

مذاكرة  
چندکياوان  
شریعة  
نوسنتامرا

۷  
۲۰۱۳

Hotel Fairmont, Singapura  
29 - 30 Mei 2013 | 19-20 Rejab 1434H

## MUZAKARAH CENDEKIAWAN SYARIAH NUSANTARA KE-7

**Ujrah : Isu-Isu dan Aplikasi dalam Kewangan Islam**

# Isu-isu Syariah berkaitan *Ujrah* dalam Industri Kewangan Islam

**Saiful Anuar Hambali**

Ketua Pengawasan Syariah, Affin Islamic Bank (Malaysia)

Penaung



**BANK NEGARA MALAYSIA**  
CENTRAL BANK OF MALAYSIA

Penganjur Bersama

**ISRA**

الأخاديمية العالمية للبحوث الشرعية  
International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance



AMANAH  
ASSET  
MANAGEMENT

Penaja Utama



Penaja



Bank Pilihan Anda



# ISU-ISU SYARIAH BERKAITAN *UJRAH* DALAM INDUSTRI KEWANGAN ISLAM

Saiful Anuar Bin Hambali<sup>1</sup>

## 1. PENDAHULUAN

Secara umumnya, institusi kewangan termasuk institusi kewangan Islam (IKI) secara amalnya dilihat berperanan sebagai perantara kewangan (*financial intermediary*) di antara unit atau pihak yang memiliki lebihan (*surplus*) dengan pihak satu lagi yang mengalami defisit. Sebagai penghubung di antara kedua-dua pihak yang saling memerlukan di antara satu sama lain, maka terhasil produk-produk kewangan yang pelbagai bagi memenuhi keperluan masing-masing di mana secara mudahnya boleh diklasifikasikan kepada beberapa kategori seperti berikut:

1. Produk Deposit; di mana dana disalurkan oleh pelanggan atau pendeposit kepada IKI bagi tujuan-tujuan seperti jaminan simpanan dan pelaburan,
2. Produk Pembiayaan; di mana IKI menyalurkan dana kepada pelanggan yang memerlukan modal untuk pelbagai tujuan seperti keperluan tunai dan pembelian asset/harta/komoditi, dan
3. Produk Perkhidmatan; sebagai pelengkap kepada produk deposit dan pembiayaan bagi memudahkan transaksi dan urusan harian seperti kad debit, kiriman wang (*remittance*), surat jaminan, pindahan dana di antara bank melalui *interbank giro* (IBG), khidmat nasihat berkenaan pasaran modal, bankatakaful, pengurusan kekayaan (*wealth management*) dan banyak lagi.

---

<sup>1</sup> Saiful Anuar Bin Hambali merupakan Ketua, Jabatan Pengawasan Syariah, Affin Islamic Bank Berhad Malaysia

## 2. SUMBER DAN JENIS PENDAPATAN INDUSTRI KEWANGAN ISLAM

Terdapat 3 sumber atau jenis pendapatan yang diperolehi oleh IKI iaitu:

### 1. Pendapatan Berasaskan Dana

Ia juga dikenali sebagai *Fund Based Income* yang merujuk kepada pendapatan yang dijana hasil penggunaan dana pendeposit. Produk-produk pembiayaan sama ada untuk sektor runcit (*retail/consumer*) mahu pun komersial dan korporat merupakan aktiviti-aktiviti yang diklasifikasikan sebagai penyumbang besar kepada pendapatan berasaskan dana pendeposit ini.

### 2. Pendapatan Berasaskan Ujrah (Yuran/Fi & Caj)

Ia juga dikenali sebagai *Fee Based Income* yang merujuk kepada pendapatan yang dijana bukan hasil penggunaan dana pendeposit.<sup>2</sup> Produk-produk perkhidmatan adalah antara penyumbang kepada pendapatan jenis ini.

### 3. Pendapatan Lain

Ia adalah pendapatan selain kedua-dua sumber di atas, contohnya keuntungan hasil penjualan aset tetap, sewaan ruang pejabat dan sebagainya.

## 3. PERKEMBANGAN SEMASA INDUSTRI KEWANGAN

Daripada ketiga-tiga pendapatan di atas, pendapatan berasaskan dana<sup>3</sup> masih menjadi penyumbang utama kepada pendapatan IKI diikuti oleh pendapatan berasaskan yuran dan pendapatan lain.

---

<sup>2</sup> Bank Negara Malaysia, *Framework of Rate of Return*, klausa 6.2, m.s. 12

<sup>3</sup> Ia juga dikenali sebagai *interest based income* dalam industri kewangan konvensional kerana transaksi yang dimeterai daripada penggunaan dana oleh pendeposit adalah kontrak pinjaman berasaskan *interest*.

Namun, persekitaran perniagaan yang mencabar telah mendorong para pemain industri sama ada IKI atau institusi kewangan konvensional untuk memberikan tumpuan dan usaha dengan lebih agresif bagi meningkatkan pendapatan berasaskan *ujrah* (*fee based income*). Sebagai contoh, Bank Kerjasama Rakyat Malaysia dalam kewangan tahunan berakhir 31 Disember 2012 telah mencatatkan peningkatan dalam pendapatan berasaskan *ujrah* sebanyak 20.5% kepada RM110.9 juta (berbanding tahun sebelumnya sebanyak RM92 juta) di mana 80.1% daripadanya disumbangkan oleh pendapatan komisen produk Takaful, wasiat dan yuran perkhidmatan mesin juruwang automatik (*auto teller machine – ATM*).<sup>4</sup>

Perkembangan yang menyaksikan tumpuan mula diberikan secara lebih serius kepada pendapatan berasaskan *ujrah* ini didorong oleh beberapa faktor, di antaranya ialah:

1. Penguatkuasaan garis panduan pembiayaan oleh BNM bermula 1 Januari 2012 yang antaranya telah memperkenalkan kaedah yang lebih ketat (*stringent*) dalam pengiraan kadar kemampuan pembayaran hutang<sup>5</sup> (*debt service ratio*) oleh pelanggan telah mengakibatkan pertumbuhan aset pembiayaan yang lebih perlahan. Memandangkan masyarakat secara amnya menghadapi isu kadar hutang isirumah yang semakin meningkat<sup>6</sup>, maka peratusan atau populasi pengguna yang layak untuk menikmati pembiayaan semakin menurun.

---

<sup>4</sup> The Star Online, *Bank Rakyat's profit up 5%, declares 18% dividends totalling RM495mil for 2012*, 14 Mac 2013.

<sup>5</sup> *Debt service ratio* dikira mengikut pendapatan bersih, bukan lagi pendapatan kasar pelanggan. Pendapatan bersih di sini dikira selepas ditolak cukai pendapatan dan caruman wajib ke akaun Kumpulan Wang Simpanan Pekerja (*Employees Provident Fund*).

<sup>6</sup> Pinjaman isirumah telah mengalami arus peningkatan sejak lebih 10 tahun dan mencatatkan peningkatan tahunan sebanyak 12.5% pada Disember 2011. Lihat [www.bnm.gov.my/documents/2012/factsheet\\_20120224\\_en.pdf](http://www.bnm.gov.my/documents/2012/factsheet_20120224_en.pdf). Dilaporkan juga kadar hutang isirumah berbanding Keluaran Negara Kasar (*Gross Domestic Product*) telah meningkat daripada 75.8% (2011) kepada 80.5% (2012). Lihat StarBiz, *Household indebtedness may be on uptrend*, 22 March 2013.

Secara objektifnya, Garis Panduan ini bertujuan mewujudkan amalan dan pasaran kredit yang sihat dan stabil di kalangan para pemain industri kewangan dan pengguna bagi mencapai ketelusan, kebertanggungjawaban semua pihak terlibat dan mengelakkan pengguna daripada terjerumus dalam bebanan hutang yang melampau.<sup>7</sup>

2. Senario di atas tidak dinafikan sedikit sebanyak telah mencetuskan persaingan harga di kalangan pemain industri dan menyebabkan institusi masing-masing seboleh daya menawarkan harga yang paling kompetitif dan rendah untuk menarik dan melayakkan lebih ramai pelanggan dalam memenuhi syarat *debt service ratio* yang ditetapkan dan lantas mendorong kepada penyusutan margin keuntungan bersih yang diperolehi.
3. Pendapatan berasaskan *ujrah* ini boleh direkodkan sebagai milik IKI sahaja, maka ia tidak perlu dikongsi dengan pendeposit. Ini berbeza dengan pendapatan berasaskan dana pendeposit yang perlu diuruskan dan diagihkan kepada pendeposit mengikut prosedur tertentu sebagaimana yang termaktub di dalam *Framework of Rate of Return* oleh BNM. Malah bagi deposit berasaskan kontrak Wadiah, walaupun hibah itu sepatutnya dibayar oleh IKI atas dasar budi bicara semata-mata, namun faktor persaingan pasaran mengakibatkan IKI seolah-olah terpaksa membayarnya bagi mengelakkan risiko kehilangan pelanggan/pendeposit.
4. Aktiviti-aktiviti pembiayaan yang menyumbang kepada pendapatan berasaskan dana adalah tertakluk kepada amalan perakaunan *FRS 139 – Financial Instruments : Recognition and Measurement* oleh Lembaga Piawai Perakaunan Malaysia (*Malaysian Accounting Standards Board*) yang memerlukan pengelasan pembiayaan rosot nilai (*impaired financing*)

---

<sup>7</sup> BNM, *Guidelines on Responsible Financing*, 29 February 2012. Lihat [www.rehda.com/iupdate/industry-update-009.pdf](http://www.rehda.com/iupdate/industry-update-009.pdf)

and peruntukan (*provision*) dalam peratusan tertentu daripada jumlah pembiayaan.<sup>8</sup>

Peratusan peruntukan yang dilakukan akan direkodkan sebagai kos perbelanjaan di dalam penyata pendapatan IKI yang memberikan kesan kepada keuntungan bersih, malah ia dilakukan sebelum sebarang kemungkiran pembayaran berlaku daripada pihak pelanggan atas prinsip perakaunan berhemah (*prudent accounting*) dan peratusan peruntukan akan semakin meningkat dengan peningkatan tempoh kemungkiran. Ini menjadikan aktiviti-aktiviti berkaitan penjanaan pendapatan berasaskan dana lebih berisiko dan mahal berbanding pendapatan berasaskan *ujrah*.

#### **4. MAKLUMAT RINGKAS MENGENAI UJRAH DARI PERSPEKTIF SYARIAH**

*Ujrah* merupakan perkataan yang berasal dari kata dasar yang sama dengan *ijarah* iaitu *ajara*. Justeru itu perbincangan tentang kontrak *ujrah*, dalil pensyariaan dan syarat-syarat pelaksanaannya tidak dapat lari daripada merujuk kepada apa yang telah di gariskan oleh para sarjana ilmu tentang kontrak *ijarah*, kerana *ujrah* adalah salah satu pecahan dibawah kontrak tersebut.

Kontrak *ijarah* terbahagi kepada dua. Pecahan yang pertama adalah *Ijarah Al-'Amal* (اجارة الاعمال) yang merujuk kepada upah yang dibayar sebagai ganjaran kepada suatu pihak di atas sesuatu perkhidmatan atau pekerjaan yang dilaksanakan. Manakala pecahan yang kedua adalah *Ijarah Al-'Ain* (اجارة العين) atau *Ijarah Al-Manafi'* (اجارة المنافع), yang merujuk kepada pemindahan aset tertentu dari suatu pihak kepada pihak yang lain di atas tujuan penyewaan. Di bawah kontrak *Ijarah al-'Ain* ini, manfaat aset dipindahkan daripada pihak pemilik kepada pihak penyewa dengan ditetapkan harga sewa tertentu.

---

<sup>8</sup> BNM, *Classification and Impairment Provisions for Loans/Financing*.

Penyewa akan membayar upah bagi menggunakan manfaat aset tersebut, namun hak pemilikan aset yang disewakan itu kekal pada pemilik asal.<sup>9</sup>

Ini jelas bahawa perbincangan tentang *ujrah* adalah perbincangan di bawah pecahan *ijarah* yang pertama iaitu *Ijarah Al-'Amal*. Secara khusus ia merujuk kepada pembayaran upah di atas suatu perkhidmatan atau pekerjaan yang dilaksanakan. Di dalam konteks *ujrah*, majikan digelar sebagai *mu'ajjir* (مؤجر) manakala pihak yang melaksanakan kerja atau yang dibayar upah digelar sebagai *ajir* (أجير) dan upah yang dibayar kepada *ajir* itu disebut sebagai *ujrah*.<sup>10</sup> Antara yang boleh dimaksudkan dengan perkhidmatan ialah kerja dengan menggunakan tenaga atau kepakaran seperti mengangkat barang, membersihkan pejabat, menulis, mengajar dan sebagainya dengan bayaran.<sup>11</sup>

## **5. PENGAWALSELIAAN TRANSAKSI BERASASKAN UJRAH (FI & CAJ) DI DALAM INDUSTRI KEWANGAN ISLAM**

Dari sudut pengawalseliaan di dalam industri kewangan Islam di Malaysia, terdapat beberapa garis panduan berkaitan fi dan caj telah diterbitkan oleh BNM bagi memandu IKI dalam operasi perniagaan masing-masing. Di antaranya ialah:

1. *Guidelines on the Imposition of Fees and Charges on Financial Products and Services,*
2. *Guidelines on Responsible Financing,*
3. *Guidelines on Late Payment Charges for Islamic Banking Institutions,*
4. *Credit Card-i Guidelines.*

---

<sup>9</sup> Muhd Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance*, Maktab Maa'ul Quran, m.s. 69

<sup>10</sup> Aznan Hassan, *Fundamentals of Shari'ah in Islamic Finance*, IBFIM, 2011, m.s. 442

<sup>11</sup> *BIMB Institute of Research and Training*, *Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam*, 1998, m.s. 57

Di antara prinsip asas yang digariskan oleh BNM termasuklah:

1. Tidak membenarkan pengenaan yuran komitmen (*commitment fee*) bagi amaun pembiayaan yang tidak digunakan oleh pelanggan melalui kemudahan *Cashline-i (Islamic Overdraft)* dan *Revolving Credit-i*.<sup>12</sup>
2. Untuk perkhidmatan yang bersifat *adhoc* seperti penyediaan salinan dokumen perjanjian atau pengeluaran penyata penyelesaian (*redemption statement*), upah yang dikenakan mestilah berdasarkan kos sebenar yang ditanggung oleh IKI,
3. Untuk transaksi pengeluaran tunai bagi kad kredit berasaskan *ujrah*, caj yang dikenakan tidak boleh melebihi kos sebenar yang ditanggung IKI, tertakluk kepada caj maksimum sebanyak 1.5% sebulan.

## **6. ISU-ISU SEMASA SYARIAH BERKAITAN UJRAH DI DALAM INDUSTRI KEWANGAN ISLAM**

Isu-isu Syariah yang berbangkit daripada pelaksanaan *ujrah* dalam operasi perniagaan kewangan Islam boleh dinilai secara khusus melalui transaksi dan produk-produk berikut:

### **1. Produk/Transaksi Berasaskan Kontrak Jaminan (*Kafalah*)**

*Kafalah* didefinisikan sebagai menggabungkan *zimmah* (obligasi) orang yang dijamin kepada *zimmah* pemberi jaminan dalam tuntutan terhadap diri individu, hutang atau sesuatu barang.<sup>13</sup>

Dalam amalan kewangan Islam hari ini, terdapat beberapa produk dan transaksi yang ditawarkan berasaskan kontrak jaminan (*kafalah*), di antaranya termasuklah:

---

<sup>12</sup> Resolusi Majlis Penasihat Syariah, BNM di dalam mesyuaratnya yang ke 12 pada 24 Februari 2000.

<sup>13</sup> *Wizarah al-Auqaf wa al-Syu'un al-Islamiyyah, Al-Mausu'ah Al-Fiqhiyyah*, 1993, j. 34, m.s. 287.



**a. Surat Jaminan Bank**

Surat Jaminan atau dalam bahasa arab *khitob al-dhaman* ialah janji bertulis yang dipegang oleh IKI untuk menjamin pelanggannya (pemohon surat jaminan) dalam kadar tertentu bagi pihak ketiga (*beneficiary*). Jaminan itu adalah terhadap suatu obligasi yang ditanggung oleh pelanggan yang dijamin. Ia bertujuan menjamin pelanggan menunaikan obligasinya terhadap pihak ketiga sepanjang tempoh tertentu. Ada juga yang mendefinisikannya sebagai satu surat yang mengandungi janji bank pengeluar surat untuk membayar sejumlah kadar tertentu kepada pihak ketiga untuk tujuan tertentu. Dengan kata lain, ia ialah satu pengakuan bertulis yang sah dan dikeluarkan oleh IKI atas nama pelanggannya dan diberikan kepada pihak ketiga yang dikenali sebagai benefisiari bertujuan untuk menjamin pembayaran sejumlah wang tertentu, sekiranya pelanggan gagal menunaikan hutangnya ataupun gagal melaksanakan suatu kewajipan yang sepatutnya.<sup>14</sup>

*Ujrah/Upah* yang dikenakan oleh IKI sebagai penyedia jaminan ialah di antara 0.1% dan 0.125% sebulan daripada nilai jaminan, bergantung kepada jenis jaminan. Manakala bagi dua IKI yang mengambil pendapat Jawatankuasa Syariah di mana *ujrah* yang dikenakan tidak boleh melebihi kos sebenar atau dikaitkan dengan nilai jaminan, terdapat beberapa pendekatan yang dilaksanakan dengan masing-masing *ujrah* maksimum terhad kepada RM400 bagi setiap surat jaminan yang dikeluarkan atau terhad kepada RM1,200 bagi setiap nilai jaminan sebanyak RM100,000.<sup>15</sup>

**b. Lindungan Jaminan oleh Credit Guarantee Corporation (CGC)<sup>16</sup>**

CGC telah ditubuhkan pada tahun 1972 dengan pemegang sahamnya terdiri daripada BNM, kesemua bank perdagangan dan syarikat kewangan

---

<sup>14</sup> [www.islam.gov.my/muamalat/sites/default/files/jurnal\\_muamalat/2010/06/8\\_surat\\_jaminan.pdf](http://www.islam.gov.my/muamalat/sites/default/files/jurnal_muamalat/2010/06/8_surat_jaminan.pdf)

<sup>15</sup> Berdasarkan temubual dengan pegawai di Jabatan Syariah dan Jabatan Pembangunan Produk di 2 IKI di Malaysia.

<sup>16</sup> [www.iguarantee.com.my/iguarantee/sptf.htm](http://www.iguarantee.com.my/iguarantee/sptf.htm)

yang beroperasi di Malaysia. Matlamat CGC adalah untuk membantu Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS), khasnya mereka yang kekurangan atau tidak mempunyai cagaran atau rekod prestasi bagi memperolehi laluan mudah untuk mendapatkan kemudahan kredit serta membantu usaha-usaha kerajaan dalam menggalakkan dan membangunkan PKS dalam sektor yang menyumbang ke arah pembangunan ekonomi negara.

Di antara skim jaminan yang ditawarkan melibatkan IKI memiliki ciri-ciri seperti di bawah:<sup>17</sup>

Kelayakan	:	Syarikat milik warga tempatan yang memenuhi kriteria ‘perniagaan kecil & sederhana’ ( <i>small medium enterprise</i> ) mengikut definisi oleh BNM
Had Pembiayaan	:	RM50 ribu – RM10 juta
Had Jaminan	:	Tertakluk kepada had maksimum RM3 juta
Yuran Jaminan	:	0.75% - 4% setahun daripada nilai jaminan.

### c. Jaminan Kewangan oleh DanaJamin<sup>18</sup>

Danajamin Nasional Berhad<sup>19</sup> (Danajamin) ialah Insurer Jaminan Kewangan pertama di Malaysia yang menyediakan jaminan kewangan, iaitu satu bentuk penambahbaikan kredit untuk terbitan bon/sukuk, untuk memudahkan syarikat yang bukan bertaraf AAA memasuki pasaran Sekuriti Hutang Swasta (*Private Debt Securities* - PDS). Insurans Jaminan Kewangan ialah suatu bentuk jaminan (penambahbaikan kredit) untuk terbitan bon/sukuk di mana penyedia Jaminan Kewangan (iaitu

<sup>17</sup> Nota pembentangan dalam Sesi Taklimat Produk dan Dialog untuk *Islamic Banks’ Sales Team* oleh CGC di *Multipurpose Hall*, Tingkat 7, Bangunan CGC pada 23 Nov 2011.

<sup>18</sup> [www.danajamin.com](http://www.danajamin.com)

<sup>19</sup> Dimiliki bersama oleh Menteri Kewangan Diperbadankan (50%) dan Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) (50%). Dilesenkan di bawah Akta Insurans 1996 dan dikawal selia oleh Bank Negara Malaysia.

Danajamin) berjanji untuk membuat bayaran bagi kupon (atau keuntungan/faedah) dan pokok kepada pemegang bon/sukuk bagi pihak penerbit jika terdapat kemungkiran atau bayaran tertunggak. Penerbit bon/sukuk perlu membayar fi (yuran) kepada Danajamin sebagai balasan untuk jaminan kewangan yang diberikan.

Dengan jaminan Danajamin, bon/sukuk akan secara automatik dinaik taraf ke AAA, iaitu penarafan tertinggi yang diberikan kepada bon/sukuk. Dengan penarafan yang bertambah baik ini, terbitan bon/sukuk adalah lebih terjamin untuk syarikat-syarikat. Pelabur pula akan mempunyai peluang untuk melabur dalam bon/sukuk yang bertaraf AAA dan yang dijamin oleh Danajamin. Dengan RM1 bilion modal diterbitkan dan berbayar serta RM1 billion lagi modal boleh panggil, Danajamin mampu menaja jamin sehingga RM15 bilion bon/sukuk.

#### **d. Pengunderaitan (*Underwriting*) Saham/Sukuk**

Pengunderaitan saham/sukuk merujuk kepada proses bila mana IKI seperti bank pelaburan menjadi wakil kepada syarikat yang menerbitkan saham<sup>20</sup> atau sukuk berperanan untuk menjualkan sukuk dan saham tersebut kepada para pelabur. Sekiranya sukuk dan saham tersebut gagal dilanggan atau dijual sepenuhnya, maka IKI tersebut yang bertindak sebagai pengunderait akan membeli/melanggan baki unit sukuk atau saham yang tidak habis terjual. Dalam hal ini, IKI sebagai pengunderait mengenakan *ujrah*/fi tertentu kepada syarikat yang menerbitkan sukuk/saham.

Isu Syariah yang dibahaskan tentang transaksi berasaskan *kafalah* sebenarnya berkisar sama ada:

---

<sup>20</sup> Melalui Saham Terbitan Awam atau dikenali *Initial Public Offering (IPO)*.

- a. Sama ada pemberi jaminan boleh atau tidak mengambil/menggunakan *ujrah* terhadap pihak yang dijamin?
- b. Jika dibenarkan, adakah *ujrah* tersebut boleh mengandungi unsur/elemen keuntungan kepada penjamin?

Dalam isu ini, Majlis Penasihat Syariah BNM dan Suruhanjaya Sekuriti Malaysia telah mengambil pendapat yang membenarkan pengambilan *ujrah* (tanpa sebarang ikatan atau had tertentu) ke atas *kafalah* atas dasar *masalah* dan keperluan masyarakat kerana pada hari ini bukan perkara mudah untuk mendapatkan jaminan secara percuma.<sup>21</sup>

Manakala Standard Syariah untuk Intitusi Kewangan Islam (*Shariah Standard for Islamic Financial Institutions*) Badan Perakaunan dan Audit untuk Institusi Kewangan Islam (*Accounting and Auditing for Islamic Financial Institutions/AAOIFI*) pula menyatakan bahawa *kafalah* ialah aqad *tabarru'*, maka tidak dibenarkan mengenakan *ujrah*/upah bagi pengeluaran surat jaminan jika dimaksudkan untuk keuntungan kerana lazimnya amaun dan tempoh jaminan diambil kira dalam pengiraan *ujrah* tersebut. Walaubagaimanapun meminta pelanggan (pihak yang dijamin) untuk membayar *ujrah* berkaitan kos pentadbiran yang ditanggung oleh penjamin sahaja dalam pengeluaran/penyediaan surat jaminan berkenaan adalah dibenarkan.<sup>22</sup> *Majma'* Fiqh Islam Antarabangsa pada muktamarnya yang ke 2, tahun 1985 juga telah memutuskan bahawa *kafalah* adalah aqad *tabarru'*, maka pengambilan keuntungan adalah tidak dibenarkan kerana

---

<sup>21</sup> BNM, Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam, 2010, m.s. 166, Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, j. 5, m.s. 157, *Resolutions of The Securities Commission Shariah Advisory Council (2<sup>nd</sup> Edition)*, 2006, m.s. 44-45, Amir Shahrudin et al., *Fatwas on Islamic Capital Markets : A Comparative Study between Malaysia and Gulf Co-Operation Council (GCC) Countries*, 2012, *International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)*, m.s. 25.

<sup>22</sup> *Shariah Standard for Islamic Financial Institutions 2008, Shariah Standard No. 5, Guarantees*, klausa 7/1/1 dan 7/1/2, Abdul Sattar Abu Ghuddah, *al-Umulat, wa al-Masrufat Umulah Khitob al-Dhoman, wa al-I'timadat, wa Bitoqoh al-Iktiman wa Masrufat al-Mudhorobah, wa al-Qardh al-Hassan, Buhuth Nadwah al-Barokah al-Thalithah wa al-Thalathin li al-Iqtisod al-Islami*, 2012, Amir Shahrudin et al., *Fatwas on Islamic Capital Markets : A Comparative Study between Malaysia and Gulf Co-Operation Council (GCC) Countries*, 2012, *International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)*, m.s. 25.

ia menyamai urusan pinjaman (*qard*) yang menghasilkan manfaat kepada pemberi pinjaman (penjamin).<sup>23</sup>

Dalam isu pengunderaitan saham pula, telah diputuskan tentang keharusan pengunderaitan saham tanpa *ujrah*. Namun mengambil *ujrah* untuk perkhidmatan selain jaminan, seperti kajian kebolehlaksanaan (*feasibility study*) atau pemasaran saham berkenaan adalah dibenarkan.<sup>24</sup>

## 2. Pajak Gadai Islam (*Rahn*)

Melalui Skim Pajak Gadai Islam (dikenali sebagai Skim *Rahn*), pelanggan boleh menikmati kemudahan pinjaman (*qard/loan*) dengan menjadikan barang kemas yang diperbuat daripada emas sebagai cagaran (*marhun*).

Pelanggan juga perlu membayar upah/*ujrah* simpan tertentu (di bawah prinsip *wadi'ah yad dhamanah*) mengikut nilai cagaran yang disediakan bagi tujuan keselamatan cagaran tersebut. Jika berlaku sebarang kerosakan kepada cagaran tersebut dalam tempoh simpanan, IKI bertanggungjawab sepenuhnya ke atas kerugian yang dialami oleh pelanggan.

Sekiranya pelanggan gagal membayar semula pinjaman tersebut dalam tempoh tertentu, maka cagaran tersebut akan dijual sebagai penyelesaian kepada pinjaman dan upah simpan yang telah matang. Sebarang lebihan (jika ada) akan dikembalikan kepada pelanggan (*rahin*).

Muzakarah Jawatankuasa Fatwa Majlis Kebangsaan bagi Hal Ehwal Ugama Islam Malaysia kali ke 78 yang bersidang pada 12 Jun 2007 telah mengambil

---

<sup>23</sup> Musa Addul Aziz Shahadah & Ali Muhd Abu al-'Iz, *Umulat al-Sahb al-Naqd wa Khitob al-Dhoman wa al-I'timad al-Mustanadi, Buhuth Nadwah al-Barokah Barokah al-Thalithah wa al-Thalathin li al-Iqtisod al-Islami*, 2012.

<sup>24</sup> *Shariah Standard for Islamic Financial Institutions 2008, Shariah Standard No. 5, Guarantees*, klausa 7/7/1 dan 7/7/2.

keputusan menerima cadangan kadar upah simpan barang gadaian untuk Skim *Rahn* yang ditentukan melalui nilai barang gadaian (*marhun*).<sup>25</sup>

Namun terdapat penyelidikan<sup>26</sup> yang membahaskan bahawa pengambilan upah simpan yang mengandungi unsur keuntungan oleh pemberi pinjaman/kreditor adalah tidak dibenarkan dan bertentangan dengan prinsip fiqh, *كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ مَنَفَعَةً فَهُوَ رِبَاً* iaitu “setiap pinjaman yang memberi manfaat (kepada pemberi pinjaman/kreditor) dikira sebagai riba”

Berdasarkan struktur Skim *Rahn* ini, kita boleh mendapati bahawa pinjaman (*qard*) oleh IKI dan upah simpan yang perlu dibayar oleh pelanggan mesti wujud secara bersama dan saling bergantung antara satu sama lain (*interdependent*). Buktinya, IKI tidak mungkin akan memberikan pinjaman sekiranya pelanggan enggan bersetuju untuk membayar upah simpan tersebut, atau pelanggan tidak akan datang ke IKI semata-mata untuk menyimpan barang kemasnya sekiranya IKI enggan memberikan pinjaman yang diperlukan.

Jika semata-mata untuk tujuan keselamatan barang kemas, pelanggan boleh menyewa peti deposit keselamatan di IKI yang upah simpannya lebih murah iaitu RM300 setahun (untuk peti bersaiz 10” x 10” x 24”) berbanding upah simpan melalui Skim *Rahn* sebanyak RM420 (untuk nilai *marhun* RM10,000 dalam tempoh 6 bulan sahaja atau RM840 setahun)<sup>27</sup> atau mungkin menyimpannya di dalam peti besi di dalam rumah sendiri dengan ciri-ciri keselamatan seperti kata dan nombor laluan rahsia tersendiri.

---

<sup>25</sup> [www.e-fatwa.gov.my/fatwa-kebangsaan](http://www.e-fatwa.gov.my/fatwa-kebangsaan)

<sup>26</sup> Mohd Fairouz Abdul Khir, Mohd Bahroddin Badri & Lokmanulhakim Hussain, *Critical Appraisal Of The Rahn-Based Islamic Microcredit Facility*, 2012, *International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)*, m.s. 15-17.

<sup>27</sup> Perbandingan yang dilakukan di sebuah bank Islam tempatan yang turut menawarkan kedua-dua produk iaitu peti deposit keselamatan (*safety deposit box*) dengan perlindungan takaful sehingga RM10,000 dan Skim *Rahn*.

Selain itu, penyelidikan yang sama juga membahaskan isu kewujudan kontrak jual-beli (*bai'*) dan pinjaman (*qard*) secara bersama (*bai' wa salaf*<sup>28</sup>) di mana kontrak *ijarah* turut digabungkan dalam Skim *Rahn* ini apabila *ujrah* atau upah simpan dikenakan ke atas pelanggan. Dalam hal ini, *ijarah* dikira sebagai kontrak jual-beli kerana melibatkan jual-beli sesuatu barangan untuk manfaat tertentu (*bai' al-manfa'ah*). Kemudiannya digabungkan dengan pinjaman (*qard*) yang diperolehi oleh pelanggan di mana unsur kebergantungan di antara kontrak *ijarah* dan *qard* sekali lagi dibangkitkan dan ini bertentangan dengan hadith Nabi Sallahu 'Alaihi wa Sallam:

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ iaitu "tidak dibenarkan melakukan kontrak pinjaman bersama dengan kontrak jual-beli".<sup>29</sup>

Merujuk kepada isu *bai' wa salaf* di atas, adakah produk kad kredit Islam yang turut menggabungkan prinsip *qard*, *kafalah*, *wakalah* dan *sarf* akan mencetuskan isu yang serupa? Dalam struktur produk tersebut, *qard* mewakili pinjaman atau had kredit yang boleh digunakan oleh pelanggan dan pada masa yang sama pelanggan dikenakan *ujrah*/yuran tahunan bergantung kepada jenis kad yang ditawarkan iaitu Platinum, Emas atau Klasik yang masing-masing menawarkan keistimewaan tertentu melalui perkhidmatan dan keutamaan yang berbeza .

### 3. Yuran Semi Tahunan Akaun Semasa

Secara umumnya, akaun semasa yang ditawarkan oleh IKI menggunakan prinsip *wadi'ah*, *mudarabah* atau *qard*.

---

<sup>28</sup> *Salaf* dari sudut bahasa bermakna *qard/loan*. Lihat *Shariah Standard for Islamic Financial Institutions 2008, Shariah Standard No. 19, Qard (Loan), Appendix B*, klausa 8.1, Abdul Azeem Abu Zaid, *al-Qurudh al-Tabadaliah baina Syubhah al-Riba wa Syakliyah al-'Uqud*, *Majallah Isra al-Duwalayah li al-Maliyah al-Islamiyah*, Disember 2010.

<sup>29</sup> Diriwatikan oleh Abu Dawud, al-Tirmizi dan al-Nasaei.

Dari sudut fi dan caj, kebanyakan IKI mengenakan *ujrah*/yuran semi tahunan sebanyak RM10 kepada pelanggan akaun semasa yang mempunyai baki purata kurang daripada RM1,000. Berdasarkan tinjauan umum yang dilakukan dengan beberapa pegawai di Jabatan Pembangunan Produk, agak sukar untuk menentukan justifikasi sebenar tentang *ujrah* ini memandangkan ianya telah sekian lama diamalkan di dalam industri malah boleh dikatakan ianya diwarisi daripada operasi kewangan konvensional. Namun ini tidak bermakna segala yang ditiru atau diguna pakai daripada operasi kewangan konvensional itu bertentangan dengan prinsip Syariah.

Secara mudahnya, *ujrah* tersebut boleh dirujuk sebagai kos pengurusan/penyelenggaraan akaun semasa (*current account*) tersebut atas perkhidmatan nilai tambah yang disediakan seperti kemudahan buku cek dengan proses penjelasan (*clearing process*) yang sistematik bagi memastikan keselesaan pelanggan dengan transaksi atau urusan tanpa tunai fizikal (*physical cashless*) bersama ciri-ciri keselamatan tertentu. Walaubagaimanapun, mensyaratkan pengenaan *ujrah* hanya bagi akaun yang mempunyai baki purata semi tahunan kurang daripada RM1,000 sewajarnya menimbulkan persoalan yang memerlukan justifikasi khusus.

Bagi akaun semasa berasaskan prinsip *Qard*<sup>30</sup>, kita mungkin boleh mengandaikan bahawa *ujrah* semi tahunan sebanyak RM10 tersebut ialah bagi menampung kos perkhidmatan pengurusan iaitu kos sebenar yang ditanggung oleh IKI dan bagi akaun yang memiliki baki purata sekurang-kurangnya RM1,000, maka IKI mengambil keputusan untuk menyediakan perkhidmatan pengurusan tersebut secara percuma. Standard Syariah AAOIFI menyatakan bahawa institusi pemberi pinjaman (*lending institution/المؤسسة المقرضة*) dibenarkan mengenakan caj tertentu yang menyamai kos sebenar yang

---

<sup>30</sup> Dr. Yusuf al-Qaradawi menyatakan bahawa penyimpan (pendeposit) apabila membuat simpanan (*Wadi'ah*) dengan Bank, maka ia mengambil hukum *Qard*. Lihat buku karangan beliau, Tipu Daya Halalkan Riba (1997), m.s. 30-31. Lihat juga *Shariah Standard for Islamic Financial Institutions 2008, Shariah Standard No. 19, Qard (Loan), Appendix B*, klausa 14.



ditanggung atas perkhidmatan yang diberikan melalui urusan pinjaman (*qard*).<sup>31</sup> Perlu juga difahami bahawa dalam penawaran produk deposit berasaskan prinsip *qard* ini, IKI sebenarnya bertindak sebagai peminjam (*borrower*) atas deposit yang disimpan atau diserahkan oleh pelanggan yang berperanan sebagai pemberi pinjaman (*lender*). Cuma agak janggal dan mengelirukan kerana biasanya pemberi pinjaman yang mengenakan kos tersebut tetapi dalam hal ini IKI sebagai peminjam pula yang mengenkannya ke atas pemberi pinjaman.

Bagi akaun semasa berasaskan prinsip *Mudarabah*, Majlis Penasihat Syariah BNM telah memutuskan bahawa IKI tidak boleh mengenakan sebarang caj kos penyelenggaraan ke atas pendeposit bagi akaun deposit *Mudarabah*. Sekiranya IKI memerlukan amaun tambahan bagi menampung kos penyelenggaraan, ia sepatutnya diambil kira dalam penentuan nisbah keuntungan yang dimeterai antara kedua pihak. IKI sebagai pengurus dana tidak berhak mengenakan sebarang fi ke atas perkhidmatan atau kos penyelenggaraan tidak langsung kerana ia merupakan sebahagian daripada tanggungjawabnya sebagai *mudarib*.<sup>32</sup> Sebuah Jawatankuasa Syariah di sebuah IKI lain juga berpandangan yang sama iaitu caj penyelenggaraan berkenaan akaun *Mudarabah* jika ingin dikenakan perlu dikira terlebih dahulu sebelum keuntungan bersih diagihkan kepada kedua pihak.<sup>33</sup>

#### 4. *Ujrah/Yuran Fasiliti (Facility Fee)*

*Ujrah* ini perlu dibayar oleh pelanggan yang memohon kemudahan pembiayaan dan diambil oleh IKI selepas kemudahan tersebut diluluskan dan pelanggan menandatangani dokumen perjanjian tetapi sebelum kemudahan tersebut dikeluarkan (disbursement) kepada pelanggan. Biasanya *ujrah* ini

---

<sup>31</sup> *Shariah Standard for Islamic Financial Institutions 2008, Shariah Standard No. 19, Qard (Loan)*, klausa 9/1.

<sup>32</sup> BNM, Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam, 2010, m.s. 30.

<sup>33</sup> Resolusi Jawatankuasa Syariah sebuah IKI tempatan pada mesyuaratnya ke 8, 2011.

juga boleh disamakan dengan yuran proses (*processing fee*) atas kerja-kerja berkaitan penilaian kredit<sup>34</sup> iaitu penilaian tentang keupayaan pelanggan untuk membayar obligasi hutang dengan IKI dengan elemen keuntungan yang membolehkan IKI menjana pendapatan berasaskan *ujrah*.

Secara amalnya, *ujrah* ini dikira mengikut amaun pembiayaan yang diluluskan, justeru semakin besar amaun pembiayaan maka semakin tinggi *ujrah* yang perlu dibayar.

Bagi IKI yang tidak mengenakan yuran fasiliti, ia akan mengenakan pula *ujrah* yang dipanggil sebagai yuran penstrukturan (*structuring fee*). Ia adalah yuran bagi kerja-kerja berkaitan penilaian kekukuhan kewangan pelanggan yang akan menghasilkan penarafan kredit (*credit rating*) dan kemudiannya boleh dimanfaatkan oleh pelanggan sendiri untuk tujuan-tujuan lain. Dari segi amaunnya, ia bergantung kepada rundingan/tawar-menawar antara IKI dan pelanggan, dan tidak terbatas kepada kos sebenar yang ditanggung oleh IKI dan juga tidak terikat dengan jumlah/amaun fasiliti yang diluluskan. Salah sebuah IKI menyatakan bahawa setiap pelanggan hanya dikenakan *ujrah* sekali sahaja walaupun pada masa yang sahaja menikmati beberapa atau lebih daripada satu fasiliti.<sup>35</sup>

Dalam Shariah Standard AAOIFI dinyatakan bahawa pengambilan *ujrah* (dengan keuntungan) atas penawaran fasiliti adalah tidak dibenarkan. Namun IKI boleh mengambil *ujrah* atas penyediaan kajian kebolehlaksanaan (الجدوى *دراسة/feasibility study*) dengan syarat ia adalah permintaan pelanggan bagi manfaat pelanggan sendiri).<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Seperti lawatan ke tapak projek yang dilaksanakan oleh pelanggan yang memerlukan perbelanjaan petrol, tol dan caj letak kenderaan, penyediaan kertas cadangan pembiayaan yang mengandungi analisa kredit/kewangan pelanggan yang kemudiannya perlu dibentangkan di dalam komiti pembiayaan/kredit untuk tujuan kelulusan dan memerlukan jam bekerja tertentu, kemahiran dan pengetahuan pegawai-pegawai IKI yang terbabit, dan seumpamanya.

<sup>35</sup> Temubual dengan pegawai-pegawai di IKI milik entiti dari Timur Tengah yang beroperasi di Malaysia.

<sup>36</sup> *Shariah Standard for Islamic Financial Institutions 2008, Shariah Standard No. 8, Murabaha to the Purchase Orderer*, klausa 2/4/2 dan 2/4/5.

## 7. KESIMPULAN

Berdasarkan kepada paparan isu-isu di atas, beberapa kesimpulan boleh dikongsikan sebagaimana berikut:

- a. Dari aspek komersial, melakukan sesuatu transaksi atau aktiviti perniagaan oleh IKI semata-mata untuk menampung kembali kos sebenar yang ditanggung bukanlah objektif asal yang direncanakan oleh IKI. Malah sekiranya ketetapan tersebut wajib dipatuhi, besar kemungkinan IKI akan berhenti menawarkan produk-produk tersebut memandangkan tahap risiko yang terlalu tinggi berbanding dengan manfaat dan perolehan yang bakal dinikmati oleh IKI. Akhirnya, pelanggan juga yang menanggung akibatnya kerana ketiadaan penawaran produk-produk tersebut melalui sistem kewangan Islam boleh mendorong pelanggan untuk memilih sistem kewangan konvensional sebagai penyelesaian kerana produk seperti surat jaminan biasanya tidak ditawarkan secara tunggal malah ia hanyalah salah satu produk dalam pakej pembiayaan/fasiliti yang turut mengandungi produk-produk lain seperti pembiayaan terma (*term financing*), kredit pusingan (*revolving credit*), kemudahan tunai (*cashline/Islamic overdraft*), surat kredit (*letter of credit*) dan sebagainya.

Oleh itu, situasi sebegini memerlukan kajian mendalam oleh para sarjana daripada pelbagai latar belakang dan keilmuan yang mungkin perlu mengkaji antaranya keperluan dalam membezakan di antara jaminan yang bersifat individu (*personal guarantee*) dan komersial (*commercial guarantee*). Realitinya hari ini jaminan yang disediakan dalam industri kewangan melibatkan nilai jutaan ringgit dan menjadi keperluan *dharuri* dunia dan entiti perniagaan yang terlibat dalam pelbagai transaksi dan urusan. Memang absahlah justifikasi yang menyatakan bukan mudah untuk mendapatkan jaminan percuma dalam amalan perniagaan hari ini

kerana semua ini melibatkan pertimbangan isu risiko dan pulangan yang semestinya perlu diukur secara bijak dan praktikal.

- b. Pengiraan kos sebenar (*actual cost*) tidaklah semudah yang disangkakan, lebih-lebih jika pengiraan tersebut melibatkan penentuan gaji atau upah seseorang pekerja IKI yang terlibat secara langsung<sup>37</sup> dalam sesuatu transaksi berkenaan. Ini kerana urusan berkenaan gaji atau upah seseorang pekerja adalah maklumat yang rahsia dan sulit, maka sukar untuk mendapatkan maklumat yang tepat dan sahih. Biasanya pengiraan hanyalah berdasarkan anggaran atau andaian semata-mata yang tentunya terdedah kepada kesalahan dan kesilapan. Selain itu, ia sering dianggap satu kerja yang renyah dan tidak produktif kerana hasilnya tidak bermatlamatkan keuntungan sebagaimana yang diharapkan oleh IKI.
- c. Sebagai alternatif kepada struktur Skim *Rahn* yang sedia diamalkan, cadangan oleh para penyelidik dari *International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance* (ISRA)<sup>38</sup> dengan penawaran dua kontrak *Sarf* yang dilaksanakan secara berasingan ketika awal tempoh pembiayaan dan selepas tempoh matang pembiayaan perlu diberikan perhatian sewajarnya. Walaupun ia masih mencetuskan beberapa isu Syariah, namun ia boleh dikira sebagai isu-isu Syariah yang lebih ringan (berbanding struktur produk sedia ada) dan wajar diberikan toleransi dan pertimbangan dan yang turut penting, ia mempunyai nilai kebolehlaksanaan yang munasabah dengan penambahbaikan dalam beberapa aspek bagi memastikan nilai komersial dan pasarannya.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Terdapat Jawatankuasa Syariah yang membenarkan pengiraan gaji atau upah pekerja yang terlibat secara langsung dalam transaksi berkenaan dan dikira mengikut jam bekerja (*man hours*) yang diperlukan.

<sup>38</sup> Mohd Fairouz Abdul Khir, Mohd Bahroddin Badri & Lokmanulhakim Hussain, *Critical Appraisal Of The Rahn-Based Islamic Microcredit Facility*, 2012, *International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance* (ISRA), m.s. 30-44.

<sup>39</sup> ISRA-AIBIM *Thematic Workshop, Critical Appraisal of the Rahn-Based Islamic Microcredit Facility*, dianjurkan pada 19 Mac 2013 di Menara Bumiputra, Bank Muamalat Malaysia Berhad.

- d. Sikap tidak bertanggungjawab menyalahkan resolusi Syariah oleh badan penasihat Syariah sebagai penghalang pertumbuhan perniagaan kewangan Islam perlu ditangani secara konstruktif. Sebaliknya pengamal kewangan Islam perlu lebih bijak dan berinovasi dalam merangka dan melaksanakan pelan perniagaan dengan melihat keperluan dan kehendak industri dan pasaran secara holistik. Faktor-faktor seperti kecekapan dalam penyampaian (*efficient delivery*), kerjasama baik dengan pihak-pihak berkepentingan (*stakeholders*), keselesaan (*convenience*) dan nilai tambah yang boleh ditawarkan kepada pelanggan juga perlu diambil kira kerana ianya turut menyumbang kepada nilai kompetensi sesebuah IKI dalam mencapai pertumbuhan penguasaan pasaran (*market share*).

Oleh itu, diskusi dan muzakarah yang berterusan melibatkan para ulama'/sarjana Syariah dan pengamal industri perlu digiatkan sebagai medan percambahan dan perkongsian ilmu dan pengalaman yang mampu melihat keperluan industri secara pragmatik dan dalam masa yang sama mengekalkan nilai-nilai asas patuh Syariah. Cuma bimbang jika sikap '*over excited*' dengan kepesatan pertumbuhan industri kewangan Islam yang berjaya mencetuskan minat luar biasa masyarakat antarabangsa (termasuk negara-negara bukan Islam) dan berjaya merekodkan pelbagai pencapaian cemerlang di peringkat domestik dan global telah serba sedikit melekakan kita tentang antara objektif dan prinsip asas yang sering kita berikan penekanan ketika mula merencanakan penawaran kewangan Islam kepada pasaran iaitu bagi menyediakan masyarakat dengan pilihan produk dan perkhidmatan kewangan yang patuh Syariah bagi menyelamatkan umat Islam khususnya (sebagai pilihan wajib) daripada dosa riba dan elemen-elemen lain yang bertentangan dengan Syariah.

والله اعلم بالصواب