perlindungan PIDM? Peserta takaful iaitu pemegang polisi atau pengendali takaful? Siapakah yang bertanggungjawab untuk membayar premium bagi perlindungan? Adakah premium perlindungan dibayar oleh pengendali takaful kepada PIDM diambil daripada akaunnya sendiri yang akan memberi kesan dalam kunci kira-kira, kerana ia memerlukan kepada perlindungan. Seorang wakil tidak harus memberi sebarang jaminan kecuali

di dalam kes kecuaian, kesilapan dan perlanggaran syarat perjanjian. Inilah prinsip *wakalah* yang sebenar. Kebanyakan pengendali takaful sekarang menggunakan model *wakalah* di mana pengendali takaful ialah seorang wakil (agen) yang dilantik oleh peserta bagi menguruskan dana risiko dan pelaburan.

Hubungan kontrak di antara peserta dan pengendali takaful secara jelas adalah kontrak *mu‘awadhab* (pertukaran), tetapi perkara yang diurusniagakan (*subject matter*) adalah perkhidmatan yang diberikan dalam pengunderitan, menguruskan dana termasuk aktiviti pelaburan dan pembayaran tuntutan. Justeru, perkara (*subject matter*) bagi *mu‘awadhab* bukanlah terhad kepada manfaat takaful. Dengan kata lain pengendali takaful hanyalah wakil kepada peserta yang memberikan jaminan dan perlindungan sesama mereka. Wakil iaitu pengendali tidak sepatutnya menanggung kos PIDM kecuali pada perkara yang mana ia dipertanggungjawabkan.

1) Bayaran Premium kepada PIDM

Manfaat takaful merupakan jaminan dan tanggungan kerugian bersama yang dibuat oleh peserta-peserta di antara mereka. Ianya disebut di dalam dokumen dan kontrak takaful bahawa peserta bersetuju untuk memberi bantuan kewangan kepada peserta-peserta lain apabila mengalami musibah. Tabung premium atau dana risiko atau dana *tabarru’* ini perlu dianggap sebagai satu entiti yang bebas dan perlu diasingkan dari segi aspek akaun perpendaharaan, dan tanggungjawab kewangan, laporan akaun berbanding dengan akaun dari segi ditadbir oleh undang-undang yang khusus. Manakala, kos untuk melindungi perkhidmatan jaminan (*tabarru’*) ini perlu ditanggung oleh dana itu sendiri. Ia perlu dinyatakan di dalam kunci kira-kira sebagai salah satu perbelanjaan; iaitu sebagai premium kepada PIDM bagi perlindungan, bukan dalam kunci kira-kira pemegang saham.

Ia hendaklah dinyatakan dengan jelas dalam kontrak dan sijil takaful bahawa pengendali takaful hanya bertindak bagi pihak peserta melalui pengurusan dana risiko untuk manfaat para peserta. Dengan itu, pengendali takaful boleh mengeluarkan sijil perlindungan atau jaminan tetapi ia adalah bagi pihak peserta, bukan dari mandat/kuasa pemegang saham.

Cadangan ini adalah selari dengan polisi PIDM untuk mengambil alih tanggungjawab pengendali takaful sekiranya berlaku kegagalan dalam menguruskan pembayaran manfaat takaful. Ini kerana para peserta dalam skim takaful boleh melantik pengendali untuk menguruskan skim ini. Ini kerana hubungan kontrak antara peserta dan pengendali takaful

hanya untuk menguruskan dana, menjalankan pengunderaitan yang teliti dan juga pembayaran tuntutan, bukannya seperti hubungan penjual dan pembeli terhadap perlindungan. Dalam kes ini, para peserta mengetahui bahawa PIDM akan menjadi pengganti kepada pengendali yang tidak berkemampuan untuk membayar manfaat.

2) Akaun Pelaburan Peribadi

Produk baharu PIDM, iaitu Skim Perlindungan Manfaat Takaful dan Insurans (TIPS) juga menitikberatkan tentang simpanan di dalam akaun pelaburan peribadi yang menjadi sebahagian atau kebanyakan produk takaful keluarga dan produk pelaburan berhubung dengan takaful (*investment link*).

Perlu diberikan perhatian bahawa manfaat takaful akan luput sekiranya tiada tuntutan dibuat kerana tidak berlakunya musibah atas peserta, tetapi simpanan dan pelaburan yang dimiliki oleh para peserta tidak akan luput tamat apabila sampai tempoh matang. Nilai matang dan nilai serahan awal merupakan simpanan pelaburan individu peserta. Ia boleh dibayar selepas tempoh matang atau sebelum tempoh matang. Had pampasan perlindungan yang ditawarkan oleh PIDM bagi kedua-dua pengeluaran adalah sehingga RM500,000.⁴

Persoalannya adalah siapa yang harus menanggung pembayaran perlindungan? Memandangkan pengendali takaful hanya bertindak sebagai agen, saranannya adalah pembayaran untuk perlindungan perlu ditanggung oleh pelabur melalui dana pelaburan.

KESIMPULAN

Kesimpulannya, perlindungan bagi manfaat takaful adalah penting untuk melindungi bagi peserta takaful dan juga bagi tujuan serta mewujudkan sistem kewangan Islam yang teguh. Walau bagaimanapun, melalui kajian akademik, kertas ini mencadangkan supaya struktur kontrak *kafalah bi al-aqr* perlu diperhalusi dan dipertimbangkan semula kerana ia kelihatan seperti model insurans konvensional. Alternatif lain yang boleh digunakan adalah model takaful iaitu konsep *tabarru'* dan perlindungan yang diberikan sesama peserta.

⁴ Jika nilai matang juga diambil daripada sumbangan peserta lain (atas alasan *ta'awun*), iaitu selain dari simpanan individu tertentu, maka ia harus dinyatakan dengan jelas dalam kontrak takaful bagi mendapatkan persetujuan mereka.

Berkenaan dengan skim Perlindungan Manfaat Takaful, dicadangkan supaya premium yang dibayar kepada PIDM ditanggung secara langsung oleh Dana Risiko Takaful yang merupakan sumbangan semua peserta untuk saling membantu dan penanggungan kerugian bersama yang direalisasikan melalui manfaat takaful. Oleh itu, jaminan dan perlindungan sebenarnya datang dari dana risiko yang dijalankan oleh pengendali takaful bagi pihak peserta. Hubungan kontrak takaful menyatakan dengan jelas bahawa kedudukan pengendali hanya sebagai agen (wakil), dan bukannya sebagai penjamin bersendirian. Penjamin adalah semua peserta takaful. Dengan itu jaminan yang diberikan melalui sijil takaful oleh pengendali takaful adalah sebenarnya jaminan dan perlindungan yang diberikan oleh semua peserta takaful.

Bagi akaun pelaburan peribadi peserta takaful yang dapat dilihat dalam nilai serahan awal dan nilai matang, adalah dicadangkan bahawa kos untuk perlindungan juga perlu ditanggung oleh peserta melalui dana pelaburan.

RUJUKAN

- Ahmad al-Himawi. *Ghamz ‘Uyun al-Basa’ir*, Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1985.
- Al-Buhuti, Mansur ibn Yunus ibn Idris. *Kashshaf al-Qina’ an Matan al-Iqna’*. Beirut: Dar ar-Fikr, 1982
- Al-Dardir., *al-Sharh al-Soghir*. Cairo: Dar al-Ma’arif, 1991.
- .Al-Dusuki, Samsuddin ibn Muhammad. *Hashiyah al-Dasuki ‘ala Sharh Kabir*. Beirut: Isa al-Babi al-Halbi wa al-Syarikah, 1996.
- Al-Mawardi, *al Hawi al Kabir*. Beirut: Dar al-Kutub al-Arabiyyah, 1994.
- Al-Sadiq Al-Darir, Comments on Sheikh Nazih Hamad’s paper on “*Mada Jawaz Akhz al-Ajr ala al-Kafalah fi al-Fiqh al-Islami*”. Journal of King Abdul al-Aziz, al-Iqtisad al-Islami, no. 9. 1997
- Bank Negara Malaysia (BNM). Resolusi Syariah Kewangan Islam www.bnm.gov, diakses pada 11 Mei 2011.
- Guidelines on Takaful and Insurance Protection Scheme (TIPS), Perbadanan Insurans Deposit Malaysia
- Handbook on Takaful and Insurance Protection Scheme (TIPS), Perbadanan Insurans Deposit Malaysia
- Ibn Abidin. *Minhatul al-Khaliq a’la al Bahri ar Raiq*. Beirut: Dar al-Nafais
- Ibn Qudamah, Muhammad Muwafiq al-Din ibn Abdullah. *al-Mughni*. Beirut: Dar al-Fikr, 1998.www.iadi.org, diakses pada 22 Jun 2011.
- Islam Online. www.islamonline.net, diakses pada 11 Julai 2011

Islamic Research & Training Institute (IRTI). www.irti.com, diakses pada 7 Julai 2011
Perbadanan Insurans Deposit Malaysia (PIDM). www.pidm.gov.com.my, diakses pada 25 Jun 2011

Resolutions of Shariah Advisory Council of Bank Negara Malaysia.

OIC Fiqh Academy, Majallah elleal- Majma' Fiqh al-Islami, 1985.

Malaysia International Islamic Financial Centre (MIFC). www.mifc.com, diakses pada 13 April 2011.

Malik Ibn Anas. *al-Mudawwanah*. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1994.

Muhammad ibn Yusuf al-Abhari. *al -Taj wa al-Iqlil li Mukhtasar al-Khalil*. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1994.

Nazih Hamad, *Qadaya Fiqhiyyah Muasarah fi al-Mal wa al-Iktisad*. Damascus: Dar al-Qalam, 2001.

Beirut: Nazih Hammad, “*Mada Jawaz Akhzi al Ujr ‘ala al-Kafalatfi al Fiqhi al-Islami*”, published in Journal of King Abdul Aziz University, Islamic Economy, 1997

Beirut: Ibn Abidin, Sheikh Mukhtar Sallami, Comments on Sheikh Nazih Hamad paper “*Mada Jawaz Akhz al-Ajr ala al-kafalah fi al-fiqh al-Islami*” Journal of King Abdul al-Aziz, al-Iqtisad al-Islami, no. 9, 1997

PERKEMBANGAN SEKTOR MUAMALAT INDONESIA: PENGALAMAN DAN PERANAN PARTI KEADILAN SEJAHTERA

(Development of Muamalat Sector in Indonesia: The Experience and The Role of Prosperous Justice Party (PKS))

**Ardiansyah Ashri Husein¹
Suhaili Sarif²**

Abstrak

Sektor muamalat atau ekenomi Islam merupakan bidang yang berkembang pesat di Indonesia. Perkembangan sektor ini banyak dicetuskan oleh gerakan masyarakat dan parti politik kerana kurangnya sokongan daripada pihak kerajaan. Antara yang berperanan besar dalam perkembangan sektor ini adalah Parti Keadilan Sejahtera (PKS). Sejak sebelum kemerdekaan Indonesia lagi, ramai tokoh NGO dan parti politik telah berusaha memperkenal dan mengembangkan bidang perekonomian Islam. PKS di antara parti yang terus memainkan peranan memperkuuh bidang ini sewaktu perkembangan pesat sektor muamalat ketika pasca kemelesetan ekonomi hujung 90-an. Melalui metode kualitatif penulis mendapatibawa antara peranan yang dimainkan oleh PKS adalah seperti memperkenalkan badan kewangan mikro atau lebih dikenali sebagai Baitul Mal Wa Tamwil (BMT), terlibat dalam penubuhan Bank Syariah bersama Majlis Ulama Indonesia (MUI), membina institusi pengajian ekonomi Islam dan memperjuangkan undang-undang berkenaan muamalat.

Kata kunci: Muamalat, Parti Keadilan Sejahtera (PKS), Indonesia.

Abstract

The Islamic economic sector or more widely known as muamalat is a fast-growing sector in Indonesia. The growth of this sector is mainly spurred by political parties and religious organisations compared to the government. One of the contributing bodies for the development of

-
- 1 Ardiansyah Ashri Husein, Pelajar Sarjana Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam di Universiti Malaya, emel: ardiansyah@siswa.um.edu.my.
 - 2 Pensyarah kanan dan Ketua Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam di Universiti Malaya, emel: suhaili@um.edu.my.

this sector is the Prosperous Justice Party (PKS). Since Indonesia pre - independence many NGO leaders and political parties have been trying to introduce and develop the field of Islamic economics. PKS is one of the Islamic parties continuously play its role in reinforcing the muamalat sector during the rapid development of this sector in post-recession at the end of 1990s. Using qualitative methods, the authors obtain that among the role played by Prosperous Justice Party (PKS) is introducing the micro-finance or known as Baitul Mal Wa Tamwil (BMT), participated to build Sharia Bank with the Indonesian Ulama Council (MUI), build institutions of Islamic economics and strive the law in muamalat system.

Keywords: Muamalat, Prosperous Justice Party (PKS), Indonesia.



PENDAHULUAN

Sejak tahun 2000 selepas tertubuhnya Bank Muamalat dan Bank Syariah, muamalat atau perekonomian Islam menjadi sektor yang semakin berkembang di Indonesia. Bank-bank ini tidak lagi hanya menjadi pilihan alternatif, tetapi telah menjadi sebahagian daripada industri perbankan di Indonesia yang turut berperanan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Ia juga memperlihatkan perkembangan dan kemajuan yang pesat sektor muamalat meskipun dalam usia yang masih muda jika dibandingkan dengan perbankan konvensional.

Pada peringkat awal, perkembangan muamalat atau ekonomi Islam di Indonesia lahir daripada sokongan masyarakat kerana kerajaan Indonesia dilihat kurang berminat. Ia merupakan usaha murni individu, institusi dan parti-parti Islam yang prihatin terhadap perkembangan ekonomi masyarakat yang pada ketika itu di bawah kongkongan ekonomi liberal dan sekular. Berbeza dengan negara-negara majoriti Muslim seperti Malaysia, pemerintah Indonesia juga dilihat tidak begitu yakin dan percaya dengan potensi produk-produk Islam. Industri kewangan Islam didapati tidak begitu mendapat sambutan dan dokongan pemerintah. Pemerintah juga tidak memperuntukkan belanjawan khusus untuk memperkembangkan sektor muamalat seperti memperkenalkan instrumen-instrumen kewangan berasaskan syariah, program kesedaran sosial dan pendidikan kepada masyarakat (Edy Setiadi, 2012).

Sebenarnya industri kewangan Islam di Indonesia memiliki potensi yang luar biasa. Sehingga pertengahan tahun 2012 sahaja, jumlah aset industri kewangan Islam mencecah Rp285 trillion (lebih kurang RM 8 billion). Hal ini diungkapkan oleh Direktor Eksekutif Perbankan Syariah Bank Indonesia (BI) Edy Setiadi dan Ketua Dewan Syariah Nasional Majlis Ulama Indonesia (DSN-MUI) KH Maruf Amin ketika menyampaikan pidato di Majlis Anugerah Best Syariah 2012 majalah Investor Jakarta (Investor Daily) (Edy Setiadi, 2012).

Dengan jumlah penduduk beragama Islam mencecah 210 juta, yakni 88.22 % dari jumlah keseluruhan rakyatnya yang meletakkan Indonesia sebagai negara Muslim terbesar di dunia, sudah selayaknya Indonesia menjadi pelopor dan kiblat pengembangan muamalat dan kewangan Islam di dunia. Hal ini bukanlah sesuatu yang mustahil kerana potensi Indonesia untuk menjadi *global player* muamalat Islam adalah sangat besar kerana mempunyai jumlah penduduk Muslim yang ramai dan prospek ekonomi yang cerah dengan pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi (antara 6.0% - 6.5%) serta disokong oleh fundamental ekonomi yang kukuh (Edy Setiadi, 2012). Oleh yang demikian, penulisan ini keseluruhannya akan mengkaji sebab-sebab kurangnya perhatian dan sokongan kerajaan dalam sektor muamalat serta peranan dan sumbangan institusi bukan kerajaan dalam hal ini. Artikel ini dibahagikan kepada tiga pembahasan: Pertama; NGO dan Parti Politik sebagai pemangkin sektor muamalat. Kedua; PKS sebagai NGO dan parti modernis Islam. Ketiga; sumbangan PKS dalam perkembangan sektor muamalat di Indonesia.

NGO DAN PARTI POLITIK SEBAGAI PEMANGKIN PERKEMBANGAN SEKTOR MUAMALAT DI INDONESIA

Meskipun sektor muamalat sudah mula muncul sekitar tahun 1990-an, perkembangannya masih tidak memberangsangkan. Pemahaman masyarakat Indonesia umumnya masih menganggap Islam itu tidak mengatur perkara-perkara berkaitan keduniaan, termasuk aktiviti ekonomi. Justeru, ramai orang Islam yang tidak peka dan anti terhadap nilai-nilai dan ajaran Islam (Antonio, M.S, 2001).

Sebelum kemerdekaan Indonesia pada tahun 1945, memang ada beberapa usaha sejumlah tokoh, institusi dan parti politik untuk memperkenalkan sistem ekonomi Islam kepada masyarakat Indonesia. Tetapi usaha tersebut gagal kerana keadaan ekonomi rakyat yang tidak stabil serta diiringi dengan masalah dalaman yang berlaku dalam organisasi. Salah satu organisasi yang cukup terkenal pada masa itu adalah Sarekat Islam (SI) iaitu sebuah organisasi yang lahir dari Sarekat Dagang Islam (SDI) (Nugroho Notosusanto, 1992).

Ia merupakan organisasi yang memiliki agenda ekonomi dan politik. Organisasi berskala nasional dan moden ini menuntut pemerintahan oleh rakyat tempatan serta menuntut kemerdekaan sepenuhnya daripada Belanda. Tujuan lainnya adalah untuk membangkitkan semangat keusahawanan peribumi (anak tempatan) dan membangunkan kerjasama untuk melawan pedagang asing yang mendapat layanan istimewa daripada penjajah Belanda.

Organisasi SDI pada mulanya merupakan perkumpulan pedagang-pedagang Islam. Organisasi ini dirintis oleh Hj. Samanhudi di Surakarta pada 16 Oktober 1905, dengan matlamat utama adalah menghimpunkan para pedagang peribumi Muslim (khususnya pedagang batik) agar dapat bersaing dengan pedagang-pedagang besar Cina. Pada saat itu, pedagang-pedagang Cina telah lebih maju dan memiliki hak yang lebih tinggi daripada syarikat Hindia Timur Belanda. Polisi yang sengaja dibuat oleh pemerintah Belanda tersebut kemudian menimbulkan perubahan sosial kerana timbulnya kesedaran dalam kalangan warga peribumi yang biasa disebut sebagai *Inlanders* (Nugroho Notosusanto, 1992).

SDI adalah organisasi ekonomi yang berasaskan Islam dan perekonomian rakyat. Ia berkembang pesat sehingga menjadi perkumpulan yang berpengaruh. R.M. Tirtoadisurjo pada tahun 1909 mendirikan Sarekat Dagang Islamiyah di Batavia. Pada tahun 1910, Tirtoadisurjo mendirikan lagi organisasi seumpamanya di Buitenzorg. Demikian pula di Surabaya, Hj Oemar Said Tjokroaminoto menubuhkan organisasi yang sama pada tahun 1912. Hj Oemar Said Tjokroaminoto menganggotai SDI bersama Hasan Ali Surati, seorang berketurunan India, yang kemudian memegang kewangan surat khabar SDI, Utusan Hindia. Hj Oemar Said Tjokroaminoto kemudian dilantik menjadi pengurus SDI, dan mengubah nama SDI menjadi Sarekat Islam (SI). Hal ini dilakukan agar organisasi ini tidak hanya bergerak dalam bidang ekonomi, tetapi juga dalam bidang lain seperti politik. (Nugroho Notosusanto, 1992).

Seiring dengan perubahan waktu, selepas pemerintah membenarkan penubuhan parti politik, SI berubah menjadi parti politik dan mengutuskan wakilnya ke Volksraad (seperti dewan rakyat) pada tahun 1917, iaitu Hj Oemar Said sendiri (Nugroho Notosusanto, 1992). Dari sini kemudian peranan parti ini semakin dirasakan oleh rakyat, terutama dalam meningkatkan taraf hidup rakyat, dan memperkenalkan sistem ekonomi berasaskan syariah seperti memperkenalkan sistem koperasi Islam. Walau bagaimanapun, pada masa ini sistem perekonomian Islam dan penerapannya dalam masyarakat tidak begitu berjaya kerana keadaan rakyat yang masih dijajah oleh Belanda dan pemahaman Islam yang belum menyeluruh di Indonesia.

Kemuncak perkembangan perekonomian Islam di Indonesia hanya dapat dirasai pada hujung 90-an apabila negara dilanda krisis ekonomi yang teruk sehingga terjadinya reformasi besar-besaran terhadap kepimpinan Presiden Soeharto lalu digantikan oleh Bj. Habibi selaku pemangku Naib Presiden ketika itu. Dengan terjadinya peralihan kuasa tersebut, parti-parti baru dari kalangan umat Islam yang dahulunya agak tertekan telah tumbuh dengan banyak, antaranya ialah Parti Keadilan (PK) 1998 yang selanjutnya berganti nama menjadi Parti Keadilan Sejahtera (PKS) 2003 (Akmal Burhanuddin, 2013).

Pada zaman penjajah Belanda, NGO dan ulama Islam memainkan peranan yang amat signifikan dalam mengembangkan sektor muamalat Islam. Manakala pada era reformasi Indonesia, NGO juga turut sama menyumbangkan peranan dan buah fikiran. Salah satunya adalah gerakan tarbiah yang kemudian bertukar nama menjadi Parti Keadilan Sejahtera (PKS) (Ali Daid Damanik, 2002) Sebelum menubuhkan parti, aktivis parti tersebut telah bergerak dalam institusi dan NGO-NGO Islam yang sudah ada semenjak tahun 1980-an. Pelbagai pencapaian dalam bidang sosial dan pendidikan telah disumbangkan kepada rakyat Indonesia. Justeru, mereka juga cukup berperanan dalam perkembangan sektor muamalat di Indonesia, sama ada peranan individu sebagai pakar ekonomi dalam bank syariah, ataupun peranan institusi dan NGO yang memberi sumbangan positif terhadap perkembangan sektor muamalat di Indonesia. Antara sumbangan besar ahli-ahli PKS bagi rakyat Indonesia dalam sektor muamalat adalah penubuhan *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT), ianya merupakan inisiatif pertama penubuhan koperasi moden atau Bank Muamalat Islam pada hari ini (Akmal Burhanuddin, 2013).

Secara umumnya, muamalat atau perekonomian Islam dicetuskan oleh gerakan NGO atau parti politik berasaskan Islam terutamanya PKS. Seperti yang akan dibuktikan nanti, PKS telah mencetuskan perkembangan sistem perekonomian Islam di Indonesia melalui pelbagai inisiatif organisasi tersebut.

PKS SEBAGAI NGO MASYARAKAT DAN PARTI MODERNIS ISLAM

PKS adalah organisasi NGO yang multi dinamik. Dalam merealisasikan agenda ini, PKS menggunakan dua cara iaitu yang pertama melalui peranannya sebagai organisasi masyarakat (NGO) yang memang telah wujud sebelum menjadi sebuah parti dan yang kedua, peranannya sebagai parti politik di parliment (Mahfudz Siddiq, 2003).

PKS juga adalah parti yang mengambil berat keadaan masyarakat bukan hanya menjelang pilihan raya. Ketika masyarakat dilanda bencana, PKS

berada dihadapan untuk membantu masyarakat. Tsunami di Aceh, gempa bumi di Yogyakarta, bencana Merapi di Sleman, banjir di Jakarta dan daerah lain telah mencatat peranan dan sumbangsih PKS. Tidak berlebihan jika J. Kristiadi (pengkaji Center for Strategic and International Studies (CSIS) mengungkapkan di TV One:

“PKS selalu dihadapan ketika negeri ini memerlukan pertolongan”. (Survey Kompas, 2012)

PKS bercita-cita memperjuangkan Islam sebagai jalan penyelesaian dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Ia diharapkan berfungsi sebagai kesatuan yang mempelopori dan kerjasama dengan pelbagai kekuatan dalam menegakkan nilai dan sistem Islam. PKS bercita-cita untuk mewujudkan masyarakat madani yang adil, sejahtera dan bermartabat.

Masyarakat madani adalah masyarakat berperadaban tinggi dan maju berdasarkan nilai-nilai, norma, hukum, moral yang disandarkan kepada keimanan, menghormati kepelbagaian, bersikap terbuka dan demokratik; dan bekerjasama memelihara kedaulatan negara iaitu dengan merealisasikan *ukhuwwah Islamiyyah* (ikatan keIslam), *ukhuwwah wataniyah* (ikatan kebangsaan) dan *ukhuwwah basyariyyah* (ikatan kemanusiaan) dalam kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Adil adalah keadaan di mana entiti dan kualiti kehidupan sama ada dalam pembangunan politik, ekonomi, hukum dan sosial budaya ditempatkan secara seimbang serta tidak melampaui batas (Majelis Pertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera, 2009).

Sejahtera pula mengarahkan pembangunan material dan spiritual manusia agar dapat berperanan sebagai hamba dan khalifah Allah secara seimbang. Oleh itu, kesejahteraan adalah keseimbangan (*tawazun*) hidup yang merupakan aspek dari kemampuan seseorang memenuhi tuntutan-tuntutan dasar seluruh dimensi dirinya (ruh, akal dan jasad).

Bagi meningkatkan martabat, secara individu dan sosial menuntut masyarakat Indonesia yang menempatkan dirinya seajar dengan bangsa-bangsa lain di dunia. PKS berhasrat Indonesia menjadi negara kuat yang membawa misi rahmat keadilan bagi segenap umat manusia, agar masyarakatnya menjadi penyumbang peradaban manusia dan buminya menjadi menjadi taman kehidupan yang tenteram dan damai (Majelis Pertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera, 2009).

PKS juga dalam Pasal 3 Anggaran Rumah Tangga PKS disebutkan tujuan parti adalah seperti yang berikut:

- a. Menyampaikan dakwah dan tarbiah Islamiah kepada masyarakat, khususnya umat Islam, secara benar, jelas, sempurna dan menyeluruh.

- b. Mendorong kebaikan di pelbagai bidang kehidupan.
- c. Membanteras kebodohan, kemiskinan dan kerosakan moral.
- d. Menghimpun jiwa dan menyatukan hati manusia di bawah naungan prinsip-prinsip kebenaran.
- e. Mendekatkan pelbagai persepsi antara mazhab-mazhab di kalangan umat Islam.
- f. Memberi alternatif penyelesaian terhadap pelbagai persoalan umat dan bangsa serta pembangunannya.
- g. Membangun peradaban manusia atas dasar keseimbangan iman dan material.
- h. Meningkatkan kesejahteraan ahli parti dan masyarakat.
- i. Mengembangkan dan melindungi kekayaan Bangsa dan Negara.
- j. Memajukan perlindungan hak-hak asasi manusia. (Majelis Pertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera (2009).

Berdasarkan kenyataan di atas, dapat disimpulkan bahawa PKS merupakan badan NGO yang memiliki satu cita-cita suci iaitu untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Menurut PKS, ekonomi syariah harus mendapat tempat yang signifikan dalam proses pembangunan ekonomi nasional. PKS melihat ekonomi Islam mampu memberikan sumbangan yang strategik dalam menyelesaikan permasalahan ekonomi nasional.

Selain sebagai NGO yang aktif, PKS juga merupakan parti politik berdasarkan agama yang berwibawa. PKS yang pada awalnya dikenali sebagai Parti Keadilan dan kemudian berubah menjadi Parti Keadilan Sejahtera (PKS). Pada pilihan raya umum 1999 PKS hanya memenangi 7 kerusi parlimen dan pada pilihanraya umum 2004 telah memenangi 45 kerusi parlimen, malahan telah menang di Jakarta dan beberapa bandar utama di Indonesia. Meskipun masih baru, PKS telah berjaya mengatasi parti-parti Islam lain di Indonesia, seperti Parti Kebangkitan Bangsa (PKB), Parti Persatuan Pembangunan (PPP), Parti Bulan Bintang (PBB), dan Parti Amanat Nasional (PAN).

Hasil kajian terakhir Lingkaran Survey Indonesia (LSI) pada awal Oktober 2012, mendapati sokongan terhadap parti-parti Islam di Indonesia tidak begitu memberangsangkan berbanding parti-parti sekular dan nasionalis. Paling diminati rakyat adalah Parti Golkar 21%, Parti Demokrasi Indonesia Perjuangan (PDI-P) 17.2%, Parti Demokrat 14%, Parti Gerakan Indonesia Raya (Gerindra) 5.2% dan Parti Nasional Demokrat (Nas Dem) 5%. Sebaliknya parti-parti Islam seperti Parti Persatuan Pembangunan (PPP), Parti Kebangkitan

Bangsa (PKB) dan parti-parti yang berlatarbelakangkan Islam dijangka akan berakhir kerana berada dibawah 5%. Bagaimanapun Parti Keadilan Sejahtera (PKS) tetap mendapat sokongan padu dari masyarakat. Sokongan padu rakyat ini dapat dilihat pada setiap Pilihan Raya Umum (PRU) dan Pilihan Raya Kecil (PRK) di beberapa daerah di Indonesia. PKS meraih undi yang sangat membanggakan. Bahkan, sejumlah tinjauan mendapati PKS selalu berada di tempat ketiga teratas. Hasil tinjauan Majalah Kompas menunjukkan bahawa PKS merupakan parti yang kukuh dan memiliki visi jelas dan selalu menjadi pembicaraan dalam kalangan masyarakat (Lembaga Survey Indonesia, 2012).

PKS juga merupakan sebuah organisasi yang menarik untuk dikaji. Sebagai parti Islam yang baharu pasca reformasi, parti ini diasaskan oleh generasi muda dan golongan berpelajaran tinggi. Justeru sebahagian besar pemimpin atasan parti ini adalah mereka yang memegang sarjana dan pemegang Ijazah Doktor Falsafah (PhD) dalam pelbagai bidang kepakaran. Ketika ini tidak kurang daripada 300 orang adalah pemegang PhD, bahkan beberapa individu lain telah menjadi profesor muda yang bersedia menjadi barisan pelapis (Departemen Kaderisasi Partai Keadilan Sejahtera, 2005).

Hal sedemikian tidak didapati dalam kebanyakan parti di Indonesia yang sebahagian besarnya dikendalikan oleh generasi yang telah berusia dan hanya lepasan Ijazah Sarjana Muda sahaja atau tidak sempat menyelesaikan pengajian di mana-mana institusi pendidikan. Di Indonesia, generasi muda dikenali dengan barisan aktivis Muslim Indonesia berumur antara 25 hingga 40 tahun. Parti ini juga diminati oleh golongan remaja di bandar-bandar besar Indonesia seperti Jakarta, Bandung dan Yogyakarta (Mahfudz Siddiq, 2003)

Sejak awal penubuhannya, PKS juga komited untuk menjaga perilaku politiknya supaya tetap bersih dari rasuah dan nepotisme. Walaupun sejumlah anggota legislatif telah didapati terjerat kes rasuah, PKS mampu membuktikan ia sebagai parti yang bersih dengan tiada satu pun anggota legislatifnya terlibat dalam kes-kes salah laku (Departemen Kaderisasi Partai Keadilan Sejahtera, (2005). Slogan PKS yang disebutkan dalam platform mereka ialah Bersih, Peduli, dan Profesional (Majelis Pertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera 2009).

Kenyataan ini membuktikan dua perkara. Pertama, anggota legislatif PKS adalah mereka yang memiliki integriti serta komitmen yang baik. Mereka menjadi anggota legislatif bukan kerana motif peribadi tetapi kerana tanggungjawab terhadap umat. Kedua, PKS memiliki sistem yang kuat dan baik untuk menjaga dan mengawal ahli-ahlinya agar tidak menyimpang.

Kebanyakan parti politik di Indonesia termasuk parti Islam mempunyai orientasi kekuasaan semata-mata. Justeru PKS menampilkan satu tradisi baharu dalam politik Indonesia, iaitu parti dakwah dan menguatkuasakan undang-undang Islam dalam kehidupan dan bernegara yang sememangnya pernah dilakukan oleh Rasulullah SAW semasa membangunkan kota Madinah al-Munawwarah (Takariawan Cahyadi, 2010).

SUMBANGAN PKS DALAM PERKEMBANGAN SEKTOR MUAMALAT DI INDONESIA

Maksud sektor muamalat dalam penulisan ini adalah bidang-bidang muamalat itu sendiri seperti perbankan Islam, takaful, pengurusan zakat, wakaf, faraid dan lain-lain. Di Indonesia, muamalat adalah sinonim dengan ekonomi Islam atau ekonomi syariah.

Perbincangan tentang perkembangan sektor muamalat di Indonesia maka kita akan melibatkan perbincangan tentang perkembangan ekonomi Islam atau ekonomi syariah di negara tersebut. Sebelum 1980, sistem ekonomi yang dijalankan di Indonesia adalah sistem sekular. Sistem ekonomi sekular ini telah diperaktikkan berabad-abad lamanya bukan sahaja oleh orang bukan Islam tetapi juga orang umat Islam sendiri. Keadaan seperti ini tentu sahaja tidak terlepas dari modenisasi peradaban sekular barat yang dipengaruhi oleh teori ekonomi liberal, kapitalisme, sosialisme, modenisme dan lain-lain. Dari semasa ke semasa PKS telah berperanan dalam memperkembangkan sektor muamalat melalui beberapa kes seperti yang berikut:

a. Memperkenalkan Ekonomi Islam dan Terlibat dalam Menubuhkan Bank Berlandaskan Syariah Indonesia

Pada mulanya, perkembangan ekonomi syariah di Indonesia bermula dengan penubuhan bank yang berlandaskan syariah iaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1990, namun pelaksanaannya hanya berlaku pada tahun 1991. BMI adalah bank pertama di Indonesia yang tidak menggunakan sistem faedah (*interest*), tetapi berkonsepkan perkongsian keuntungan dan kerugian (Antonio, M.S,2001). Ahli-ahli PKS adalah antara yang awal mendorong tercetusnya sistem ekonomi Islam dan menggesa penubuhan institusi kewangan berlandaskan syariah. Ahli-Ahli PKS yang sedang menuntut di Institut Teknologi Bandung (ITB) telah memulakan aktiviti ekonomi dengan prinsip-prinsip syariah dengan menubuhkan institusi kewangan dan pembiayaan seakan-akan *Baitul Mal Wa Tamwil* (institut pembiayaan kredit Islam) pada tahun 1984 (Munandar, I.2011).

Melalui dua organisasi Islam yang cukup berpengaruh ketika itu, iaitu Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan Majlis Ulama Indonesia (MUI), ahli-ahli dan penyokong PKS memberikan idea berkaitan penubuhan BMI dan menggesa pemerintah untuk membuat draf undang-undang yang mengawal selia perbankan Islam. Antara ahli dan tokoh PKS yang terlibat dalam usaha ini adalah Dr. Muhammad Syafi'i Antonio, Prof. Dr. Didin Hafiduddin dan Prof. Dr. Ir. M. Amin Azis. Dr. Muhammad Syafi'i Antonio juga merupakan orang pertama yang dilantik untuk menguruskan BMI. Pada masa itu, ketiga tokoh ini dijadikan rujukan utama dalam diskusi-diskusi penting tentang ekonomi Islam atau ekonomi syariah (Akmal Burhanuddin, 2013).

Pada Ogos 1990, MUI mengadakan Seminar Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor Jawa Barat. Hasil seminar tersebut dibincangkan dengan lebih mendalam dalam Mesyuarat Nasional IV MUI yang diadakan di Syahid Jaya Hotel pada tahun yang sama. Berdasarkan keputusan Mesyuarat MUI, satu kumpulan telah dilantik untuk menubuhkan BMI (Aziz, M.A, 2008).

Pada 1 November 1991, kumpulan ini berjaya menubuhkan BMI dan mula beroperasi pada September 1992. Pada awalnya kehadiran BMI tidak mendapat perhatian yang baik daripada pemerintah mahupun industri perbankan. Namun dalam perkembangannya, BMI dilihat mampu kekal beroperasi meskipun ketika berlaku krisis ekonomi tahun 1997. Ia telah memberi kesedaran kepada pemerintah untuk memberikan perhatian kepada sektor perbankan Islam, serta menggalakkan penubuhan bank-bank syariah sama ada dalam bentuk Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) mahupun *Sharia Window* untuk bank umum (Iska, S. 2012).

Kewujudan BMI adalah penanda baharu dalam aktiviti ekonomi Islam di Indonesia yang melaksanakan seluruh kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan tidak mengamalkan sistem riba. Ia mempunyai Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasi bank agar bersesuaian dengan prinsip-prinsip syariah.

Pada awal penubuhannya, BMI belum mendapat perhatian yang khusus dalam industri perbankan Indonesia. Prinsip asas operasi bank yang menggunakan sistem syariah ini dikategorikan sebagai bank dengan sistem perkongsian hasil sahaja, tidak ada perincian prinsip serta jenis-jenis usaha yang dibenarkan. Perkara ini seperti yang termaktub dalam Undang-Undang No. 7 tahun 1992.

Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi dimulai dengan pengenalan Undang-undang No. 10 Tahun 1998. Undang-undang tersebut memperincikan landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang boleh dilaksanakan dan direalisasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan kepada bank-bank konvensional untuk membuka cawangan syariah atau berubah secara menyeluruh menjadi bank syariah. Dalam perkembangannya hingga Mac 2013 BMI telah mempunyai 79 cawangan di seluruh Indonesia, 158 pejabat cawangan pembantu, dan 121 pejabat kewangan di seluruh Indonesia (Aziz, M.A, 2008).

Secara umumnya, antara produk-produk bank syariah yang telah berjaya diperkenalkan oleh ahli-ahli PKS adalah seperti yang berikut:

- i. Produk Penghimpunan Dana (*funding*) yang menggunakan prinsip *Wadiah* dan *Mudarabah*.
- ii. Produk Pembiayaan (*Financing*) meliputi pembiayaan modal usaha, pembiayaan pelaburan dan pembiayaan konsumtif /kepenggunaan.
- iii. Produk Jasa seperti *Wakalah*, *Kafalah* dan *Hawalah*.

b. Memperkenalkan Badan Kewangan Mikro Mikro Kredit (*Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT))

Selepas tertubuhnya BMI, peluang untuk menubuhkan bank-bank yang berprinsip syariah semakin terbuka. Pengurusan BMI kurang memberikan perhatian kepada perusahaan kecil dan sederhana. Oleh yang demikian, PKS menggesa penubuhan bank dan lembaga kewangan mikro, seperti Bank Perumahan Rakyat (BPR) Syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi kekurangan dalam beberapa aspek kewangan komersil.

Penubuhan BMT ini bermula daripada satu diskusi dalam kalangan ahli-ahli PKS tentang kepentingan wujudnya institusi kewangan bukan bank yang boleh membantu perusahaan kecil dan sederhana, serta mengelakkan umat Islam dari menjadi mangsa pemberi hutang, terutama mereka yang berasal dari golongan miskin dan kekurangan modal. Atas nasihat dan sokongan dari salah seorang ulama Indonesia, Prof. KH. Ali Yafie (Ketua Majelis Ulama Indonesia), *Baitul Mal Wa Tamwil Insan Kamil* (BMT BIK) telah ditubuhkan pada tahun 1992. Rizal Muganegara, alumni akademi kewangan dan perbankan Muhammadiyah, telah dilantik menjadi penggerusi eksekutif yang pertama. BMT BIK ini merupakan BMT pertama di Indonesia yang menjadi model dalam pengembangan BMT selanjutnya (Munandar, I.2011).

Beliau kemudian mulai merintis Pusat Inkubator Perniagaan, Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil atau PINBUK di BMT daerah Lampung. Pada 1996 pula

BMT Swadaya telah ditubuhkan dengan 30 cawangan. Seterusnya pada tahun 1998 dengan bantuan pemerintah daerah, 17 BMT lagi telah ditubuhkan. Pelbagai cawangan terus berkembang dari semasa ke semasa seperti BMT As-Syifa di Metro, BMT Mentari di Kota Gajah, BMT Pringsewu, BMT Bagas di Lampung Timur, dan BMT Fajar di Metro. Modal yang disalurkan oleh setiap BMT ini kepada penerima yang layak adalah antara Rp 2 juta (RM 600) dan Rp 5 juta (RM1500) (Munandar, I.2011).

c. Merancang Undang-Undang Perbankan Syariah dan Memperjuangkannya dalam Parlimen Republik Indonesia

Dalam perlembagaan Indonesia, sistem perbankan syariah mula dilaksanakan setelah disahkan Undang-Undang (UU) tentang Perbankan No. 7 Tahun 1992 oleh Presiden Soeharto pada 25 Mac 1992. Sebelum tahun 1992, masih belum ada peraturan perbankan yang secara khusus mengatur perbankan syariah. Namun, undang-undang ini masih belum secara tegas dan spesifik menyebut bank syariah. Ia hanya menjelaskan makna kredit dan penyediaan dana berdasarkan prinsip Islam sebagai salah satu jenis usaha yang dilakukan, sama ada Bank Awam mahupun Bank Perkreditan Rakyat (Tim Redaksi Pustaka Yustisia, 2009).

Pada tahun 1998 kerajaan Indonesia memperkenalkan UU No.10 Tahun 1998 sebagai pindaan kepada UU tentang Perbankan No. 7 tahun 1992. Ini dibuat atas cadangan Dewan Perwakilan Rakyat Republik Indonesia (DPR-RI). Salah satu ahli parlimen DPR-RI yang memperjuangkan pengesahan Undang-Undang ini adalah ahli-ahli parlimen Parti Keadilan Sejahtera (PKS) (Hakim, A.A, 2011).

UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan telah menyebut secara jelas perihal Perbankan Syariah. Jika dalam Undang-Undang No. 7 Tahun 1992, Bank Syariah ini disebut dengan istilah ‘Bank yang berdasarkan prinsip bagi (perkongsian) hasil, maka dalam Undang-Undang No.10 Tahun 1998 ini disebut dengan istilah ‘Bank berdasarkan prinsip Syariah’. Prinsip Syariah yang dimaksudkan dalam Undang-Undang No.10 Tahun 1998 ini ialah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip perkongsian hasil adalah *mudarabah*, pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musharakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan

kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*) (Tim Redaksi Pustaka Yustisia, 2009).

Untuk memperkuat lagi dasar hukum Perbankan Syariah agar selari dengan prinsip-prinsip al-Quran dan al-Sunnah, serta sesuai dengan keperluan semasa, maka Parti Keadilan Sejahtera bersama dengan parti-parti di DPR-RI merancang sebuah Rancangan Undang-Undang (RUU) Tentang Perbankan Syariah. Walaupun ditentang habis-habisan oleh pihak-pihak yang tidak setuju dengan Prinsip-Prinsip Perbankan Syariah, termasuk salah satu parti Kristian di DPR-RI, iaitu Partai Damai Sejahtera (PDS). Melalui juru bicaranya, Retna Rosmanita, Parti Kristian ini secara tegas menolak RUU Perbankan Syariah menjadi Undang-Undang Rasmi di Indonesia (Hakim, A.A, 2011). Ia menyatakan, RUU Perbankan Syariah tidak sesuai dengan hukum dasar Pancasila dan Undang-Undang Dasar (UUD) tahun 1945 terutama pasal 27 ayat 1 tentang persamaan hak kewarganegaraan dalam perlembagaan. Menurut wakil PDS ini, hal-hal yang berkaitan dengan perbankan telah diatur dalam UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan digubal menjadi UU No.10 Tahun 1998. Oleh sebab itu, tidak perlu lagi undang-undang khusus yang mengatur aktiviti perbankan syariah. Selain itu, RUU Perbankan Syariah disusun berdasarkan agama tertentu, bukan berdasarkan Pancasila (Hakim, A.A, 2011).

Elemen-elemen Islam amat ketara dalam UU Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 ini. Ia mentakrifkan Bank Syariah sebagai bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah (Tim Redaksi Pustaka Yustisia, 2009). Maksud prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kuasa dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Lembaga fatwa yang dimaksudkan adalah Majlis Ulama Indonesia.

d. Menubuhkan Institusi Pengajian di Bidang Ekonomi Islam dan Muamalat

Sistem syariah yang bagus tidak akan bermakna apabila tidak diperkuat dengan sumber manusia yang mengetahui dan memahami selok-belok kewangan Islam, yang akan menguruskan institusi-institusi tersebut. Ahli-ahli PKS adalah yang terawal berbicara tentang kepentingan penubuhan institusi pengajian tinggi yang menawarkan program ekonomi Islam. PKS melihat pertumbuhan institusi kewangan syariah tentu memerlukan sokongan sumber manusia yang pakar bukan sahaja memiliki kepakaran dalam bidang

sains dan teknologi tapi juga mendalam tentang aspek-aspek syariah (Akmal Burhanuddin, 2013). Antara institusi pengajian tinggi yang ditubuhkan oleh ahli-ahli PKS ialah:

i. **Sekolah Tinggi Ekonomi Islam SEBI (STEI SEBI)**

Sekolah Tinggi Ekonomi Islam SEBI (STEI SEBI) adalah institusi pendidikan yang ditubuhkan oleh ahli-ahli PKS melalui Yayasan Bina Tsaqofah (STEI SEBI, 2013). Institusi ini dipimpin oleh Prof. Dr. Didin Hafiduddin yang merupakan ahli Parti Keadilan Sejahtera (PKS) dan pernah dipilih menjadi calon Presiden Republik Indonesia dari PKS sewaktu masih bernama Parti Keadilan.

Ada dua program pengajian yang ditawarkan di STEI SEBI yang berhubungan dengan Ekonomi Syariah iaitu Perbankan Syariah dan Akutansi Syariah (Perakaunan Islam). Kedua-dua program ini berperanan penting dalam perkembangan ilmu ekonomi syariah di Indonesia. STEI SEBI merupakan kampus yang progresif, dianggotai oleh pakar dan ahli akademik yang kompeten dalam ekonomi dan kewangan syariah.

ii. **Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) (Tazkia University College Of Islamic Economics) TAZKIA**

Peranan TAZKIA dalam pengembangan ekonomi syariah bermula pada awal tahun 1998 ketika Bank Indonesia mula memberikan perhatian dalam pengembangan perbankan Islam, sebagai salah satu cara untuk memperkuatkan semula industri perbankan nasional yang runtuh akibat krisis ekonomi. Pada saat itu TAZKIA diberi kesempatan oleh Bank Indonesia untuk menyelenggara kursus-kursus berkaitan perbankan syariah, sama ada untuk pegawai atau pekerja industri perbankan nasional. Kesan daripada kursus-kursus ini ia membawa hasil yang cukup baik. Bank Indonesia Finance and Investment Company (IFI) yang dulunya merupakan institusi kewangan konvensional memutuskan untuk mendirikan Unit Usaha Syariah (UUS). Pemegang saham Bank Susila Bhakti (BSB) juga bersetuju untuk menceburi bidang kewangan Islam, lalu ditubuhkan Bank Syariah Mandiri (BSM). Langkah Bank IFI dan BSM tersebut diikuti oleh bank konvensional lain seperti Bank Jabar, Bank Bukopin, Bank Danamon, Bank Jateng, Bank SUMUT, Bank BRI, Bank BNI dan lain-lain.

e. Mengeluarkan Fatwa-Fatwa Berkaitan Ekonomi Islam dan Fiqh Muamalat

Sebagai parti dakwah, PKS memberi perhatian serius kepada masalah-masalah yang berlaku dalam kalangan masyarakat antaranya masalah berkaitan muamalat dan kewangan Islam. Parti ini ada mempunyai satu institusi fatwa dan *qadha'* yang disebut '*Dewan Syariah*' yang ditugaskan untuk merumuskan landasan syarak bagi parti dan memberi fatwa berkenaan pelbagai persoalan dan permasalahan yang dihadapi oleh ahlinya serta masyarakat umum.

Tugas Dewan Syariah seperti yang termaktub dalam anggaran dasar PKS (Majelis Pertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera, 2009):

- a. Sebagai Lembaga Fatwa
- b. Sebagai Lembaga Qadha
- c. Melaksanakan tugas-tugas khusus yang ditetapkan oleh majlis syura
- d. Majlis Syura adalah lembaga tertinggi parti yang berfungsi sebagai Lembaga Parlimen (*Ahlul Halli wa al-Aqdi*) Parti Keadilan Sejahtera
- e. Lembaga Peradilan Banding.

Antara fatwa dalam bidang muamalat yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah PKS ialah (Majelis Pertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera 2009):

- a. Bayan berkaitan Zakat Profesi (Profesional)
- b. Perniagaan BBA dan sewaan kenderaan
- c. *Bay al-wafa*
- d. Pasaran Hadapan
- e. Perniagaan dengan kaedah *Multi Level Marketing* (MLM)
- f. Hukum pinjaman wang dari bank konvensional yang mengamalkan riba
- g. Biasiswa dari bank konvensional
- h. Riba dan bunga bank
- i. Rasuah dalam Islam.

Selain daripada fatwa-fatwa dalam bidang muamalat, Dewan Syariah PKS juga mengeluarkan fatwa-fatwa dalam bidang ibadah, politik dan permasalahan-permasalahan semasa.

KESIMPULAN

Sebagai negara yang jumlah penduduknya mencapai 230 juta (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2010), maka kesejahteraan rakyat menjadi isu utama yang diperbincangkan. Ianya bukan satu pekerjaan mudah bagi pemerintah untuk mengatasi masalah kemiskinan dan kesejahteraan yang kerap timbul akibat jumlah penduduk yang sebegini besar. Oleh yang demikian peranan dan sumbangan NGO dan parti-parti politik yang perihatin terhadap masalah-masalah masyarakat sangat diperlukan. Terutama sekali NGO dan parti politik yang memiliki pandangan Islam yang *kaffah*, yang melihat Islam tidak hanya dari kaca mata ibadat semata-mata, tetapi juga hal-hal dunia seperti politik, ekonomi dan budaya.

Sebagai NGO dan seterusnya menjadi parti politik, PKS amat besar sumbangannya di Indonesia dalam memangkin sektor muamalat di Indonesia dengan memperkenalkan ekonomi syariah dan menubuhkan Bank Syariah Indonesia. PKS juga telah menggesa penubuhan *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) iaitu Institusi Kewangan dan Modal (Memperkenalkan Badan Kewangan Mikro/Mikro Kredit), merancang Undang-Undang Perbankan Syariah dan memperjuangkannya di Parliment, menubuhkan institusi pengajian ekonomi Islam dan muamalat serta mengeluarkan fatwa-fatwa yang berkaitan ekonomi Islam dan Fiqh Muamalat. Usaha PKS ini dijangka akan berterusan dan sentiasa berkembang dari semasa ke semasa.

RUJUKAN

- Akmal Burhanuddin. (2013, September 12).*Bank Muamalat Indonesia (BMI)*. Jakarta [Temubual].
- Ali Said Damanik. (2002).*Fenomena Parti Keadilan, Transformasi 20 Tahun Gerakan Tarbiyah di Indonesia*. Jakarta: Teraju.
- Antonio, M.S.(2001).*Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Aziz, M.A.(2008).*Tata Cara Pendirian Baitul Mal wa Tanwil Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (BMT PKES)*. Jakarta: Publishing.
- Departemen Kaderisasi Partai Keadilan Sejahtera. (2005).*Profil Kader Partai Keadilan Sejahtera*(hlm. viii.). Bandung: Syamil Cipta Media.
- Dewan Syariah Pusat Parti Keadilan Sejahtera. (2005). *Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Pusat Parti Keadilan Sejahtera*. Jakarta: Dewan Perwakilan Pusat Parti Keadilan Sejahtera (DPP PKS).
- Hakim, A.A.(2011).*Fiqh Perbankan Syariah, Transformasi Fiqh Muamalah ke dalam Peraturan Perundang-Undangan*. Bandung:Reflika Aditama.

- Hasil Pembancian Penduduk Tahun 2010. *Data Agregat per Provinsi*. Badan Pusat Statistik Indonesia. Diakses daripada <http://www.sp2010.bps.go.id>.
- EdySetiadiInvestor Daily.(2012). *Industri Kewangan Syariah Perlu Dukungan Pemerintah* (Vol. 1 no 12).Jurnal Syariah Investor Daily.
- Iska, S. (2012). *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*. Yogyakarta: Fajar Media Press.
- Lembaga Survey Indonesia(LSI).(2012). *Survei Elakabiliti Parti-Parti Islam*. Laman sesawang dicapai pada 14 Oktober 2012. Diakses daripada <http://www.lsi.or.id>.
- Mahfudz Siddiq.(2003). *Kammi dan Pergulatan Reformasi: Kiprah Politik Aktivis Dakwah Kampus dalam Perjuangan Demokratisasi di tengah Krisis Nasional Multidimensi* (hlm. 76). Solo: Era Intermedia.
- MajelisPertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera.(2009). *Platform KebijakanPembangunan dan Falsafah Dasar Perjuangan PKS*. Jakarta: Dewan Perwakilan Pusat Parti Keadilan Sejahtera (DPP PKS).
- Majelis Pertimbangan Pusat Parti Keadilan Sejahtera.(2009).*Platform Kebijakan Pembangunan dan Falsafah Dasar Perjuangan PKS*. Jakarta: Dewan Perwakilan Pusat Parti Keadilan Sejahtera (DPP PKS).
- Munandar, I.(2011). *Kedudukan BMT Dalam Lembaga Kewangan Di Indonesia*. Jakarta: Jurnal Ekonomi Syariah
- Nugroho Notosusanto. (1992). *Sejarah Nasional Indonesia*. Jakarta: PT Balai Pustaka.
- STEI SEBI. *Sejarah Penubuhan Sekolah Tinggi Ekonomi Islam SEBI*. Laman sesawang dicapai pada 15 Oktober 2013. Diakses daripada <http://www.sebi.ac.id/>
- Survey KOMPAS. (2012). *Survei Elakabiliti PKS*. Laman sesawang dicapai pada 24 Julai 2012. Diakses daripada <http://www.kompas.com>,.
- Takariawan Cahyadi. (2010). *Menyongsong MihwarDaulah*.Bandung: Era AdicitraIntermedia.
- Tim Redaksi Pustaka Yustisia. (2009). *Undang-Undang Perbankan Shariah*(hlm. 9No.10Pasal 1, No.10, 12 & 13). Jakarta: Pustaka Yustisia.

PENILAIAN HUKUM SYARAK TERHADAP BEBERAPA SKIM PELABURAN EMAS

(*Shariah Compliance Appraisal on Some of Gold Investment Shcemes*)

Azman Mohd Noor¹

Abstrak

Pembelian emas sebagai perhiasan, simpanan dan pelaburan sebagai satu alternatif terhadap simpanan aset terutama dalam kalangan orang Islam di Malaysia semakin mendapat tempat akhir akhir ini. Pelbagai skim jual beli, simpanan dan pelaburan semakin giat diperkenalkan untuk menarik minat penyimpan emas. Bahkan ada yang mengambil kesempatan untuk memperkenalkan skim cepat kaya menggunakan emas sebagai tarikan dengan pelbagai program pelaburan. Namun begitu, sejauh manakah skim-skim di dalam pasaran ini benar-benar memenuhi kehendak syarak? Kajian ini cuba menjawab sejauh mana skim-skim pelaburan emas yang ditawarkan patuh syariah. Kajian ini cuba menyedarkan masyarakat berkenaan hukum-hakam berkenaan jual beli dan pelaburan emas dan membantu mereka untuk mengenalpasti skim-skim yang tidak patuh syariah, bahkan dapat mengelakkan diri mereka daripada terjebak ke dalam skim-skim berkaitan dengan riba dan cepat kaya yang merosakkan.

Kata kunci: Jual beli emas, riba, skim cepat kaya menggunakan emas.

Abstract

A call to gold saving and investment as an alternative for asset saving especially among Muslim in Malaysia is gaining its popularity today. There are many schemes, saving and investment plans introduced in the market to attract the participants. Some scammers manipulated gold as the underlying assets to offer their get rich quick schemes. How far all these schemes are compliant to Shariah? This paper attempts to investigate and assess how far those schemes comply to

¹ Professor Madya, Institut Perbankan dan Kewangan Islam Antarabangsa, Universiti Islam Antrabangsa Malaysia, emel: azzmannor@gmail.com.

Shariah. This research attempts to present to the public fundamental rules for gold trading and Shariah opinions on the related investment schemes in order to get rid from any destructive riba oriented and get rich quick schemes.

Keywords: Riba, gold buy and sale, investment and scam.



PENGENALAN

Emas adalah harta simpanan, mata wang dan perhiasan yang menjadi tumpuan semua lapisan masyarakat sejak dari dahulu kala. Masyarakat kita sudah biasa dengan urusan jual beli emas, cuma tidak semua mempunyai kesedaran tentang hukum-hakam yang berkaitan. Akhir-akhir ini, muncul pelbagai jenis program ataupun pakej jual-beli emas yang menimbulkan pelbagai persoalan, sama ada dari sudut perundangan mahupun pandangan syarak. Ia melibatkan jual- beli emas dan pelbagai jenis skim pelaburan berkaitan dengan emas yang berkait rapat dengan hukum riba. Artikel ini akan membincangkan persoalan serta hukum-hakam riba secara umum dan khusus beserta beberapa isu syariah yang wujud pada skim jual beli emas dan pakej-pakej yang berkaitan dengannya.

LARANGAN RIBA DALAM ISLAM

Semua suruhan dan larangan dalam Islam bertujuan untuk memberikan kebaikan dan mengelakkan keburukan kepada manusia sama ada di dunia mahupun di akhirat. Perkara yang dibenarkan oleh syarak terlalu banyak berbanding perkara yang diharamkannya. Kaedah fiqh menyebut:

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّىٰ يَدْلِيلُ الدَّلِيلِ عَلَىٰ مَنْعِهِ

Terjemahan:

“Hukum umum/asal kepada semua perkara adalah harus sehingga ada dalil yang melarangnya”

Islam melarang riba, ketidakpastian (*gharar*), penipuan, perjudian dan mengambil harta orang lain dengan cara yang batil. Perbincangan berkenaan dengan jual-beli emas sebenarnya sangat berkait rapat dengan hukum-hakam

riba. Riba merupakan salah satu dosa yang besar dalam Islam. Melakukannya sama ada sebagai pengambil, pemberi, penulis ataupun sebagai saksi adalah seumpama memerangi Allah dan rasul-Nya berdasarkan firman Allah SWT dalam Surah al-Baqarah:

يَأَيُّهَا أَلَّذِيْكَ إِمَّا تَقْتُلُوْنَا أَتَقْتُلُوْا اللَّهَ وَذَرُوْنَا مَا بَيْنَ أَيْدِيْنَا إِنَّ رِبِّيْنَا إِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ
فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوْا فَأَذْنُوْا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُوْنَ وَلَا تُظْلَمُوْنَ ۝ ۲۷۸

Terjemahan:

“Wahai orang-orang yang beriman, bertaqwalah pada Allah dan tinggalkan sisa riba jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahawa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menzalimi dan tidak (pula) dizalimi.”

(Surah al-Baqarah: 278-279)

Riba diharamkan kerana ia melibatkan ketidakadilan dan kezaliman kepada pihak yang berkontrak sama ada pada pertukaran barang ribawi kerana tidak memenuhi syarat syaratnya atau faedah yang dikenakan kerana penangguhan bayaran hutang. Oleh itu, perlu kita fahami apakah yang dimaksudkan dengan riba dan bagaimana ia boleh berlaku dalam kehidupan kita untuk mengelakkan diri daripada terlibat dengan riba.

Riba dari segi bahasa bermaksud “bertambah”. Dari segi syarak pula ia bermaksud pertambahan ke atas bayaran hutang, atau pertukaran barang ribawi yang berkongsi ‘illah dan jenis yang sama sekiranya dilakukan pada kadar yang berlainan seperti emas dengan emas atau dengan penangguhan serahan pertukaran barang ribawi yang berkongsi ‘illah yang sama seperti emas dengan perak. Riba terbahagi kepada dua jenis, *riba al-duyun* dan *riba al-buyu’*.

Riba *al-Duyun*

Riba *al-duyun* merujuk kepada bayaran lebih ke atas hutang atau kerana penangguhan bayaran. Allah SWT dalam al-Quran menyebut riba yang berkaitan dengan hutang-piutang. Allah SWT berfirman:

يَتَأْكِلُهَا الَّذِينَ مَآمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَعَّفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ

لَعْكُمْ تُغْلِبُونَ

Terjemahan:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan (mengambil) riba dengan berlipat-lipat ganda, dan hendaklah kamu bertaqwa kepada Allah supaya kamu berjaya.”

(Ali ‘Imran: 130)

Ciri utama bagi riba adalah “*time value of money*” iaitu penangguhan tempoh bayaran dan pertambahan nilai kerana penangguhan masa bayaran tersebut. Jadi kaedah asalnya adalah زد (ta’ajjal) dan تأجل (taqtil) iaitu penambahan jumlah hutang dan penambahan tempoh. Semakin lama ditangguh bayaran hutang yang berteraskan riba, semakin bertambah jumlah hutang.

Riba *al-Buyu'*

Ramai di kalangan masyarakat Islam yang masih tidak mengenali secara jelas apakah yang dimaksudkan dengan riba *al-buyu'* berbanding dengan riba *al-duyun*. Ia adalah riba di dalam jual beli atau pertukaran barang ribawi. Ia juga dikenali sebagai *riba al-sunnah*. Ini kerana riba jenis ini tidak disebut oleh al-Qur'an tetapi disebut di dalam al-Sunnah. Terdapat banyak hadis sahih yang menerangkan bahawa riba juga boleh terjadi dalam kontrak jual beli, sebagaimana ia boleh terjadi dalam pertukaran enam barang ribawi yang disebut di dalam hadis di bawah dan perkara yang dikiaskan dengannya apabila kontrak jual beli atau pertukaran tersebut tidak memenuhi syarat-syarat tertentu yang digariskan oleh syarak.

Di antara hadis Rasulullah SAW yang sahih berkenaan dengan riba *al-buyu'* adalah hadis yang diriwayatkan oleh ‘Ubada bin al-Samit seperti berikut:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ،
وَالْأُبْرُ بِالْأُبْرِ، وَالشَّعْبَرُ بِالشَّعْبَرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالملْحُ بِالملْحِ، مِثْلًا
سَوَاءٌ بِسَوَاءٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبَيْعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ،
إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ»

Terjemahan:

“Emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, barli dengan barli, kurma dengan kurma, garam dengan garam (sekiranya ditukarkan sesama jenis), pada kadar dan nilai yang sama (berat atau sukatan), tangan ke tangan (secara tunai). Sekiranya berbeza jenis (barang yang ditukar), maka jual belilah sesuka hatimu (tidak semestinya pada nilai yang sama) selama-mana ia dilakukan secara tunai.”²

(Muslim, Sahih Muslim, jil.3, ed. 2010)

JENIS		Mata wang				MAKANAN ASASI			
		Emas	Perak	USD	RM	Gandum	Barli	Kurma	Garam
Mata wang	Emas								
	Perak								
	USD								
	RM								
MAKANAN ASASI	Gandum								
	Barli								
	Kurma								
	Garam								

Rajah 1: Syarat-Syarat Jual Beli Barang Ribawi.

Ulama bersepakat sekiranya pertukaran barang ribawi dari jenis yang sama dan ‘illah yang seperti emas ditukar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, terdapat dua syarat yang perlu dipenuhi:

1. Pada nilai/sukatan yang sama.
2. Dilakukan secara tunai.

Sekiranya item pertukaran adalah berlainan jenis, tetapi berkongsi ‘illah yang sama seperti emas dengan perak, gandum dengan garam, maka pertukaran tersebut hendaklah memenuhi satu syarat iaitu mestilah dilakukan secara tunai/lani. Maka boleh jual beli 100 gram emas dengan 2 kilogram perak, 1 kilo tamar dengan 2 kilo gandum dengan syarat ia dilakukan secara tunai/lani, bukan secara tangguh/ansuran.

Pada zaman Rasulullah SAW, nilai emas di dalam bentuk dinar adalah menyamai 8, 10 atau 12 dirham perak, dan nilainya sentiasa berubah-ubah.

2 Muslim. *Sahih Muslim*. Bab al-Sarf wa bay’ al-Zahab bi al-Waraq Naqdan. Nom.1587.

Emas dijual beli atau ditukar dengan perak dan dinar emas juga digunakan untuk membayar hutang yang diambil dalam dirham perak atau sebaliknya seperti yang disebut di dalam hadis ‘Abdullah bin ‘Umar berkenaan transaksi jual beli untanya dan bayaran hutang dengan mata wang yang berbeza (dinar emas vs dirham perak).

Terdapat sebahagian pihak mendakwa bahawa larangan jual beli emas secara bertangguh adalah tertakluk kepada pertukaran emas dengan emas semata-mata, dengan itu pertukaran dengan mata wang lain seperti jual beli dengan mata wang kertas adalah dibenarkan untuk bertangguh. Dakwaan ini adalah tidak tepat sama sekali kerana terdapat dalil yang jelas melarang jual beli emas dengan perak yang merupakan mata wang dari zaman dahulu secara bertangguh. Saidina ‘Umar RA meriwayatkan hadis:

«الْوَرْقُ بِالْذَّهَبِ رِبَآ، إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ، وَالْبُرْزُ بِالْبُرْزِ رِبَآ، إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ،
وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ رِبَآ، إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ رِبَآ، إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ»

Maksudnya:

“Kata ‘Umar R.A. (setelah melarang dua orang sahabat Nabi yang berjual beli emas dan perak tetapi salah seorang mereka ingin menangguh penyerahan peraknya), “Sesungguhnya Rasulullah SAW telah bersabda: Pertukaran antara perak dan emas adalah riba, kecuali jika ia dilakukan secara serentak (serah dan terima dalam satu masa), pertukaran antara gandum dan gandum adalah riba kecuali jika ia dilakukan secara tunai dan segera, pertukaran antara barli dengan barli adalah riba kecuali jika ia dilakukan secara tunai dan segera, pertukaran antara kurma dan kurma adalah riba kecuali jika ia dilakukan secara tunai dan segera.”³.

(Malik, 1985)

Berkata Saidina ‘Umar R.A. lagi:

لَا تَبِعُوا الدَّهَبَ بِالْذَّهَبِ إِلَّا مِثْلًا يَمِثِّلُ، وَلَا تُشْفِقُوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ،
وَلَا تَبِعُوا الْوَرْقَ بِالْوَرْقِ إِلَّا مِثْلًا يَمِثِّلُ، وَلَا تُشْفِقُوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ، وَلَا
تَبِعُوا الدَّهَبَ بِالْوَرْقِ أَحَدُهُمَا غَائِبٌ، وَالْأَخْرُ نَاجِزٌ، وَإِنْ اسْتَنْظَرْكَ إِلَى أَنْ
يَلْجَ إِلَى بَيْتِهِ، فَلَا تُنْظِرْهُ، إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمُ الرَّمَاءَ. وَالرَّمَاءُ مِنَ الرَّبَّا

3 Malik. *Al-Muwatta*. Bab Ma Ja'a fi al-Sarf. Nom. 2345.

Terjemahan:

“Janganlah kamu berjual beli emas dengan emas kecuali jika ia sama jumlahnya, dan janganlah kamu melebihkan salah satu daripadanya, dan janganlah kamu berjual beli emas dengan perak salah satunya belum ada bersama dan satu lagi sudah ada bersama Jika dia minta tangguh hingga dia masuk ke rumahnya maka jangan kamu beri penangguhan padanya kerana aku takuti kamu akan (melakukan) *al-rama*. *Al-rama* adalah riba.”

(Malik, 1985)

Imam al-Nawawi menukilkan ijmak para fuqaha berdasarkan hadis-hadis yang sahih bahawa emas tidak boleh dijual beli secara tangguh sama ada bayaran atau penyerahan emas. Imam al-Nawawi menyebut:

وأجمع العلماء على جواز بيع الربوي بربوي لا يشاركه في العلة متفاضلاً ومؤجلاً، وذلك كبيع الذهب بالخطة، وبيع الفضة بالشعير وغيره من المكيل ، وأجمعوا على أنه لا يجوز بيع الربوي بجنسه وأحدهما مؤجل، وعلى أنه لا يجوز التفاضل إذا بيع بجنسه حالاً كالذهب بالذهب، وعلى أنه لا يجوز التفرق قبل التقابض إذا باعه بجنسه أو بغير جنسه مما يشاركه في العلة كالذهب بالفضة، والخطة بالشعير وعلى أنه يجوز التفاضل عند اختلاف الجنس إذا كان يدأ بيد، كصاع حنطة بصاعي شعير، ولا خلاف بين العلماء في شيء من هذا.

Terjemahan:

“*Telah berijmak para ulama di atas keharusan menjual barangan ribawi dengan ribawi yang lain secara hutang/tangguh dan pada nilai yang berlainan apabila kedua-duanya berbeza ‘illah seperti jual beli emas dengan gandum, jual beli perak dengan barli dan selainnya yang disukat. Mereka juga berijmak bahawa tidak harus (haram) menjual barangan ribawi dengan jenis yang sama apabila salah satu daripadanya bertangguh; dan bahawa tidak harus (haram) pertukaran pada jenis yang sama secara tunai/segera dengan adanya*

perbezaan sukatan/berat=nilai seperti menjual emas dengan emas. Mereka juga berijmak bahawa tidak harus berpisah (dalam majlis akad) sebelum taqabud (menyelesaikan pertukaran serah menyerah secara tunai apabila dijual dengan jenis yang sama atau berbeza apabila memiliki ‘illah yang sama seperti menukar emas dengan perak, gandum dengan barli’. Mereka juga berijmak bahawa harus dilakukan pertukaran pada kadar dan nilai yang berbeza sekiranya pertukaran itu melibatkan dua jenis barang ribawi yang berbeza apabila ia dilakukan secara tunai/segera seperti secupak gandum dengan dua cupak barli. Tidak ada khilaf di kalangan ulama dalam masalah ini”

(al-Nawawi, 1972: 9)

Di dalam konteks hari ini, mata wang kertas adalah mata wang yang sah dan mengambil hukum yang sama dengan emas sebagaimana yang diputuskan oleh Majma’ Fiqhi, Majlis-majlis Fatwa dan badan-badan Fiqh sedunia. Dengan itu, haram hukumnya membeli emas secara bertangguh kerana ia adalah riba.

Penangguhan pula boleh berlaku dalam dua keadaan:

1. Dengan membuat bayaran dahulu, emas diterima kemudian, termasuklah penangguhan beberapa minit selepas majlis akad atau beberapa hari atau minggu.
2. Penangguhan bayaran, di mana emas sudah diterima tetapi dibayar secara ansuran atau *lump sum*, tetapi selepas majlis akad, beberapa jam, hari atau minggu.

Kedua-dua cara jual beli emas sebegini adalah perlanggaran yang jelas ke atas hadis di atas dan ia adalah riba.

SYARAT-SYARAT JUAL BELI EMAS

Berdasarkan kepada hadis-hadis sahih dan perbincangan para ulama terdahulu dan kontemporari berkenaan dengan jual beli emas dan perak berserta pertukaran barang-barang ribawi, dapat disimpulkan bahawa terdapat tiga syarat yang perlu dipenuhi di dalam urusan jual beli barang ribawi yang melibatkan jenis yang sama seperti emas dengan emas atau perak dengan perak, iaitu:

1. *Tamathul* (تماثل)

Berat yang sama sekiranya melibatkan pertukaran emas dengan emas.

2. *Hulul* (حلول)

Mesti berlaku jualan secara tunai, tidak boleh hutang, bayaran ansuran, tiada khiyar (*cooling off period*). Pertukaran pemilikan dan penangguhan *doman* (sebarang risiko yang dikaitkan dengan pemilikan) berlaku secara segera dengan berlakunya transaksi jual beli di dalam majlis akad tanpa sebarang penangguhan.

3. *Taqabudh* (تقابض)

Penyerahan emas dan harga berlaku di dalam majlis aqad.

Syarat kedua dan ketiga hampir sama dari segi perlu berlaku jual beli, perpindahan pemilikan di dalam satu majlis aqad. Ia adalah huraian fuqaha kepada lafaz hadith pada syarat jual beli barang ribawi “*yadan bi yad*”, iaitu pertukaran dibuat dari tangan ke tangan di dalam majlis aqad (Mustafa al-Bugha, 1992:7)

Bagi pembelian emas dengan wang kertas, oleh kerana wang kertas dan emas sama berkongsi ‘*illah* yang sama iaitu mata wang, maka syaratnya ialah ia mesti dilakukan secara *hulul* dan *taqabud* iaitu pertukaran dan serah milik berlaku secara tunai di dalam majlis akad (semasa transaksi jual beli dilakukan).

KAEDAH JUAL BELI EMAS UNTUK MENGELOAKKAN RIBA

Riba pada jual beli emas boleh berlaku di dalam dua keadaan; penangguhan serahan emas dan penangguhan bayaran harga emas.

Jadi, untuk mengelakkan berlakunya riba, kedua-dua perkara tersebut; bayaran harga dan serahan emas mestilah dilakukan serentak ketika melakukan akad jual beli emas (dalam majlis akad) tanpa sebarang penangguhan keseluruhan atau baki bayaran atau emas yang dibeli. Di antara alternatif yang boleh digunakan adalah seperti berikut:

1. Serahan bayaran boleh dilakukan secara tunai, cek bank, kad debit dan kad kredit ketika waktu pembelian.
2. Pembeli juga boleh meminjam duit daripada pihak ketiga untuk membayar emas secara tunai.
3. Serahan dan penerimaan emas secara segera di dalam majlis akad oleh pembeli atau wakilnya.
4. Melantik wakil untuk membeli emas. Pembeli boleh mewakilkan sesiapa sahaja untuk melakukan transaksi jual-beli dan *qabad* emas.

Bank-bank Islam yang berurusan menjual emas, syarikat atau individu yang giat menjual emas boleh bertindak sebagai wakil kepada pelanggan untuk membeli emas dari pembekal. Cara *wakalah* sebegini lebih fleksibel kerana pembeli tidak perlu datang untuk melakukan akad jual beli dan *qabad* emas. Ia juga boleh menyelesaikan jual-beli melalui panggilan telefon, transaksi atas talian atau secara pos. Ini dibenarkan dengan syarat wakil melakukan transaksi jual-beli emas dan berlaku *qabad* tanpa ada unsur penangguhan.

Penjual emas yang bertindak menjadi wakil boleh mengenakan upah dalam bentuk peratus atau jumlah tertentu bagi setiap transaksi. Upah mestilah diketahui dan dipersetujui nilainya. Wakil juga boleh meminta kebenaran sekiranya dia boleh mendapatkan harga yang lebih rendah, ia akan dikira sebagai komisen atau insentif kepadanya. Begitulah juga ketika ingin menjual semula emas yang sudah dibeli sama ada untuk mendapatkan keuntungan kerana kenaikan harga emas di pasaran, atau di atas tujuan untuk mendapatkan tunai, maka wakil juga boleh membuat persetujuan, sekiranya dia berjaya menjual dengan harga berpatutan, maka harga jualan yang melebihi harga yang diisyiharkan dikira sebagai komisen kepada wakil. Ini adalah berdasarkan kepada prinsip:

“Juallah dengan harga sekian sekian, yang selebihnya adalah diberikan kepada mu. Belikanlah dengan harga sekian-sekian, kalau kamu boleh dapatkan dengan harga yang lebih murah, baki adalah diberikan kepada mu”.

Ini merupakan pendapat Ibn Abbas dan sebahagian daripada ulama mazhab Hanbali.

Konsep ini disebut oleh fuqaha sebagai:

إذا قال الموكيل لوكيله: بع العين بذلك، فما زاد فهو لك

Terjemahan:

“Apabila berkata pewakil kepada wakil: “Jual barang ini dengan harga sekian-sekian, apa yang lebih adalah untukmu”

Di antara ulama yang mengharuskan konsep ini (upah bersyarat) ialah Ibn Abbas, Al-Zuhri, Qotadah, Ayub al-Sakhtiyani, Ibn Sirin, Al-Sya'bi, Hassan al-Basri, Ishaq Ibn Rahawaih, Ahmad bin Hanbal, dan juga ulama mazhab Hanbali (al-San'ani, 1970; Ibn Qudamah: 1994: 252). Ulama yang bersandarkan kepada pandangan ini juga mengharuskan membeli dengan

harga tertentu, sekiranya harga yang diperolehi lebih rendah, maka perbezaan harga itu diberikan kepada wakil penjual.

Perbincangan ulama berkenaan masalah upah berdasarkan lebihan harga jualan atau pengurangan harga pembelian ini adalah pada asalnya dalam transaksi jual beli biasa dan tawaran insentif kepada ejen yang boleh menjual barang atau membeli barang yang dikehendaki (*simsarah*). Penulis berpendapat ia juga boleh juga dipakai untuk memberikan insentif kepada wakil jual beli emas.

5. Secara *consignment*

Cara seterusnya adalah *consignment*. Penjual emas boleh menjadi wakil menjual emas kepada syarikat pembekal emas atau mana-mana pengilang atau peniaga emas. Emas sudah ada bersama dengan *consignee*. Sebagai wakil, *consignee* boleh menjual terus kepada pembeli atau wakilnya. Melalui konsep *consignment* juga, emas yang ada di tangan *consignee* boleh dianggap *wadiyah* atau dipinjamkan ('ariyah, bukan *qard*) untuk dipamerkan. Dalam keadaan ini, *consignee* boleh membeli dahulu emas tersebut daripada *consignor* sebelum dia menjual terus kepada pelanggan dan bayaran dibuat melalui debit dan kredit ke dalam akaun *consignor*. Kelebihan cara ini adalah *consignee* sudah boleh menentukan harga dan keuntungan yang akan diperolehinya, dan boleh iklan harga emas yang dijual.

Adapun dalam *wakalah* biasa, *consignee* sebagai wakil perlulah mengisyiharkan harga sebagaimana yang ditetapkan oleh *consignor*.

ISU JUAL BELI EMAS SECARA KUNCI HARGA (“LOCK IN”) DAN DIKENAKAN DENDA BAGI PEMBATALAN

Contoh: Pelanggan A berminat untuk membeli emas untuk simpanan, bukan mengharapkan keuntungan yang tetap melalui skim-skim pelaburan atau jual beli emas yang menjanjikan pulangan tetap atau janji beli balik dengan harga yang lebih tinggi. Cara jual belinya sebegini:

1. Harga yang dipersetujui (*lock price*).
2. Pembeli perlu membayar jumlah penuh dalam masa 24 jam, sama ada melalui ejen atau *walk in*. Sekiranya pembayaran melalui ejen, ejen perlu mendepositkan duit terlebih dahulu.
3. Buat janji temu untuk mengambil stok emas yang dipesan 3 hari lebih awal.

Sekiranya terdapat pembatalan, penjual berhak untuk mengenakan penalti/denda 5% daripada total harga emas yang ditempah terhadap pembeli.

Permasalahan Fiqh pada Jual Beli Emas Secara Kunci Harga

Pertamanya tidak ada *taqabud*/pertukaran segera di antara duit dan emas. Jumlah duit yang dikreditkan ke dalam akaun penjual emas 3 hari lebih awal dianggap sebagai bayaran kepada emas yang disyaratkan pembayaran awal. Emas pula akan diserahkan selepas 3 hari kemudian. Jelas sekali di sini terdapat penangguhan di antara bayaran harga jualan emas dengan serahan emas. Syarat khas bagi jual beli emas adalah pertukaran perlu berlaku secara tunai dan segera. Hukum yang sama juga terpakai ke atas pembelian perak dan pertukaran mata wang . Di dalam struktur jual beli emas di atas, jika dianggap bayaran awal sebagai wadiyah atau simpanan yang dipegang dahulu oleh penjual, maka ia mestilah dinyatakan dengan jelas ia tidak dinyatakan dengan jelas mekansimnya.

Kedua, dikenakan denda sebanyak 5% sekiranya pembeli ingin membatalkan pembelian. Isu syariah di sini adalah seolah-olah tempahan atau *purchase order* sudah mengikat/*binding* bahkan dianggap seolah-olah sudah berlaku jual beli daripada awal, bukan sekadar tempahan. Apa yang berlaku dalam sebuah akad jual beli adalah obligasi untuk menyerahkan barang pertukaran kerana berlakunya perpindahan pemilikan. Ini bererti, sekiranya akad jual beli belum berlaku, penjual tidak ada hak untuk mengenakan apa-apa caj pembatalan. Sekiranya ada pandangan yang membenarkannya sekali pun, ia mestilah berdasarkan “*actually incurred cost*” kos sebenar sahaja, bukan dalam bentuk peratusan tertentu.

Pengambilan deposit sebagai ‘*urbun* juga tidak dibenarkan di dalam jual beli emas kerana ia dianggap sebagai sebahagian daripada harga. Namun pengenaan *booking fee* yang berkonseptan *hamish jiddiyah* yang akan dipulangkan balik sekiranya berlaku pembatalan mungkin boleh dipertimbangkan.

Kesimpulannya, struktur jual beli emas seperti di atas bermasalah kerana terdapat unsur penangguhan, pengenaan caj 5%, dan unsur *lock in* yang mengikat (*binding*), seolah-olah sudah berlaku akad jual beli.

BEBERAPA CONTOH SKIM JUAL BELI EMAS YANG BERMASALAH

1. Jual Beli Emas Secara Bertangguh

Pengharaman jual beli emas secara bertangguh adalah meliputi segala jenis emas, sama ada yang bersifat tulen mahupun ditempa seperti emas Pamp 916, Wafer, Pamp Suisse, Gold Bullion, Gold Bar ataupun bijih emas.

Selain itu, pengharaman ini juga terpakai ke atas transaksi pertukaran emas dengan mata wang seperti pembelian emas dengan ringgit. Dalam transaksi ini, pertukaran wang tunai dengan emas perlulah dilakukan secara tunai tanpa bertanggung (*taqabud*).

Perlulah difahami bahawa bentuk dan kualiti emas dan perak tidak memberi kesan kepada nilainya yang ada pada zatnya (*intrinsic value*). Imam al-Nawawi berkata:

"قوله صلى الله عليه وسلم: "لا تبيعوا الذهب بالذهب ولا الورق بالورق إلا سواء بسواء"، قال العلماء : هذا يتناول جميع أنواع الذهب والورق، من جيدٍ ورديٍّ وصحيحٍ ومكسورٍ وحلبيٍّ وتبرٍّ وغير ذلك، وسواء الحالص والمخلوط بغيره وهذا كله مجمع عليه"

Maksudnya

"Sabda Rasulullah SAW: "Jangan jual beli emas dengan emas atau perak dengan perak kecuali pada kadar yang sama..." Ulama berpendapat bahawa ia merangkumi semua jenis emas dan perak, yang berkualiti baik dan tidak baik, yang sempurna, yang pecah, dalam bentuk barang kemas atau bijih tulen atau bercampur dengan bahan lain, semua ini disepakati secara ijmak"

(al-Nawawī, 1972: 10)

Berkata al-Hafiz Ibn Abd al-Bar:

"والسنة المجتمع عليها أنه لا بيع شيءٌ من الذهب عيناً كان أو تبرًا، أو مصوغًا، أو نقرةً -القطعة المذابة-، أو رديغاً، بشيءٍ من الذهب، إلا مثلاً بمثلٍ يدأ بيده."

"Adalah sunnah yang disepakati bahawa tidak dijual sedikitpun daripada emas, dalam bentuk 'ayn (emas tulen biasa) atau al-tibr (bijih emas), yang sudah dibentuk atau cair, atau serpihan, tidak boleh dijual beli dengan emas kecuali pada kadar dan nilai yang sama dan tangan ke tangan."

(Ibn 'Abd al-Bar, 1980: 634)

Menurut Syeikh al-Islam Ibn Taimiyyah dan muridnya Ibn Qayyim, dibolehkan jual beli barang kemas emas wanita bukan pada berat yang sama (sekiranya pertukaran barang kemas emas dengan emas), dan juga bertangguh (pertukaran barang kemas emas dengan emas atau perak) kerana ‘illah al-thaman (duit/mata wang /alat tukar/*medium of exchange*) sudah tiada, ia sudah dikira sebagai barang kemas. Oleh kerana ia bukan lagi duit, maka zakat tidak lagi dikenakan ke atas barang kemas tersebut (Ibn Qayyim, 1991, 141).

Justeru, semua bentuk dan jenis emas selain daripada barang perhiasan wanita adalah emas yang wajib memenuhi syarat-syarat pertukaran emas. Oleh itu, jual beli jongkong emas, syiling emas, Pamp Suisse dan seumpamanya hendaklah tidak dilakukan secara penangguhan sama ada dalam penyerahan emas atau pembayaran. Selain itu, hukum kewajipan zakat juga tertakluk ke atasnya.

JUAL BELI EMAS SECARA ETA

Jual beli emas secara ETA (*expected time of arrival*) adalah jual beli emas dengan membayar dahulu harga emas dan menerima serahan emas kemudian. Sebenarnya, ia merupakan jual beli yang menggunakan konsep *bay’al-salam*. Para ulama bersepakat bahawa emas tidak boleh dijual beli secara tangguh. Penangguhan boleh berlaku sama ada pada bayaran harga emas seperti bayaran ansuran atau pada penangguhan penyerahan emas yang dibeli. *Bay’al-salam* adalah satu transaksi yang dibenarkan oleh syarak bagi pembelian apa-apa barang keperluan seperti beras, gula, kayu dan lain-lain selain daripada emas, perak dan mata wang . Ini kerana urusan jual beli emas, perak dan mata wang mestilah memenuhi syarat-syarat tertentu, antaranya adalah ia mestilah dilakukan secara tunai dan serah-menyerah kedua-dua barang pertukaran di dalam majlis aqad tanpa sebarang penangguhan.

ALASAN MEMBENARKAN JUAL BELI SECARA TANGGUH

Ada segelintir pihak yang mendakwa bahawa emas boleh dibeli secara bertangguh sama ada serahan atau bayaran kerana mata wang kertas bukan mata wang sebenar. Hukum larangan jual beli emas secara bertangguh terhad kepada pertukaran emas dengan emas atau emas dengan perak sahaja.

Untuk menjawab dakwaan ini, perlu kita tahu bahawa duit atau mata wang (*al-thaman*) adalah alat atau medium pertukaran, pengukur nilai, alat simpanan dan sumber kekayaan. Ia adalah medium pertukaran kepada pelbagai jenis keperluan manusia. Ulama daripada semua mazhab berpendapat bahawa

duit sebagai mata wang tidak terhad kepada emas dan perak sahaja. Hanya Ibn Hazm al-Zahiri yang menganggap ianya terhad kepada emas dan perak semata-mata. Disebabkan itu, para ulama berijtihad menentukan ‘illah kepada kenapa berlakunya riba pada emas dan perak. Pandangan jumhur ulama kecuali Hanafi berpendapat kerana emas dan perak adalah *al-thaman* (mata wang). Tujuan ditentukan ‘illah adalah supaya boleh diqiyaskan kepada benda-benda lain yang juga dianggap sebagai mata wang. Berkata Imam al-Nawawi:

وأما الذهب والفضة، فقيل: يثبت الربا فيهما لعينهما، لا لعلة. وقال
الجمهور: العلة فيهما صلاحية الثمنية الغالية. وإن شئت قلت: جوهريه
الأثمان غالباً. والعبارتان تشملان التبر، والمضروب، والحلبي، والأواني
منهما. وفي تعدي الحكم إلى الفلوس إذا راحت وجه، وال الصحيح: أنه لا
ربا فيهما لانتفاء الثمنية الغالية.

Terjemahan:

“Adapun emas dan perak, ada pendapat yang mengatakan berlaku riba padanya sebab zat kedua-duanya bukan kerana ‘illah. Adapun Jumhur ulama, mereka berpendapat bahawa ‘illah (berlaku riba) pada emas dan perak ialah potensinya dijadikan duit yang sah yang diterima pakai secara umum (sah). Dengan kata lain, boleh dikatakan bahawa emas dan perak adalah “induk” kepada segala duit yang diterima pakai secara umum. Kedua-dua ungkapan tadi merangkumi bijih, yang sudah ditempa, barang kemas dan peralatan daripada kedua dua emas dan perak. Adapun berkenaan dengan dipanjangkan hukum (riba) kepada fulus apabila diterima pakai, ada pendapat yang cenderung ke arah itu. Yang sahihnya tidak berlaku riba pada fulus kerana ternafi padanya “al-thamaniyyah al-ghalibah” iaitu sebagai mata wang utama”

(al-Nawawi, 1991: 379)

Imam al-Nawawi dan para ulama terdahulu memberi fatwa berdasarkan situasi pada zaman mereka. Adapun pada zaman ini, duit kertas di seluruh dunia diterima pakai sebagai duit yang sah. Pandangan Imam al-Nawawi amat jelas menyebut ‘illah mengapa beliau tidak menganggap fulus (duit logam) selain daripada emas dan perak bukan duit yang sah berbanding dengan emas dan perak yang diguna dan diiktiraf pada zaman tersebut. Perlu kita fahami bahawa pada zaman tersebut, bukan semua tempat atau negara mengiktiraf

atau menerima fulus yang dikeluarkan oleh negara yang lain. Emas dan perak pada waktunya dahulu diterima pakai di semua tempat sebagai mata wang yang sah.

Dalam konteks hari ini, duit kertas adalah mata wang utama dan diterima pakai secara meluas di seluruh dunia. Ciri-ciri ini bertepatan dengan ciri-ciri *al-thamaniyyah al-ghalibah* (mata wang utama) yang disebut oleh Imam al-Nawawi dan ulama-ulama mazhab Syafie yang lain. Ini juga adalah adat dan uruf semasa. Kaedah *feqah* ada menyebut “*al-‘adah muhakkamah*”, yang bermaksud adat adalah diambil kira dalam hukum.

Syeikh Muhammad Ali Baatiyyah, seorang ulama Mazhab Syafie kontemporari menegaskan bahawa duit kertas adalah item ribawi sepertimana emas dan perak serta wajib zakat keatasnya, selari dengan pandangan ulama-ulama Mazhab Syafie yang terdahulu kerana mereka meletakkan syarat duit yang berlaku padanya riba dan wajib zakat adalah duit yang sah dan diterima pakai secara meluas (*al-thaman al-ghalib*) sebagai mata wang utama. Pada zaman dahulu, emas adalah mata wang utama sedangkan pada hari ini duit kertas adalah mata wang yang utama, yang sah dan diterima pakai oleh semua. Beliau menegaskan bahawa dakwaan *qiyyas* duit kertas dengan fulus adalah *qiyyas ma’al al-fariq* iaitu *qiyyas* yang tidak betul (Ali Ba ‘Atiyyah, 2016)

Kesimpulannya, duit menurut pandangan mazhab Syafie tidak terhad kepada emas dan perak sahaja. Bahkan apa sahaja medium pertukaran yang lain apabila ia diterima pakai, diiktiraf dan menjadi mata wang utama adalah dianggap sebagai duit yang sah serta mengambil hukum emas dan perak dari segi berlaku riba padanya, sah dijadikan modal *mudarabah*, bayaran awal *bay’ al-salam* dan wajib zakat ke atasnya. Dengan itu, amatlah tidak wajar untuk menyamakan ciri-ciri duit kertas dengan fulus atau duit daun pisang Jepun yang tidak mempunyai nilai di sisi syarak sebagai alasan untuk membolehkan jual beli emas bertangguh.

Selain itu, tindakan menafikan zakat pada wang kertas juga tidak wajar hanya untuk menyamakannya dengan sifat fulus. Dakwaan sedemikian bukan sahaja akan merosakkan institusi syariah melalui pengguguran kewajipan berzakat, bahkan lebih teruk, ia menafikan berlakunya riba di dalam transaksi pinjaman beriba dan seumpamanya.

Akademi Fiqh Islam Antarabangsa OIC (*Majma’ al-Fiqh al-Islami al-Duwali*) di dalam persidangan ke-3 yang diadakan di Amman, Jordan pada 8-13 Safar 1407H bersamaan 11-16 Oktober 1986 telah memutuskan resolusi yang berbunyi.⁴

4 Majalah Majma’ al-Fiqh al-Islami, 1986: 1650

“Berkaitan hukum-hakam mata wang kertas, bahawa ia adalah mata wang (*nuqud*) secara *i'tibari*, yang mempunyai sifat harga=nilai (*al-thamaniyyah*) yang sempurna, dan ia mengambil hukum-hakam syarak yang telah ditetapkan pada emas dan perak, dari sudut hukum riba, zakat, salam, dan segala hukum-hakamnya”.

ADAKAH DUIT KERTAS PERLU KEPADA SANDARAN EMAS

Terdapat *syubhah* yang wujud oleh sesetengah pihak yang mendakwa bahawa duit kertas memerlukan sandaran emas sebenar, barulah ia dianggap sebagai barang ribawi dan wajib zakat ke atasnya. Disebabkan tiadanya sandaran emas, maka dibenarkan untuk membeli emas menggunakan duit kertas secara bertangguh.

Dakwaan ini sama sekali tidak tepat. Tiada dalil yang mewajibkan duit/*thaman*/wang mesti disandarkan dengan emas, bahkan pada zaman Rasulullah SAW, perak juga pernah digunakan sebagai mata wang . Terdapat juga kisah di mana sahabat pernah mengadu kepada Rasulullah SAW dalam keadaan tertekan kerana terpaksa membeli air daripada pemilik perigi yahudi dengan menggunakan buah kurma. Kisah ini membuktikan bahawa selain emas dan perak, buah kurma juga diiktiraf sebagai mata wang pada zaman Rasulullah SAW. Imam Malik pernah berkata:

لَوْ أَنَّ النَّاسَ أَجَازُوا بِيَنْهُمُ الْجَلْدُونَ حَتَّىٰ يَكُونَ لَهَا سُكَّةٌ، وَعِنْ لَكْرِهِتِهَا أَنْ تَبَاعُ بِالذَّهَبِ وَالْوَرْقِ نَظَرَةً

Terjemahan:

“Sekiranya orang ramai menggunakan kulit unta sebagai duit, aku tidak senangi sekiranya ia digunakan untuk membeli emas secara bertangguh.”

(Malik, 1994: 5)

Berdasarkan perbahasan di atas, jelas bahawa tidak ada dalil yang menyebut bahawa duit mestilah bersandarkan emas sahaja. Dari segi kajian empirikal pula, nilai dagangan antarabangsa sekarang adalah terlalu besar sedangkan emas yang ada tidak mencukupi.

JUAL BELI EMAS BERTANGGUH SERAHAN DAN FATWA DEWAN SHARIAH NASIONAL INDONESIA

Terdapat sesetengah penganjur jual beli emas secara ETA berhujah dengan Fatwa Dewan Shariah Nasional (DSN) untuk mengharuskan skim mereka. Sebenarnya, terdapat percanggahan di antara penganjuran jual beli emas bertangguh serahan secara ETA dan fatwa Dewan Shariah Nasional Indonesia.

Pendapat DSN mengharuskan pembelian emas dengan syarat ia tidak dianggap sebagai *al-thaman*/mata wang secara ansuran adalah pendapat yang terpencil, menyalahi fatwa Majma‘ Fiqh, Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) dan badan-badan fatwa sedunia. Fatwa DSN itu sendiri menegaskan bahawa keputusan yang dibuat adalah bergantung kepada perubahan semakan daripada masa ke semasa.

Walau bagaimanapun, ia bukan hujah atau sandaran bagi penganjur jual beli emas bertangguh serahan secara ETA, amalan yang dilakukan oleh sesetengah penganjur skim jual beli emas, terutamanya yang melibatkan manipulasi *al-rahn* dan yang menjanjikan pulangan tinggi dan sewaktu dengannya.

Fatwa tersebut tidak mempertikaikan mata wang kertas sebagai mata wang yang sah, wajib zakat padanya, boleh berlaku riba, sah *mudarabah*, dan lain-lain. Adapun penganjur skim jual beli emas mempertikaikan mata wang kertas hanya semata-mata untuk mengharuskan jual beli emas secara bertangguh, khususnya pada serahan emas.

Fatwa DSN menganggap emas sebagai komoditi dan mensyaratkan bahawa ia bukan lagi *al-thaman*/mata wang , manakala kumpulan penganjur ETA menganggap emas adalah mata wang , bahkan digelarkan mata wang “*sunnah*” yang wajib digunakan dan dimiliki. Fatwa DSN hanya mengharuskan pembelian emas secara ansuran kerana keperluan orang ramai kepadanya di mana kebanyakannya tidak memiliki wang tunai. Adapun jual beli cara ETA, pembeli perlu mempunyai wang tunai yang banyak dan wang tersebut sememangnya wujud pada masa tersebut bukan sebaliknya, bukan juga penjual yang menangguh serahan emas. Pembeli sudah menerima emas yang dibeli pada belian secara ansuran, tetapi di dalam jual beli secara ETA, duit sudah dibayar kesemuanya, emas entah di mana. Jual beli emas secara ETA melibatkan jual beli *bay ‘al-salam*. Tiada khilaf dalam kalangan ulama di dalam melarang emas dijadikan sebagai subject matter/ benda yang dibeli melalui *bay ‘al-salam*. Tujuan pembelian emas adalah untuk memiliki emas sedangkan jual beli secara ETA bertujuan untuk mendapatkan keuntungan daripada skim

jual beli tersebut. Ini kerana pembeli yang betul-betul ingin membeli emas tidak akan menunggu tempoh yang begitu lama untuk mendapatkan emas sekiranya mereka sememangnya mempunyai simpanan tunai. Di pihak penjual pula, sekiranya mempunyai stok yang banyak dan boleh memberi harga yang lebih murah berbanding dengan kedai lain, mengapa perlu memilih untuk menangguh serahan?. Sekiranya berlaku sebarang pertelingkahan atau keskes kemungkiran, “tersontot” dan lain-lain, lalu dibawa ke mahkamah, maka mahkamah akan merujuk kepada Keputusan Majlis Fatwa Kebangsaan dan Parameter Pelaburan Emas yang dikeluarkan, bukan fatwa DSN.

Kesimpulannya, hujah yang digunakan oleh kumpulan pengajur skim ETA daripada fatwa DSN bukan sahaja tertolak dari segi fiqh, bahkan juga perundangan.

BAY ‘AL-WAFA DALAM SKIM JUAL BELI/PELABURAN EMAS

Jumhur ulama dari semua mazhab mengharamkan *bay‘ al-wafa* kecuali ulama Hanafiyyah yang terkemudian seperti yang disebut di dalam *Majallah Ahkam al-'Adliyah*.

Kebanyakan ulama mengharamkan *bay‘ al-wafa* kerana dua sebab. Pertama, jual dengan syarat beli balik adalah sama seperti memberi pinjaman bercagar (*security*) ataupun mempunyai “*al-rahn*” (cagaran). Apabila pemegang gadai memperoleh manfaat daripada barang gadaian, ia adalah riba. Kedua, isu *tagyid al-milkiyyah*, iaitu jual beli bersyarat/bertempoh. Ia bercanggah dengan *muqtada al-bay‘* (tujuan dan maksud jual beli), seolah-olah perpindahan pemilikan tidak berlaku secara mutlak dan terhad. Pembeli tidak ada kebebasan seperti menjualnya kepada pihak lain apabila perlu, memberikan hadiah kepada orang lain, atau menyimpannya selama lamanya. Seolah-olah tidak berlaku perpindahan pemilikan. Ini bercanggah dengan maksud jual beli.

Ini adalah pandangan ulama berkenaan *bay‘ al-wafa* secara umum. Adapun sekiranya ia melibat skim jual beli emas, isu syariah dan hukum-haramnya adalah sama, bahkan lebih bermasalah kerana apabila emas dijadikan aset pendasar kepada *bay‘ al-wafa*, ia bertentangan dengan syarat khusus di dalam jual beli emas.

Oleh kerana konsep *bay‘ al-wafa* menghampir konsep *al-rahn* iaitu perolehan pinjaman tunai dan gadaian, terdapat kemungkinan ada pihak yang akan menggunakan untuk menggantikan *al-rahn* bahkan lebih teruk apabila *bay‘ al-wafa* dimanipulasikan untuk menggantikan *al-rahn* sedangkan hukum asal *al-rahn* adalah harus sebaliknya hukum asal bagi *bay‘ al-wafa* pula adalah

haram di sisi jumhur ulama. *Al-rahn* hanyalah pinjaman bergadai, tetapi *bay' al-wafa* adalah jualan yang bersyarat beli balik yang juga mengandungi unsur pinjaman dan pengambilan manfaat oleh pemegang gadaian.

TIDAK DINYATAKAN AKAD SECARA JELAS

Contoh: “Serahkan Pamp 100g anda kepada kami. Kami sedia membayar RM 3200 selama 3 bulan. Pada bulan keempat, anda akan mendapat semula Pamp anda”.

Di dalam skim ini, tidak jelas akad yang digunakan. Sekiranya akad yang digunakan adalah sewa, maka ia mestilah mematuhi peraturan sewaan, di antaranya barang sewaan tersebut tidak boleh dijual kepada pihak lain kerana penyewa tidak mempunyai hak penuh (*milk al-tam*) terhadap barang sewaan tersebut. Selain itu, tujuan sewa juga mesti dipersetujui dan tujuannya pula perlu patuh Syariah.

Sekiranya emas tersebut dijual kepada pihak lain, maka secara sendirinya ia telah bertukar menjadi akad pinjaman. Pinjaman di dalam skim ini pula adalah merupakan pinjaman berfaedah kerana mendapat dividen pada setiap bulan dan dijamin modal iaitu serahan balik Pamp tadi pada bulan keempat. Pinjaman berfaedah adalah riba secara jelas.

JUAL EMAS DENGAN HARGA DISKAUN LUAR BIASA DAN DAPAT SAGU HATI SETIAP BULAN

Contoh: Penjual menjual emas dengan diskauan yang amat rendah daripada harga pasaran (contohnya 100g/RM4500) dengan persetujuan pembeli. Pembeli kemudiannya memberi sagu hati (sebagai contoh RM1250) selama 11 bulan kerana penjual sanggup menjual emas tersebut dengan harga yang sangat murah berbanding harga pasaran.

Skim ini mempunyai masalah dari sudut syarak walaupun hukum asal bagi sagu hati atau hibah di dalam jual beli adalah harus. Terdapat salah guna konsep sagu hati/hibah di dalam skim ini. Sagu hati sebegini sebenarnya merupakan helah kepada riba. Hal ini kerana harga jualan terlalu rendah berbanding harga semasa pasaran sedangkan penjual pula tidak mungkin akan menjual emas tersebut dengan harga semurah itu kecuali kerana bayaran sagu hati tetap yang dijanjikan, lebih lebih-lagi apabila ia dijumlahkan keseluruhan bayaran (termasuk hibah) yang diterima penjual daripada pembeli, jumlah tersebut akan melebihi harga pasaran yang sebenar.

Jelas sekali skim ini merupakan helah kepada jual beli emas secara bertangguh yang diharamkan. Ini kerana bayaran sagu hati bulanan itu hanyalah helah kepada harga emas yang lebih mahal.

PELABURAN EMAS YANG MENJANJIKAN KEUNTUNGAN TETAP YANG BERUBAH

Skim pelaburan ini menjanjikan dividen tetap setiap bulan, namun tidak mengkhususkan nilainya, hanya meletakkan anggaran seperti daripada 4% sehingga 10% sebulan.

Untuk menjawab persoalan ini, perlu untuk kita ketahui bahawa di dalam akad jual beli, secara umumnya perlu untuk ditentukan, diketahui dan dipersetujui harga barang dan ciri-ciri barang yang dibeli. Kejahilan tentang barang yang dibeli ataupun harga barang tersebut akan menyebabkan jual beli tidak sah dan terbatal. Meletakkan harga barang yang berubah-ubah, sebagai contoh kadar keuntungan (*profit margin*) di antara 4% hingga 10% atau sekiranya diletakkan harga di antara RM 2k sehingga RM3k boleh menjadikan jual beli tidak sah dan terbatal. Keuntungan daripada jual beli sebegini tidak boleh dianggap sebagai pendapatan yang halal kerana akad jual belinya tidak sah.

Dari sudut akad pelaburan pula, sama ada *mudharabah* atau *wakalah*, tidak kira dalam perniagaan emas ataupun apa-apa perniagaan yang lain, menetapkan pulangan dan menjaminkan modal menyebabkan akad tersebut berubah daripada akad pelaburan kepada akad pinjaman berfaedah yang bersifat riba. Sekiranya dijanjikan keuntungan di antara 4% ke 10%, iaitu kadar keuntungan yang berubah, ia masih bermasalah dan bukan penyelesaian. Ini kerana paling kurang 4% keuntungan sebulan adalah dijamin.

HELAH PELABURAN KEPADA JUAL BELI

Contoh: A membeli 100 gram emas daripada B dengan harga RM13k. B kemudiannya membeli semula emas tersebut secara bertangguh dengan harga RM20k melalui kaedah bayaran ansuran bulanan sebanyak RM2k selama 10 bulan atau membayar sekaligus RM20k selepas 10 bulan. Adakah ia sejenis pelaburan walhal strukturnya berbentuk jual beli?

Walaupun di dalam skim ini tidak menggunakan perkataan “pelaburan” dan kelihatan seperti jual beli yang bersifat “suka sama suka”, skim ini masih tidak patuh syariah kerana:

1. Membeli dengan syarat menjual balik dengan harga yang lebih tinggi secara ansuran atau menjual dengan syarat membeli balik dengan harga yang lebih tinggi secara ansuran atau tangguh adalah *bay' al-inah* yang dilarang. Ia umpama memberi hutang RM13k dan mendapat bayaran balik RM20k. Bayaran hutang yang lebih adalah riba.
Jual dan beli balik apa-apa barang dibenarkan sekiranya ia tidak bersyarat dan tidak ada rancangan untuk membuat helah pinjaman dan pulangan yang lebih yang menjadikannya riba. Tetapi sekiranya ia melibatkan emas, perak dan mata wang ia tidak boleh dijual beli secara hutang pada jual beli pertama atau kedua.
2. Emas tidak boleh dijual beli secara tangguh. Sekiranya emas dijual secara tangguh, ia adalah riba. Ia adalah riba *al-buyu'* (riba di dalam jual beli barang ribawi). Hukum ini adalah ijma' ulama berdasarkan hadis-hadis yang sahih.

Dengan itu, transaksi tersebut melibatkan dua kali riba iaitu riba pada helah pinjaman berfaedah yang menarik menggunakan helah *bay' al-inah*, dan yang kedua adalah riba pada jual beli emas secara bertangguh.

SEWA EMAS

Kebanyakan ulama mengharuskan sewaan barang kemas apabila ia digunakan untuk kegunaan yang diharuskan seperti perhiasan wanita di kalangan wanita. Adapun bagi emas tulen di dalam bentuk lain seperti *coins* (syiling) dan bullion, terdapat ulama yang mengharuskannya penyewaannya sekiranya ia digunakan bagi tujuan yang halal seperti menjadi ukuran berat, pameran dan lain-lain tujuan selagi mana ia masih kekal dalam bentuk asalnya (tidak dileburkan atau dijual).

Perlu diingatkan bahawa ijarah bermakna "*tamlik al-manfaah bi 'iwad*", iaitu memberikan hak penggunaan manfaat dengan bayaran. Ia bukanlah perpindahan pemilikan seperti di dalam jual beli. Sekiranya emas yang disewa tadi dijual kepada orang lain atau dileburkan, penyewa telah melakukan pengkhianatan dan penyewa mestilah menjamin membayar balik emas pada nilai yang sama. Ia bertukar menjadi hutang. Bayaran yang lebih daripada hutang tersebut adalah riba. Di dalam situasi sebegini, sewaan RM500 akan bertukar menjadi riba.

Adapun sekiranya emas disewa di atas dasar mata wang, maka hukumnya haram. Ia adalah riba sepetimana duit. Duit tidak boleh disewa, kerana sewaan itu sebenarnya adalah bayaran yang lebih kepada pinjaman duit yang merupakan riba.

PAKEJ SEWA KERETA DENGAN EMAS DAN EMAS DISERAHKAN SEMULA.

Hukum sewa kereta adalah harus apabila ia memenuhi syarat-syarat dan rukun-rukun sewa. Di dalam proses ini, emas juga boleh dijadikan bayaran sewa.

Namun persoalan yang timbul adalah apabila disyaratkan atau dijanjikan serahan semula emas tersebut. Dalam situasi ini, ia telah bertukar menjadi pinjaman emas sepertimana pinjaman mata wang. Hal ini kerana penyewa akan mendapat kembali emasnya sedangkan di dalam akad sewaan, bayaran sewa yang dibayar kepada pemilik aset tidak perlu dikembalikan semula kerana ia adalah bayaran di atas manfaat yang digunakan. Di dalam situasi ini, jelas bahawa akad skim ini bukan lagi akad sewa (*iijarah*), bahkan sudah bertukar menjadi akad pinjaman. Mana-mana faedah daripada pinjaman kepada pemberi pinjaman adalah riba.

READY STOCK BUY BACK - RSB (JUAL BELI AMANAH)

Penjual menjual 100 gram emas pada hari ini dengan harga RM1800 dan menawarkan untuk membeli semula emas tersebut selepas 1 minggu dengan harga RM2200.

Skim ini kelihatan seperti tidak ada isu penangguhan jual beli emas yang dilarang. Kerana itu, ia tidak melibatkan riba pada penangguhan bayaran atau serahan emas. Namun begitu, tawaran membeli semula emas tersebut dengan harga yang lebih tinggi menimbulkan isu syariah.

Skim ataupun tawaran ini merupakan satu tarikan kepada pembelian emas tersebut kerana pembeli/pelabur akan mendapat jaminan dibeli balik dengan harga yang lebih mahal walaupun membeli emas 10g lebih mahal daripada harga pasaran. Dalam situasi ini, pembeli bukan benar-benar ingin membeli emas, tetapi ingin mendapatkan habuan belian balik yang jauh lebih tinggi.

Ia adalah jaminan dan janji untuk membeli balik walaupun tidak disebut dengan jelas, sekiranya penjual tidak membuat jaminan tersebut, sudah pasti pembeli tidak akan membeli emas tersebut. Jaminan membeli balik barang yang sama dengan perbezaan harga yang lebih tinggi adalah contoh *bay' al-wafa* yang dilarang oleh Rasulullah SAW. Transaksi ini sebenarnya merupakan helah kepada pinjaman RM1800, dibayar balik RM2200 selepas 1 minggu. Oleh kerana ia adalah *wasilah* kepada riba, ia juga mengambil hukum riba.

JUAL BELI EMAS TANPA PENANGGUHAN BAYARAN ATAU SERAHAN EMAS TETAPI BERTERASKAN HIBAH LUAR BIASA

Dalam isu skim cepat kaya yang mungkin tidak melibatkan riba, seperti menaikkan harga basikal 20 kali ganda, kemudian dihadiahkan emas, atau menjual emas dengan harga “*mark up*” dan menjanjikan hibah berbentuk pulangan tetap bulanan yang sangat luar biasa, ia adalah helah untuk menarik lebih ramai pelabur.

Walaupun pada asalnya hibah adalah harus, tetapi apabila ada unsur penipuan, ia boleh bertukar menjadi haram, seperti hukum asal menanam anggur adalah harus, tetapi kerana tujuannya membawa kepada perkara haram, maka hukumnya berubah menjadi haram; samalah juga dengan “*money game*” yang mana pada kesudahannya akan ada yang menjadi mangsa penipuan, kerana ia bukan perniagaan yang sebenar, hanyalah rekaan yang dikaburi dengan hibah, maka hibah tadi dan keseluruhan skim itu menjadi haram.

Skim cepat kaya (*ponzi scheme/money game*) termasuk di dalam penipuan (*taghrir*), mengambil harta org lain dgn batil (*aklu amwal al nas bi al-batil*).

BARANG KEMAS EMAS BERDISKAUN BERSAMA DENGAN TAWARAN PILIHAN

Contoh:

BKB [EMAS 916] (Termasuk Padu dan Perhiasan).

Harga jual : RM170/gm

Harga diskau : RM12/gm

Beli barang kemas 916 dengan harga RM170/gm, selepas 30 hari anda ada 3 pilihan:

1. Ambil barang dan diskau RM12/gm. Jual beli tamat.
2. Jual semula / *buy back* pada harga RM170/gm & diskau sebanyak RM12/gm. Jual beli tamat.
3. Menambah semula dan ambil diskau sebanyak RM12/gm.

Sesetengah ulama yang membenarkan jual beli barang kemas secara bertangguh bahawa ia bukan lagi dianggap sebagai *thaman* (mata wang), tidak dikenakan zakat (seperti yang disebut oleh Ibn Qayyim di dalam ‘*Ilam al-Muwaqqi’in*), jual beli barang kemas boleh dilakukan secara ansuran atau membayar dahulu wang tempahan sebahagian atau sepenuhnya, dan menerima barang kemas kemudian.

Adapun pakej jual beli emas yang ditawarkan di atas, menurut pandangan ulama yang membenarkannya (dibenarkan oleh Parameter Pelaburan Emas), ia bebas dari *riba al-buyu'* pada jual beli emas secara bertangguh, kerana barang kemas emas tidak dianggap sebagai thaman.

Walau bagaimanapun pakej ini masih bermasalah dan mengandungi elemen riba. Bagi pilihan pertama, diskaun hanya diberikan kerana bayaran penuh dibuat sebulan lebih awal daripada waktu serahan, dan diskaun hanya diberikan selepas sebulan. Di sini terdapat syubhah riba kerana bayaran harga sebenar adalah RM12/gm, kurang daripada bayaran penuh, seolah-olah pembeli memberi pinjaman kepada penjual. Ini bercanggahan dengan hadis Rasulullah SAW yang melarang gabungan di antara jual beli dan memberi pinjaman ataupun jual beli yang disyaratkan dengan pinjaman. Ini kerana, salah seorang/sebelah pihak berkontrak akan mengambil manfaat daripada hutang tersebut.

Bagi pilihan kedua, jual beli semula menjadikan kontrak ini *bay' al-inah*, lebih-lebih lagi pada harga yang berbeza. Harga berbeza kerana terdapat diskaun. Penjual sudah memperolehi faedah daripada penangguhan bayaran. Sifat kepada riba adalah "*time value of money*" (pertambahan nilai disebabkan penangguhan masa). Helah yang dibuat di sini adalah pemberian diskaun tetapi hanya akan diperolehi selepas tempoh tertentu. Walaupun ia tidak melibatkan emas tulen, janji memberi manfaat dalam bentuk diskaun atau beli balik dengan harga asal, secara tidak langsung menjanjikan pulangan yang tetap bersama dengan keuntungan daripada perbezaan harga hasil daripada membayar duit lebih awal sebulan.

Bagi pilihan ketiga pula, ia lebih jelas untuk menunjukkan ada pulangan keuntungan daripada duit tempahan barang kemas tadi. Ia juga bermasalah, kerana diskaun hanya diberikan selepas tempoh sebulan, ia adalah ganjaran kepada bayaran yang dibuat awal sebulan.

Dalam ketiga-tiga keadaan di atas, penjual emas "berhutang" dengan pembeli kerana walaupun dia sudah mengambil bayaran, tetapi belum menyerahkan barang yang dibeli. Tambahan lagi, sekiranya jual beli tidak diteruskan kerana tidak berjaya menyerahkan barang kemas yang dijual, maka penjual wajib membayar balik bayaran harga jualan yang sudah dibuat oleh pembeli awal dahulu.

PENUTUP

Islam melarang riba. Riba adalah dosa besar dan pelaku riba sebenarnya mengisyiharkan perang melawan Allah dan rasul-Nya. Islam tidak melarang jual beli emas, tetapi perlu mengikuti peraturannya supaya tidak berlaku riba. Orang ramai perlu berhati-hati dengan skim jual beli atau pelaburan emas yang memberi pulangan yang luar biasa, kebiasaannya ia melibatkan riba, syubhah riba atau skim cepat kaya. Mereka yang terjebak bukan sahaja terlibat dengan dosa riba, tetapi juga akan berdepan dengan kerugian dan penyesalan yang tidak berkesudahan.

RUJUKAN

- Ali Ba Atiyyah. (2016) Fatwa Soal Jawab Kewangan Islam. Dimuat turun daripada <http://mabaatiyah.com/AddIns/Fataawa/?CODE=184Abd> Al-Razzaq. 1970. Al-Musannaf. Afrika Selatan: al-Majlis al-'ilmi, jil. 2, h: 252.
- Al-Nawawi, M., 1972. Syarh al-Nawawi 'ala Muslim. Beirut: Dar Ihya al-Turath al-'Arabi, jil. 11, h: 9-10. Al-Nawawi, M., 1991. Raudatu al-Talibin wa 'Umdatul Muftin. Edi. Zuhair al-Syawisy. Beirut: al-Maktab al-Islami, jil. 3, h: 379.
- Ibn 'Abdil Bar, Y., 1980. Al-Kafi fi Fiqh Ahli Madinah. Edi. Muhammad Uhayd. Riyadh: Maktabah al-Riyadh al-Hadithah, jil. 2, h: 634.
- Ibn Qudamah, A., 1994. Al-Kafi fi Fiqh al-Imam Ahmad bin Hanbal. Kaherah: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, jil. 2, h: 252.
- Ibn Qayyim al-Jauziyyah, 1991 A 'lam al-Muwaqqi'in 'an Rab al- 'Alamin. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah.
- Majalah Majma' al-Fiqh al-Islami. Bil: 3, jil. 3, h: 1650.
- Malik, A., 1994. Al-Mudawwanah. Kaherah: Dar al-Kutub al- 'Ilmiyyah, jil. 3, h: 5.
- Malik, A., 1985. Al-Muwatta'. Damsyik: Mustafa al-Babi al-Halabi, jil.4, h: 917- 920.
- Muslim, H., 2010. Sahih Muslim. Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-Arabi, jil. 3, h: 1211.
- Mustafa al-Bugha, 1992. Al-Fiqh al-Manhaji, Damsyik, Dar al-Qalam, jil.6, h. 71-72

Lampiran Salinan Fatwa DSN Indonesia

MEMUTUSKAN

Menetapkan : **FATWA JUAL BELI EMAS SECARA TIDAK TUNAI**

Pertama : **Hukum**

Jual beli emas secara tidak tunai, baik melalui jual beli biasa atau jual beli murabahah, hukumnya boleh (*mubah, ja'iz*) selama emas tidak menjadi alat tukar yang resmi (uang).

Kedua : **Batasan dan Ketentuan**

1. Harga jual (*tsaman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perpanjangan waktu setelah jatuh tempo.
2. Emas yang dibeli dengan pembayaran tidak tunai tidak boleh dijadikan jaminan (*rahn*).
3. Emas yang dijadikan jaminan sebagaimana dimaksud dalam angka 2 tidak boleh dijualbelikan atau dijadikan obyek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan.

Ketiga : **Ketentuan Penutup**

Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 20 Jumadil Akhir 1431 H
03 Juni 2010 M

DEWAN SYARIAH NASIONAL



JABATAN KEMAJUAN ISLAM MALAYSIA
Blok A & B, Kompleks Islam Putrajaya,
No. 23, Jalan Tunku Abdul Rahman
Presint 3, 62100 PUTRAJAYA

03-8870 7000

03-8870 7707

<http://www.islam.gov.my/>

<https://www.facebook.com/MyJakimMalaysia>

<https://twitter.com/MyJAKIM>

<https://www.instagram.com/myjakim/>

<https://www.youtube.com/user/tvjakim>

ISSN 1985 - 6156

9 7 7 1 8 5 6 1 5 0 0 8