

PEMBIAYAAN PERIBADI MENGIKUT PERSPEKTIF SYARIAH

Dr. Mohd Daud Bakar

Ketua Pegawai Eksekutif, Amanie Advisors

15

BUKU PROGRAM
Muzakarah Penasihat Syariah Kewangan Islam 2011

Pembiayaan peribadi secara umum adalah satu kemudahan kewangan di mana ia secara umumnya merangkumi pembiayaan untuk mendapatkan kemudahan tunai atau seumpamanya dan juga untuk memudah cara seseorang mendapat sesuatu barang atau perkhidmatan kegunaan peribadi secara bayaran mudah. Aspek-aspek pembiayaan ini adalah berbeza daripada aspek pembiayaan korporat (bukan individu), pembiayaan impot-ekspot, pembiayaan aliran tunai dan sebagainya.

CIRI-CIRI PEMBIAYAAN PERIBADI

Pembiayaan peribadi, berbeza dengan aspek pembiayaan yang lain, adalah bertujuan untuk memenuhi keperluan peribadi samada: mendapat wang tunai untuk pelbagai keperluan tunai. Dan mendapat barang dan perkhidmatan untuk kegunaan peribadi dengan skim bayaran yang mudah.

Dalam pasaran semasa, terdapat tiga ciri yang menonjol dalam pembiayaan peribadi iaitu:

- A. urusan dan prosedur mendapat pembiayaan peribadi adalah lebih mudah daripada memohon pembiayaan lain seperti

pembiayaan perumahan, pembiayaan margin, dan sebagainya.

- B. tempoh bayaran adalah tempoh yang pendek kerana mungkin jumlah pembiayaan adalah lebih kecil.
- C. barang atau perkhidmatan yang dibiayai adalah lazimnya barang untuk keperluan kepenggunaan (consumer goods). Di antara barang-barang ini adalah seperti perkakas rumah, kereta untuk kegunaan peribadi, barang kemas, yuran pembelajaran dan kos perubatan, kad debit, caj atau kredit, dan seumpamanya.

Dalam menilai ketiga-tiga aspek ini, terdapat beberapa perkara yang mungkin tiada kejelasan dari segi prosedur dan amalan. Berhubung dengan aspek proses dan prosedur, walaupun pembiayaan peribadi tidak memerlukan banyak dokumen dan penzahiran serta dokumen sokongan, namun tahap keperluan mungkin berbeza antara satu institusi pembiaya dengan satu institusi pembiaya yang lain. Mungkin setengah pembiaya memerlukan penjamin daripada pemohon tetapi setengah pembiaya yang lain mungkin tidak memerlukan sebarang penjamin. Sejauh mana tahap keperluan dalam pemprosesan permohonan pembiayaan peribadi adalah terserah kepada budi bicara

pihak pembiaya dan mungkin bergantung kepada bentuk dan struktur kontrak pembiayaan peribadi tertentu.

Perkara kedua ialah aspek tempoh pembayaran pembiayaan. Tiada terdapat satu penentu berapa lama sesuatu tempoh itu dianggap pendek atau sederhana atau panjang. Walaupun dalam setengah pasaran, terdapat penentu tempoh tertentu seperti dalam pengsekuritian dan penerbitan bon dan nota hutang Islam, namun dalam konteks pembiayaan peribadi, ianya tidak boleh terlalu lama iaitu melebihi tempoh sederhana dan panjang dalam pasaran iaitu lima hingga tujuh tahun. Namun, secara teorinya, tiada ada halangan untuk membentuk suatu produk pembiayaan untuk tempoh yang panjang seperti pembiayaan kereta atau komputer untuk 20 tahun (seperti tempoh pembiayaan perumahan). Kemungkinan kenapa ini tidak berlaku dalam pasaran adalah kerana 'jangka hayat' atau ketahanan barang-barang kepenggunaan adalah terhad dan sehubungan dengan itu, tempoh pembiayaan adalah selaras dengan tempoh biasa ketahanan sesuatu barang tersebut. Pada pandangan penulis, kriteria yang penting ialah jumlah bayaran daripada pelanggan kepada pembiaya tidak boleh terlalu tinggi sehingga membebankan pelanggan kerana sifat barang kepenggunaan adalah tidak produktif. Oleh itu, tempoh bayaran yang memberikan keselesaan kepada pelanggan membayar obligasi hutang adalah menjadi penentu asas yang munasabah dan bukan semestinya tempoh yang pendek atau panjang.

Isu yang ketiga ialah bagaimana sifat 'barang kepenggunaan' dapat didefinisikan. Secara tradisi amalan, rumah samada rumah yang ada 'sijil hak milik secara berasingan' atau rumah yang tiada 'sijil hak milik secara berasingan'

Walaupun dalam setengah pasaran, terdapat penentu tempoh tertentu seperti dalam pengsekuritian dan penerbitan bon dan nota hutang Islam, namun dalam konteks pembiayaan peribadi, ianya tidak boleh terlalu lama iaitu melebihi tempoh sederhana dan panjang dalam pasaran iaitu lima hingga tujuh tahun. Namun, secara teorinya, tiada ada halangan untuk membentuk suatu produk pembiayaan untuk tempoh yang panjang seperti pembiayaan kereta atau komputer untuk 20 tahun (seperti tempoh pembiayaan perumahan).

seperti flat dan unit di bangunan tinggi, adalah bukan barang kepenggunaan. Namun, kereta dianggap barang kepenggunaan walaupun nilai kereta dan jumlah pembiayaan kereta mungkin lebih banyak daripada jumlah pembiayaan sebuah rumah. Secara zahirnya, agak sukar untuk membezakan antara keperluan kepada rumah dan juga keperluan kepada kereta kerana kedua-duanya adalah keperluan pengguna yang asasi malah rumah lebih kritikal dari segi keperluan pengguna. Namun, pembiayaan perumahan tidak termasuk dalam pembiayaan peribadi mungkin kerana prosedurnya lebih ketat dan juga kerana ia melibatkan tempoh yang panjang. Kemungkinan juga, nilai hartanah adalah bersifat bertambah dan sehubungan dengan itu, rumah lebih tepat dianggap sebagai aset produktif atau pelaburan dan bukan aset kepenggunaan.

PRODUK-PRODUK PEMBIAYAAN PERIBADI

Ijarah

Ijarah adalah satu kontrak di mana pemilik memberikan hak penggunaan kepada penyewa untuk satu bayaran yang dinamakan sewaan. Kontrak *ijarah* adalah juga sesuai untuk semua kontrak perkhidmatan di mana pemilik perkhidmatan boleh menyewa faedah atau khidmat perkhidmatan tersebut kepada pihak yang memerlukan perkhidmatan tersebut. Ini adalah satu fenomena yang baru berbeza dengan kontrak *ijarah* yang selalu dibincangkan oleh para ulamak dalam perbincangan lama. Contoh yang klasik ialah penyewaan rumah atau alatan tertentu kepada penyewa.

Dalam konteks pembiayaan peribadi, keperluan peribadi yang menjadi keperluan masyarakat moden ialah perkhidmatan pendidikan, perkhidmatan perubatan, perkhidmatan pelancongan dan seumpamanya. Oleh kerana sebahagian daripada ahli masyarakat tidak berupaya untuk membayar kos perkhidmatan ini secara tunai dan pihak yang menyediakan perkhidmatan ini pula mungkin tidak bersedia memberikan skim bayaran ansuran untuk kemudahan pelanggan, maka produk-produk pembiayaan pembiayaan peribadi khususnya mengikut prinsip Syariah adalah menjadi satu permintaan yang tinggi dalam masyarakat Islam.

Murabahah

Murabahah adalah satu kontrak jualan di mana pembiaya akan membeli sesuatu barang daripada pembekal dengan harga kos (misalnya RM50,000) dan menjual barang yang sama kepada pelanggan dengan harga kos tambah untung (misalnya RM60,000) di mana pelanggan diberikan tempoh selama 5 tahun untuk menjelaskan bayaran harga *murabahah* sebanyak RM60,000 (iaitu RM1,000 setiap bulan).

Produk *murabahah* ini diguna secara meluas dalam industri kewangan Islam untuk tujuan pembiayaan peribadi ataupun korporat. Secara pemerhatian yang teliti, terdapat dua kategori aset yang relevan dengan produk *murabahah* dalam konteks pembiayaan peribadi.

Kategori aset yang pertama ialah aset kepenggunaan seperti komputer, perkakas rumah, barang kemas dan seumpamanya. Dalam hal ini, pihak pembiaya akan membeli barang-barang yang dikehendaki oleh pelanggan daripada pembekal dengan harga kos dan kemudian menjual semula kepada pelanggan dengan harga kos ditambah dengan margin keuntungan iaitu jualan secara *murabahah*. Pelanggan diberikan kemudahan untuk menjelaskan bayaran harga ini secara ansuran bulanan atau bayaran sekaligus di akhir tempoh pembiayaan. Kategori aset yang kedua ialah aset yang bercampur antara aset nyata dan perkhidmatan. Contoh aset ini

Oleh kerana sebahagian daripada ahli masyarakat tidak berupaya untuk membayar kos perkhidmatan ini secara tunai dan pihak yang menyediakan perkhidmatan ini pula mungkin tidak bersedia memberikan skim bayaran ansuran untuk kemudahan pelanggan, maka produk-produk pembiayaan pembiayaan peribadi khususnya mengikut prinsip Syariah adalah menjadi satu permintaan yang tinggi dalam masyarakat Islam.

ialah seperti yuran pendidikan, kos perubatan dan pelancongan yang bercampur antara aset yang nyata seperti buku, ubat-ubatan, makanan dan juga perkhidmatan seperti perkhidmatan pensyarah, doktor dan juga perkhidmatan pengangkutan dan penginapan.

PRODUK-PRODUK PEMBIAYAAN TUNAI

Berbeza dengan pembiayaan peribadi yang berbentuk pembiayaan pembelian perkhidmatan atau barang, pembiayaan tunai boleh menyediakan keperluan tunai kepada pengguna dengan cara yang mudah tanpa ada kesan kontrak yang lain melainkan tanggungjawab membayar hutang di masa hadapan. Di antara produk-produk untuk tujuan pembiayaan peribadi adalah:

Bay' al-'Inah

Bay' al-'Inah adalah satu kontrak jualan sesuatu barang oleh penjual kepada pembeli dengan harga tunai (misalnya RM10,000) dan kemudahannya dibeli semula oleh penjual daripada pembeli secara "segera" dengan harga yang lebih tinggi (misalnya RM12,000) dimana harga ini boleh dibayar di masa hadapan. Tujuan asasi kontrak ini adalah memudah cara penjual iaitu pemilik sesuatu barang mendapat wang tunai (*al-'ayn*) daripada tindakan menjual dan membeli balik barang tersebut. Kontrak ini hanya akan menjadi 'logik' kalau salah satu daripada tempoh/masa bayaran adalah tidak sama atau jumlah harga belian/jualan adalah tidak sama. *Bay' al-'Inah* tidak berlaku kalau kedua-dua aspek ini tidak berlaku dalam kontrak.

Seperti kontrak 'inah, kontrak tawarruq juga menjadi perselisihan pandangan ulamak. Namun, banyak majamlik fiqhiyyah dan juga bank-bank Islam tertentu telah memperakui kesahihan bay'al-tawarruq secara umumnya (walaupun ada perbezaan dari segi tahap hubungan antara pihak-pihak yang berkontrak dan juga tapak penyusunan aliran kontrak tawarruq ini).

Tawarruq

Tawarruq adalah satu kontrak yang pernah dibincangkan oleh ulamak silam khususnya mazhab Hanbali. Walaupun *tawarruq* mempunyai tujuan yang sama dengan *'inah*, namun barang yang dijual dalam kontrak *tawarruq* tidak kembali kepada pemilik asalnya. Sehubungan dengan itu, kontrak *tawarruq* memerlukan kepada sekurang-kurangnya tiga pihak yang tiada kaitan antara satu dengan yang lain.

Dalam amalan, ianya berlaku secara meluas di peringkat antarabangsa pada mulanya sebagai produk pelaburan untuk pulangan yang tetap (sejak awal 1990an) tetapi kemudiannya diperkenalkan sebagai produk pembiayaan tunai (sejak awal 2000an). Seperti kontrak *'inah*, kontrak *tawarruq* juga menjadi perselisihan pandangan ulamak. Namun, banyak *majamlik fiqhiyyah* dan juga bank-bank Islam tertentu telah memperakui kesahihan *bay'al-tawarruq* secara umumnya (walaupun ada perbezaan dari

segi tahap hubungan antara pihak-pihak yang berkontrak dan juga tapak penyusunan aliran kontrak *tawarruq* ini). Sebagai contoh, terdapat sebuah bank Islam yang menjalankan *tawarruq* secara membeli suatu aset daripada pasaran (misalnya RM1,000) dan kemudiannya menjual kepada pelanggan atau pengguna dengan harga *murabahah* secara bayaran bertangguh (misalnya RM1100). Bagi pihak pelanggan, mereka boleh menjual barang tersebut kepada pasaran dengan harga tunai (misalnya RM980) untuk mendapat wang tunai atau mereka boleh juga menyimpan barang tersebut sebagai aset pelaburan. Struktur ini dibuat untuk menunjukkan bahawa pihak pembiaya adalah tidak terlibat dalam menyediakan kemudahan tunai (seperti dalam amalan bank konvensional). Ini adalah tahap tuntutan *Syariah* yang agak ketat.

PEMBIAYAAN PERIBADI DAN TANGGUNGJAWAB KEPENGGUNAAN

Pembiayaan peribadi dan pembiayaan kemudahan tunai yang dibuat mengikut prinsip-prinsip *Syariah* adalah sesuatu yang dibenarkan. Keperluan kepada barang atau perkhidmatan tertentu atau wang tunai adalah satu fakta dan hakikat kehidupan khususnya di zaman moden ini. Para ulamak semasa pun mengakui keperluan kehidupan ini dan memberi sokongan untuk mengelakkan masyarakat daripada terjebak dalam pinjaman konvensional hanya untuk mendapat kemudahan tunai (walaupun setengah pakar ekonomi Islam mempunyai pandangan yang berbeza terhadap sebahagian daripada kontrak yang digunakan dalam memudahkan cara pembiayaan tunai secara Islam).

KESIMPULAN

Sistem kewangan Islam mesti mengambil cabaran untuk menyediakan produk-produk yang inovatif dan patuh *Syariah* untuk memberi sumbangan kepada masyarakat. Pengaruh dan kesan buruk skim pinjaman ALONG adalah satu cabaran yang sebenar dalam masyarakat. Dalam masa yang sama, kecenderungan kepada barang-barang dan perkhidmatan kepenggunaan perlu dipandu supaya pengguna tidak tersasar daripada skim kepenggunaan yang sihat dan produktif.