Musharakah Mutanaqisah Home Financing Products: An Implementation Analysis, Product Advantages and Issues at Citibank (Malaysia) Berhad

Mohd Sollehudin bin Shuib[1], Joni Tamkin Borhan[2] &Azizi Abu Bakar[3]

sollehudin@uum.edu.my[1],joni@um.edu.my[2] & abazizi@uum.edu.my[3]

Universiti Utara Malaysia

Abstract

Banking institutions in Malaysia consists of two categories, the full-fledge Islamic banks and interest-free banking scheme. Banks offering Islamic products that are purely local and some from outside, such as Citibank (Malaysia). This research discuses the concept of Musharakah Mutanaqisah in Islamic transaction and its application in the home financing product at Citibank Malaysia Berhad. The research focuses on how does this syariah concept apply on Islamic home financing product, their advantages, issues and challenges that was faced by this institution. In order to achieve the objectives of the research, the researcher used the library and fields work methods to collect the data. The data collected was analyzed using the methods of inductive and deductive and comparative. This research shows that home financing through Musharakah Mutanaqisah is a new product, offered from 2005. Musharakah Mutanaqisah is a hybrid contract and created by some elements like ijarah, al-bay', Musharakah. Research finding also shows that the impact of the use of Musharakah Mutanaqisah instrument is better than previous contract like BBA. This indirectly explain to us how conventional banks like Citibank offers Islamic banking products through Windows Islamic Banking schemes.

Keywords: Islamic Banking, Home Financing Products, Islamic Home Financing Products, Musharakah Mutanaqisah, Citibank (Malaysia)

Produk Pembiayaan Perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah (MM):* Analisis Pelaksanaan, Kelebihan dan Isu di Citibank (Malaysia) Berhad

PENGENALAN

Sektor perbankan Islam Malaysia telah memperlihatkan perkembangan yang cukup positif dan membanggakan melalui pertambahan institusi berstatus bank Islam penuh dari tahun ke tahun. Antaranya terdapat penyertaan bank Islam dari luar, pertambahan aset dan inovasi produk. Tidak dapat dinafikan bahawa institusi-institusi perbankan Islam yang telah sedia ada akan dapat mempertingkatkan lagi daya saing melalui ciptaan produk-produk yang dapat memenuhi kehendak pasaran (pelanggan) dan menarik sebanyak mungkin keuntungan di samping menekankan nilai-nilai Islam dalam perniagaan. Ini bertepatan dengan apa yang ditekankan dalam objektif utama perbankan Islam itu sendiri iaitu bermotifkan keuntungan di samping memegang teguh faktor agama atau nilai Islam seperti keadilan dalam bertranksaksi.

Mengikut statistik Bank Negara Malaysia (BNM), senarai institusi perbankan yang menawarkan khidmat perbankan Islam ialah Affin Islamic Bank Berhad, Al Rajhi Banking & Investment Corporation (Malaysia) Berhad, AmIslamic Bank Berhad, Asian Finance Bank Berhad, Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB), Bank Muamalat Malaysia Berhad (BMMB), CIMB Islamic Bank Berhad, EONCAP Islamic Bank Berhad, Hong Leong Islamic Bank Berhad (HLIBB), Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB), Maybank Islamic Berhad (MIB) dan RHB Islamic Bank Berhad RHBIB) (Bank Negara Malaysia 2008). Selain itu, terdapat juga institusi yang menawarkan produk perbankan Islam tetapi tidak secara sepenuhnya, ataupun secara sampingan (*Windows Islamic Banking*) sahaja seperti yang dilakukan Citibank Malaysia Berhad.

Muamalat berkaitan perbankan dan kewangan dalam Islam menekankan penggunaan konsep-konsep syariah yang telah digunakan sejak Zaman Nabi s.a.w dan para sahabat lagi, sehinggalah kepada kontrak-kontrak hibrid (gabungan/campuran) yang digunakan pada masa sekarang. Kontrak-kontrak tersebut antaranya adalah *Mudarabah* (Perkongsian Untung), *Murabahah* (Kos Tambah Untung), *Wadi'ah* (Simpanan), *Musharakah* (Usaha Sama), *al-Bay' Bithaman Ajil (BBA)* (Jualan dengan Pembayaran Ditangguhkan), *Wakalah* (Agensi), *Qard al-Hassan* (Pinjaman Ihsan), *Ijarah Thumma al-Bay'* (AITAB-Sewa Beli), *Bay' al-'Inah* (Perjanjian Jual dan Beli Balik), *Hibah* (Hadiah) dan beberapa lagi instrumen syariah yang diguna pakai oleh industri perbankan di Malaysia berdasarkan garis panduan yang diberikan Majlis Penasihat Syariah Bank Negara Malaysia (Bank Negara Malaysia 2008). Dari aspek pembiayaan rumah pula, pada masa kini produk-produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia ditawarkan melalui pelbagai kontrak. Pada asasnya terdapat dua kategori rumah yang diniagakan di negara ini iaitu rumah yang telah siap dibina (*completed construction house/property*) dan rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan (*under construction property*).

Konsep Musharakah Mutanaqisah

Musharakah Mutanaqisah adalah satu konsep perkongsian menurun, berkurangan dan berakhir dengan pemilikan (Anwar 2003). *Musharakah* dari segi bahasanya adalah berasal dari bahasa Arab yang kata dasarnya ialah *Sharika*. *Sharika* atau *sharikah* bermaksud bersekutu ia dengan dia, berkongsi ia, bersama-sama berniaga ia (Al-Marbawi 1990) atau perkongsian (campuran) antara dua pihak (juga disebut *al-shirkah*) (Ibn Manzur 1990). *Sharikah* juga bererti percampuran atau perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam bentuk harta atau pekerjaan (Rawwas 2000). *Mutanaqisah* pula berasal dari kata dasar *naqasa*. *Naqasa* bermaksud kurang ia, mengecil ia atau sedikit ia (Ibn Manzur). *Mutanaqisah* pula bermaksud terus berkurangan secara timbal balik (Absul Rashid 1994). Maka *Musharakah Mutanaqisah* dari sudut bahasanya bolehlah disebut sebagai perkongsian yang semakin berkurang (Bank Negara Malaysia 2008) atau mengecil (berakhir dengan pemilikan tunggal).

Musharakah Mutanaqisah dari segi istilah pula membawa maksud satu konsep akad pensyarikatan, iaitu antara pihak pembiaya yang merupakan rakan kongsi, memberi hak kepada rakan kongsinya yang lain memiliki aset dengan sekali atau beberapa kali bayaran iaitu secara beransur-ansur, berdasarkan syarat-syarat yang dipersetujui oleh kedua-dua belah pihak (Al-Sawi 1990). *Musharakah Mutanaqisah* juga adalah suatu kontrak *Musharakah* yang dibentuk dan ditentukan perpindahan hak milik dari suatu pihak kepada pihak yang lain hingga berakhir dengan pemilikan sepenuhnya pihak yang menerima pindahan hak milik (pihak yang dibiayai) secara tunggal.

Kontrak *musharakah mutanaqisah* adalah diharuskan walaupun melibatkan beberapa kontrak dalam satu dokumen (Muhammad Ayub 2007) perjanjian. Dengan syarat kontrak-kontrak tersebut dilakukan (diakad) secara berasingan. Untuk melihat keharusan dan kesahihan kontrak *Musharakah Mutanaqisah* ini, kita boleh rujuk kembali kepada ayat dari Surah al-Ma'idah:

> Maksudnya : *Wahai orang-orang Yang beriman, penuhi serta sempurnakanlah perjanjian-perjanjian...*
>
> (al-Qur'an, 5: 1)

Ayat di atas jelas memberi panduan kepada kita bahawa Allah menyuruh kita menyempurnakan sesuatu kontrak (perjanjian) yang kita buat. Untuk lebih jelas, sesuatu kontrak atau perjanjian itu perlu dilaksanakan sekiranya kontrak tersebut terbukti tiada unsur-unsur yang dapat menafikannya dari terlaksana (unsur-unsur yang dilarang syarak). Walaupun ayat ini merujuk kepada hukum menunaikan janji secara umum, tetapi secara tidak langsung ianya juga menjadi dalil keharusan kontrak *Musharakah Mutanaqisah* itu sendiri. Ini kerana kontrak *Musharakah Mutanaqisah* adalah kontrak mempunyai cukup unsur-unsur kontrak sahih di sisi syarak. Kontrak yang sahih ialah kontrak yang sempurna atau lengkap unsur-unsur asasnya iaitu ada *sighah* (tawaran dan penerimaan) (Shamsul, 2003), dua orang yang berakad, barang yang diakadkan, subjek akad dan sempurna syarat-syarat syaraknya (Zuhayli 1989).

Mengenai terdapatnya kombinasi tiga kontrak dalam satu kontrak, ianya juga adalah harus dengan syarat kontrak-kontrak tersebut dilakukan secara berasingan (Bank Negara Malaysia 2006). Kontrak-kontrak yang terdapat di dalam kontrak *Musharakah Mutanaqisah* ini juga telah diakui kesahihannya dan telah dibincangkan sejak era awal tamadun Islam lagi bahkan telah menjadi syariat Nabi terdahulu seperti dalam kisah Nabi Musa diupah (*ujr*) Nabi Syuaib (Quran 28:25-27) ke atas perkhidmatan yang dilakukan.

Kontrak-kontrak yang terlibat dalam *Musharakah Mutanaqisah* pula telah dikenal pasti penulis terdapat tiga, iaitu *musharakah*, *ijarah* dan *al-bay'*. Dalil-dalil keharusan ketiga-tiga kontrak ini telah banyak disebut di dalam perbincangan sarjana Islam terdahulu yang menjadikan *al-Qur'an* dan *Sunnah* sebagai rujukan utama sumber perundangan Islam (Weeramantry 2001).

Rukun-rukun *musharakah* adalah rakan kongsi (pemegang saham), modal, projek, untung dan terakhir juga merupakan terpenting iaitu *sighah* (*Ijab* dan *Qabul*) (BIRT, 2005) atau tawaran dan penerimaan pihak yang berkongsi. Rukun-Rukun *Ijarah* (dalam erti kata sewaan) pula terdiri dari pemberi sewa, penyewa, harta yang disewa, manfaat barang yang disewa, bayaran sewa dan *sighah* (tawaran dan penerimaan)(BIRT 2005).

Rukun jual beli di sisi ulama' Mazhab Hanafi ialah adanya tawaran (*ijab*) dan penerimaan (*qabul*) yang menunjukkan berlakunya penukaran barang. Dengan kata lain rukun jual beli ialah perkataan atau perbuatan yang menunjukkan kerelaan menukarkan barang yang dimiliki. Di sisi jumhur kontrak jual beli mempunyai empat rukun iaitu penjual, pembeli, lafaz dan barang yang dikontrakkan (Zuhayli 2004).

LATAR BELAKANG KAJIAN

Proses pembeliaan rumah di Malaysia pada masa ini banyak menggunakan skim-skim pembiayaan yang ditawarkan oleh institusi perbankan Islam mahupun konvensional. Rumah atau hartanah yang dibeli pula kebanyakannya belum dibina atau masih dalam proses pembinaan. Di sana juga timbul pelbagai isu seperti rumah yang dibeli terbengkalai. Apabila keadaan ini berlaku, pelanggan bukan sekadar menanggung beban tidak mendapat rumah, bahkan perlu terus membayar ansuran pembiayaan kepada bank mengikut kontrak yang telah digunakan ketika pembiayaan dipohon.

Dalam pembiaayaan secara Islam, kontrak *Bay' Bithaman Ajil* (BBA) paling banyak digunakan oleh bank dalam membiayai pembelian rumah pelanggan mereka. Lebih daripada separuh, bank-bank ini menawarkan produk pembiayaan perumahan Islam menggunakan kontran BBA. Kesan kurang baik penggunaan kontrak ini adalah pelanggan perlu membayar ansuran ataupun rumah yang dibeli terbangkalai. Bahkan, kadangkala bayaran tersebut lebih tinggi berbanding konvensional (Mohamad Syafique 2009). Justeru, perbankan Islam perlu menggunakan kontrak yang lebih kompetetif dalam memberikan persaingan dan menawarkan produk pilihan pelanggan. Alternatif yang ditemui ialah sudah ada bank-bank yang menawarkan produk islam mengorak langkah menggunakan konsep-konsep lain yang dilihat lebih kempetetif dan baik berbanding BBA yang digunakan sebelum ini. Kontrak tersebut adalah *Musharakah Mutanaqisah* iaitu satu konsep pembiayaan secara ekuiti yang mempunyai ciri-ciri yang berbeza dengan kontrak yang bersifat pembiayaan hutang seperti BBA (Kameel dan Dzuljastri, 2005). Oleh kerana itu, kajian ini memberi tumpuan khusus dengan memperincikan konsep pembiayaan ekuiti *Musharakah Mutanaqisah* ini dan aplikasinya di Citibank Malaysia.

SOROTAN LITERATUR

Muhammad Abdurrahman Sadique (2007), Boualem Bandjalili dan Tariqullah Khan (1995) mengkaji aplikasi MM dalam pembiayaan keusahawanan. Mereka melihat usahawan khususnya usahawan Industri Kecil dan Sederhana (IKS) mempunyai modal kecil, tiada sandaran atau jaminan aset untuk mendapatkan pembiayaan. Manakala sistem yang ada sekarang pula tidak berkesan untuk melahirkan lebih ramai usahawan tunggal. Justeru, mereka mencadangkan penggunaan konsep MM ini dalam pembiayaan keusahawanan. Mereka melihat sistem pembiayaan berasaskan perkongsian lebih adil, cekap dan dapat mengatasi masalah yang diutarakan. Justeru, antara cadangan mereka adalah dengan menjadikan konsep *Musharakah Mutanaqisah* sebagai satu mekanisme pembiayaan khususnya pembiayaan keusahawanan.

Nuruddin Abdul Karim al-Kawamlih (2006) mengkaji aplikasi MM di Bank Islam Jordan dalam pembiayaan dan pelaburan (secara umum). Nuruddin mengkaji persoalan hubungan MM dengan *musharakah* serta pandangan fuqaha berkaitan MM. Hasil kajian beliau mendapati MM penting dalam membentuk keadilan dalam masyarakat. Mohd Shuhaimi Ismail (2004), pula meninjau keperluan perundangan dalam mengaplikasi konsep MM dalam pembiayaan perniagaan dan pembiayaan aset tetap seperti rumah. Belian melalui dapatannya menggariskan undang-undang yang tertakluk apabila MM hendak diaplikasi berdasarkan struktur perundangan yang sedia ada di negara ini.

Mohd Ezani Mohd Hassan (1987), menganalisis secara kualitatif dan kuantitatif bagaimana pembiayaan membeli rumah boleh dilaksanakan secara MM. Cara ini dikatakan dapat meningkatkan lagi kerjasama antara umat Islam kerana melalui cara ini pemodal (pelabur) membantu pembeli rumah untuk memiliki rumah melalui pelaburan bersama. Justeru beliau mencadangkan institusi kewangan di Malaysia meneroka konsep MM sebagai alternatif penyelesaian kepada pembeli rumah di Malaysia. Ahamed Kameel Mydin Meera dan Dzuljastri Abdul Razak meninjau perbandingan MM dan BBA dalam amalan pembiayaan perumahan secara teori. Mendapati MM sebagai alternatif terbaik menggantikan konsep BBA.

Selain itu, tinjauan juga dibuat terhadap penulisan berkaitan pembiayaan perumahan. Basyir bin Omar (2002), menghuraikan berkaitan undang-undang kontrak jual beli rumah

mengikut perspektif Islam. Antara yang dibahaskan ialah penggunaan kontrak BBA dalam pembiayaan perumahan secara Islam. Hasil kajian ini antara lain melihat sejauh mana kontrak BBA yang diamalkan di Malaysia adalah selaras dengan kehendak Islam. Dalam cadangan kajian ini turut mendatangkan konsep muamalah alternatif sebagai ganti BBA seperti *Musharakah Mutanaqisah* dan *Ijarah Thumma Bay'*.

Fadzila Azni Ahmad (2003), membahaskan berkaitan isu skim pembiayaan perumahan berasaskan kontrak BBA. Persoalan dibahaskan berkaitan kontrak BBA yang diamalkan BIMB yang dikatakan tidak menepati kehendak syariah. Beliau mengupas isu-isu ini secara objektif dan saintifik dengan meneliti kaedah penetapan untung BIMB dibandingkan dengan perangkaan kadar faedah bank konvensional. Hasil analisis yang dibuat antara lain membenarkan kenyataan bahawa pembiayaan BBA lebih mahal berbanding konvensional walaupun hal ini tidak bercanggah dengan syariah. Justeru, beliau mencadangkan digunakan konsep syariah lain dalam pembiayaan perumahan secara Islam ini seperti kontrak *Musharakah Mutanaqisah* atau *AITAB*. Sementara Mohd Ali Haji Baharum (1991) dan Mohd Ezani Mohd Hassan (1987) mengemukakan secara kualitatif dan kuantitatif bagaimana pembiayaan membeli rumah boleh dilaksanakan secara kontrak MM.

METODOLOGI KAJIAN

Dalam mencapai objektif kajian ini, penulis telah mengenal pasti beberapa kaedah atau metod kajian yang boleh digunakan di dalam mengumpul dan menganalisis data yang ditemui. Data yang diperolehi telah dikumpul dan dianalisis bagi menghasilkan sebuah kajian yang berautoriti dan mencapai objektif kajian yang dikehendaki.

Secara umumnya penyelidikan yang dijalankan menggunakan dua kaedah pengumpulan data iaitu melalui penyelidikan perpustakaan (*Library Research*) dan Lapangan (*Field Reseach*). Data yang diperolehi adalah daripada bahan-bahan yang terdiri daripada kitab bahasa Arab, buku perbankan dan kewangan Islam, jurnal dan pelbagai lagi bahan-bahan yang terdapat di perpustakaan atau pusat sumber ilmu. Dalam kajian ini, penulis juga pergi ke lapangan iaitu ke tempat kajian kes iaitu Citibank Malaysia untuk mendapatkan data dan maklumat secara langsung dengan melakukan temubual. Mereka yang ditemu bual terdiri dari eksekutif atau eksekutif kanan atau ketua jabatan dalam memastikan maklumat yang dikehendaki kajian adalah sempurna (bergantung kepada nasihat pihak bank). Turut ditemubual ialah pegawai pemasaran bank yang terlibat.

Data yang diperolehi daripada lapangan, kemudiannya dianalisis menggunakan Metod Induktif iaitu pendekatan ini digunakan untuk memberikan rumusan dan kesimpulan yang bersifat umum dari hal-hal yang bersifat khusus atau spesifik. Sebagai contoh, dalam menerangkan tentang konsep perbankan Islam dan *Musharakah Mutanaqisah*, penulis akan meneliti pendapat sarjana-sarjana yang arif serta dari institusi yang berautoriti. Daripada itu, penulis akan membuat rumusan dan kesimpulan tentang konsep perbankan Islam dan *Musharakah Mutanaqisah* mengikut perspektif penulis dan disokong dengan data-data yang diperolehi dari lapangan. Kajian juga menggunakan Metod Deduktif, iaitu cara menganalisis data melalui pola berfikir yang mencari pembuktian dari hal-hal yang bersifat khusus untuk sampai kepada dalil yang bersifat umum. Metod ini merupakan satu kaedah untuk memperolehi pengetahuan dengan membuat kenyataan yang umum tentang sesuatu fenomena dan disusuli dengan pernyataan khusus.

Skop Kajian

Kajian ini hanya memberi tumpuan kepada huraian konsep *Musharakah Mutanaqisah* yang merupakan salah satu dari instrumen pembiayaan dalam amalan perbankan Islam. Elemen-elemen yang membentuk konsep ini seperti *musharakah* iaitu *sharikah al-'inan*, *ijarah* dan *al-bay'* akan dirungkai dari sudut pandang muamalat Islam. Seterusnya, skop kajian akan melihat kepada *modus operandi* iaitu bagaimana *Musharakah Mutanaqisah* ini diaplikasikan dalam sebagai amalan di Citibank Malaysia bagi mendapatkan kefahaman dan gambaran sebenar bagaimana sesuatu konsep syariah itu diaplikasi dalam produk pembiayaan. Kajian pada akhirnya menfokuskan kepada kelebihan produk berasaskan konsep ini dan meneliti isu dan cabaran yang dihadapi dalam penawaran produk pembiayaan secara MM di Citibank.

Latar belakang Citibank (Malaysia)

Citibank Malaysia Berhad merupakan salah sebuah bank perdagangan yang mendapat keizinan Bank Pusat Malaysia untuk menawarkan Skim Perbankan Tanpa Faedah (SPTF) sejak skim tersebut dilancarkan pada 1993 (Ibrahim 2009). Ini adalah kerana Citibank bukanlah Bank Islam sepenuhnya. Situasi juga berbeza kerana Citibank bukanlah Bank Islam dari luar seperti KFHMB. Pastinya hal ini meletakkan Citibank ini berada dalam kategorinya tersendiri berbanding sampel bank yang menjadi tumpuan kajian penulis.

Citibank berada dalam kategori bank perdagangan dari luar yang menawarkan produk perbankan Islam sebagai produk sampingan (*windows Islamic banking*). Selain itu, pengalaman yang dipunyai Citigroup hampir 100 tahun dalam menawarkan perkhidmatan perbankan dan kewangan membolehkan mereka menghadapi sesuatu situasi itu dengan cara tersendiri berpandukan kepada pengalaman mereka dalam industri ini. Ini semua akan dilihat dalam hal mereka mengaplikasi *Musharakah Mutanaqisah* dalam produk pembiayaan perumahan mereka melalui Citibank Malaysia Berhad. Citibank pada hari ini merupakan sebuah gergasi perbankan dan penyedia perkhidmatan kewangan berpengaruh di dunia, mempunyai lebih 200 juta pelanggan (berdasarkan akaun simpanan) dan beroperasi di lebih 100 negara di seluruh dunia. Secara latar belakangnya Citibank adalah salah satu cabang Citi Inch. telah memulakan operasinya sejak tahun 1812 lagi (City Legacy 2008).

Produk Pembiayaan Perumahan Yang Ditawarkan

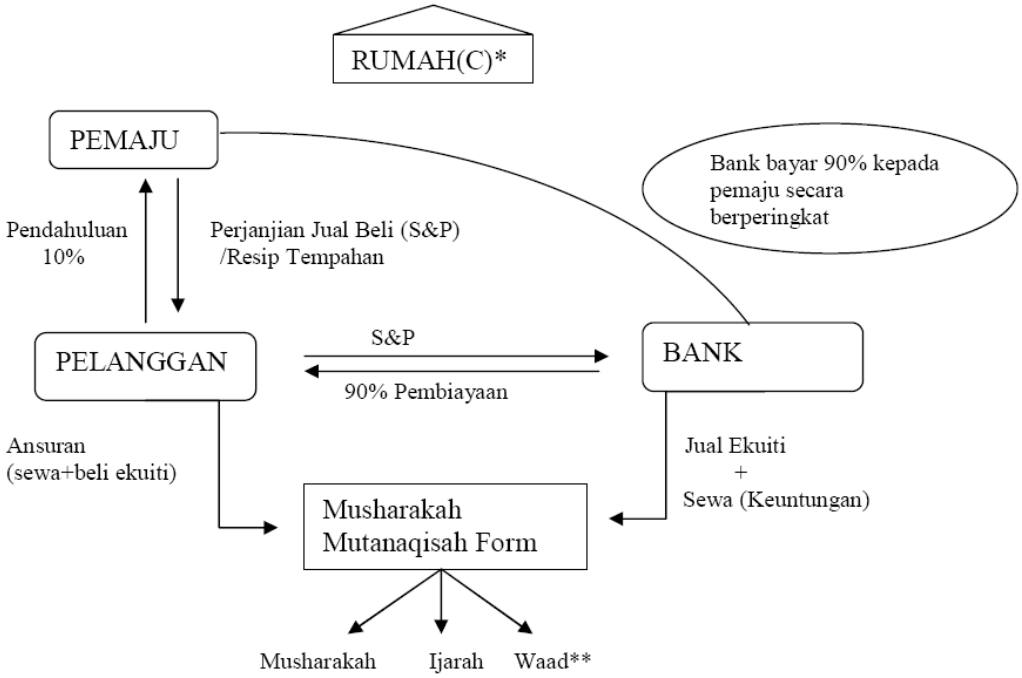
Buat masa ini, produk pembiayaan perumahan yang ditawarkan oleh Citibank terdapat di dalam segmen perbankan runcit yang mereka tawarkan. Terdapat tiga produk pembiayaan perumahan (merangkumi produk Islam dan konvensional) yang ditawarkan Citibank iaitu:

i. Citibank Home Partner-i
ii. Citibank FlexiHome Loan
iii. Citibank Homecredit

Citibank Home Partner-i merupakan kemudahan pembiayaan perumahan berlandaskan konsep syariah ”*Musharakah Mutanaqisah*” atau *musharakah* berkurangan. Pada hakikatnya, ia adalah konsep pemilikan bersama di antara pihak bank dan pelanggan. Konsep ini dilihat lebih unggul berbanding konsep BBA kerana diterima di peringkat tempatan dan antarabangsa.[1]

Operasi Produk Pebiayaan Perumahan Berasaskan Produk Citibank Home Partner-i

Kaedah pembelian rumah di negara ini masih lagi berasaskan kaedah tradisional[1] iaitu pelanggan mengenalpasti rumah dan membuat bayaran muka terlebih dahulu seperti membayar 10% dari harga rumah. Seterusnya, pelanggan akan menemui bank untuk mendapatkan pembiayaan bagi membayar baki harga rumah tersebut. Manakala dalam konteks pembiayaan rumah secara *Musharakah Mutanaqisah* di Citibank ini, walaupun asasnya tradisional, namun konsepnya adalah yang terkini. Gambaran Operasi pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah* (Citibank Home Partner-i) di Citibank melalui produk Citibank Home Partner-i adalah seperti berikut:



*C – *Completed Construction* (Siap Dibina)
** Waad Mulzim iaitu janji pelanggan untuk membeli ekuiti milik bank ke atas rumah

Rajah 1: Lakaran Operasi Pembiayaan Perumahan Secara MM di Citibank

Sumber: Berdasarkan temubual yang dibuat dengan pegawai bank (24 Februari 2009)
Nota: S&P dalam gambar rajah adalah merujuk kepada Sijil Perjanjian Jual Beli (SPJB)

Berpandukan pada Rajah 1 iaitu operasi pembiayaan perumahan secara MM di Citibank, penerangan mengenainya adalah seperti berikut;

i. Pelanggan membuat satu bayaran muka untuk pembelian rumah[2] yang dikenalpasti sebelumnya dan memohon pembiayaan secara *musharakah mutanaqisah* dari Citibank;
ii. Citibank dan pelanggan akan menandatangani satu perjanjian pembiayaan *musharakah* untuk membeli rumah tersebut;
iii. Citibank akan menyumbang baki harga pembelian rumah itu berdasarkan *musharakah* tersebut. Bayaran muka oleh pelanggan terhadap rumah tersebut akan menjadi sumbangan beliau terhadap *musharakah* tersebut;
iv. Berdasarkan *musharakah* tersebut, pelanggan akan membeli rumah itu bersama dengan sumbangan Citibank dan rumah tersebut akan didaftarkan atas nama pelangga;
v. Berdasarkan *Musharakah Mutanaqisah*, Citibank akan memajakkan bahagiannya untuk rumah itu kepada pelanggan bagi satu tempoh pajakan yang dipersetujui secara bersama. Seterusnya, pelanggan mesti membuat bayaran bulanan kepada Citibank.[i] Bayaran bulanan pelanggan akan turut merangkumi bayaran pembelian ekuiti bank ke atas rumah tersebut;
vi. Apabila pelanggan membuat bayaran bulanan, sebahagian[i] daripada pembayaran itu akan digunakan bagi pihak pelanggan untuk memperolehi peratusan tertentu daripada bahagian Citibank terhadap rumah tersebut. Dengan memperolehi peratusan tertentu dari bahagian Citibank terhadap rumah tersebut, bahagian pelanggan terhadap rumah itu akan bertambah dari semasa ke semasa, iaitu bermula dari bayaran muka sehingga 100% bahagian rumah tersebut diperolehi pelanggan di akhir tempoh pajakan.

Kelebihan Produk Home Partner-i Citibank

Kelebihan pertama yang terdapat dalam produk pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah* yang ditawarkan Citibank ialah kemudahan untuk membayar lebih ansuran pada bila-bila masa di samping mendapat rebet (dikurangkan kadar keuntungan yang diambil bank). Pelanggan Home Partner-i Citibank boleh membuat bayaran ansuran pada kadar lebih seperti RM 5 000 walaupun ansuran asal hanyalah RM 500 sebulan tanpa memerlukan notis. Ini bermaksud pelanggan tidak perlu memberitahu bank secara rasmi tentang perkara tersebut kerana Citibank akan mengesannya secara automatik setelah ansuran tersebut dibayar.

Selanjutnya pelanggan akan mendapat rebet hasil dari membuat ansuran sedemikian. Rebet tersebut sama ada mengurangkan untung yang diambil oleh bank ataupun memendekkan tempoh pembiayaan antara bank dan pelanggan. Selain itu, pelanggan boleh memilih untuk membayar dua kali sebulan untuk ansuran bulanannya iaitu seperti membayar dua minggu sekali. Ini merupakan kemudahan bagi mereka yang menerima pembayaran gaji dua kali sebulan. Ini bermakna, sekiranya ansuran bulanan adalah RM 500, maka pelanggan yang ingin membuat bayaran dua kali hanya perlu membayar RM 250 sekali secara minimanya. Membayar lebih adalah sangat digalakkan.

Kelebihan kedua yang ditawarkan Home Partner-i Citibank ialah keuntungan yang dikenakan bank dikira berdasarkan kiraan bulanan dan harian. Hal ini membawa maksud iaitu lebih awal pelanggan membuat bayaran ansuran pada bulan tersebut maka lebih rendah kadar keuntungan yang diambil oleh Citibank. Hal ini juga memberi peluang kepada pelanggan untuk mendapat lebih nilai dan penjimatan terhadap wangnya, sekiranya membuat bayaran di awal bulan berbanding di akhir bulan. Kesannya juga akan menjadikan baki pinjamannya lebih rendah berbanding pelanggan membuat bayaran di akhir bulan. Keadaan ini juga menjadikan kita lebih berdisiplin dalam membuat bayaran ansuran hutang di samping menyahut seruan Islam itu sendiri supaya jangan bertangguh-tangguh dalam membayar hutang.

Contoh kaedah pengiraan *basic* adalah seperti berikut iaitu katakan ansuran bulanan yang biasa dibayar adalah RM 500 (setelah dicampur keuntungan sebulan). Ansuran tidak termasuk keutungan bank adalah RM 410. Nilai keuntungan yang diambil bank untuk sehari adalah RM 3 (berdasarkan sebulan 30 hari). Sekiranya pelanggan membuat bayaran ansuran pada hari kelima bulan tersebut, maka nilai sebenar yang diambil bank adalah RM 425. Nilai lebihan wang yang diperolehi pelanggan pada bulan tersebut adalah RM 75. Citibank tidak akan memulangkannya sekiranya bayaran ansuran yang dibuat pada bulan tersebut adalah RM 500. Sebaliknya wang RM 75 tersebut akan dimasukkan terus untuk menolak baki pinjaman yang ada menjadikan jumlah baki pinjaman lebih rendah. Kesemua ini adalah asas dalam menentukan nilai bayaran ansuran pelanggan. Seterusnya, dari ansuran tersebut akan dibentuk atau dipecahkan kepada membayar prinsipal dan sewa rumah.

Kelebihan ketiga yang ditawarkan Home Partner-i ialah Kadar siling Pembiayaan Asas (BFR) yang ditetapkan untuk produk pembiayaan perumahan secara Islam adalah kadar siling yang terendah di Malaysia. Contohnya ketika temubual ini dilakukan, kadar siling BFR bank ini adalah sekitar 8.9% iaitu berada di bawah 10% (Ibrahim 2009). Kadar siling BFR adalah sangat penting dalam produk perbankan Islam kerana ianya melambangkan keistimewaan yang jelas dan ketara terdapat pada Sistem Perbankan Islam (SPI) berbanding produk perbankan konvensional. Ini bererti walaupun keadaan naik turun ekonomi semasa tidak akan menyebabkan kadar BFR yang dikenakan Citibank masih boleh dikawal kerana mempunyai had maksimanya. Ianya adalah sama sekali berbeza dengan produk perbankan konvensional yang mana *Base Lending Rate* (BLR) yang dikenakan adalah dipengaruhi dengan kuat oleh keadaan ekonomi semasa dan tidak mempunyai siling yang tetap seperti BFR Sistem Perbankan Islam (SPI).

Kelebihan keempat ialah pelanggan diberikan pengecualian dari membuat bayaran ansuran (*payment holiday*) sebulan atau sekali dalam setahun sepanjang tempoh pembiayaan. Ini bermaksud pelanggan boleh memilih untuk tidak membayar ansuran pada mana-mana bulan yang dikehendaki tanpa memerlukan sebarang notis diberikan kepada bank (Dickson 2009). Pengecualian ini adalah penting kerana kebiasaannya dalam setahun kita memerlukan lebih belanja pada bulan-bulan tertentu seperti Januari (perbelanjaan anak-anak masuk sekolah), musim perayaan ataupun ketika hendak membayar takaful am kenderaan dan juga ketika pelanggan menunaikan Ibadah Haji. Pemberian pengecualian ini membolehkan pelanggan merancang

kewangan dengan lebih baik. Contohnya, ketika menunaikan haji pelanggan pastinya boleh memberi lebih tumpuan kepada ibadah haji kerana tidak perlu memikirkan tentang bayaran ansuran rumahnya pada bulan tersebut kesan dari pengecualian bayaran yang diberikan Citibank (Ibrahim 2009).

Kelebihan kelima produk Home Partner-i Citibank ialah ianya bebas dari belenggu masalah pemaju lari atau rumah gagal disiapkan. Ini kerana Citibank memilih jalan paling kurang berisiko dengan menawarkan produk berasaskan konsep *Musharakah Mutanaqisah* ini kepada pembelian rumah yang telah siap dibina (*completed property*) sahaja. Ini dapat menghindarkan bank dan pelanggan terlibat dengan masalah-masalah berkaitan rumah terbengkalai yang mana ianya boleh merugikan kedua-dua belah pihak. Penawaran produk seperti ini juga akan menggalakkan industri perumahan negara meningkatkan lagi rumah yang telah siap dibina untuk dijual. Penawaran yang lebih banyak ini akan menyebabkan harga rumah siap dibina lebih baik dari sebelumnya. Hal ini secara tidak langsung menganjurkan kita lebih mengikut apa digalakkan Islam itu sendiri agar menjual sesuatu yang telah sedia ada dan mengelakkan pertikaian di kemudian hari (Ibrahim 2009).

Citibank Home Partner-i juga menawarkan keistimewaan Yuran Guaman dan beberapa yuran lain percuma (*zero moving cost*) sekiranya nilai rumah yang dibiayai melebihi RM 100 000. Hal ini memberi lebih kelegaan dan ketenangan kepada pelanggan yang menggunakan produk ini. Selain itu, pelanggan produk ini juga diberi kelonggaran untuk membayar Takaful Gadaijanji (*Mortgage Reducing Term Takaful*-MRTT) secara ansuran selama setahun iaitu di tahun pertama pembiayaan. Apabila pelanggan mendapatkan pelan Takaful yang melindungi kematian, kehilangan upaya kekal menyeluruh atau kerugian harta benda, pelanggan akan menikmati pengagihan keuntungan tahunan sekiranya tiada tuntutan dibuat sepanjang tempoh perlindungan (Takaful Ikhlas 2009).

Isu, Cabaran dan Penyelesaian yang Digunakan oleh Citibank Dalam Pembiayaan Perumahan Secara *Musharakah Mutanaqisah*

Walaupun produk Home Partner-i ini nampak sempurna, namun terdapat beberapa isu dan cabaran dalam pelaksanaannya. Antara isu-isu tersebut ialah seperti status ansuran yang sepatutnya dibayar ketika *payment holiday* dan kesannya kepada tempoh pembiayaan. Cabaran pula ialah masalah kegagalan pelanggan membuat bayaran ansuran untuk tempoh sebulan (setelah *payment holiday* diambil), pelanggan gagal terus dalam membuat bayaran ansuran dan status kadar keuntungan (sewa) produk ketika ekonomi mengalami kejatuhan.

Isu pertama iaitu berkaitan status ansuran yang sepatutnya dibayar ketika tempoh pengecualian (*payment holiday*). Isu yang timbul ialah apakah status ansuran yang sepatutnya dibayar pada bulan tersebut. Adakah ianya dihapuskan terus tanpa perlu dibayar semula atau bakinya dibawa ke hadapan. Mengikut penerangan yang diberikan, status bayaran ansuran tersebut akan dibawa ke hadapan iaitu dimasukkan ke dalam baki pinjaman bulan berikutnya. Ini bermaksud pelanggan bank tetap perlu membayarnya dan pengecualian tersebut bukannya satu bentuk diskaun atau rebet. Ianya lebih kepada penangguhan bayaran yang diberikan pihak bank. Kaedah bayaran balik ansuran tersebut sama ada dengan membayar sekaligus pada bulan berikutnya seperti kebiasaan ansuran adalah RM 500, maka bulan berikutnya pembeli perlu membayar RM 1000 (Dickson 2009).

Kaedah kedua adalah dengan membayar secara sedikit demi sedikit sepanjang tahun seperti membayar lebih sedikit dari biasa seperti kebiasaan ansuran dibuat iaitu RM 500. Maka selepas *payment holiday* bayaran dibuat adalah lebih sedikit iaitu RM 600 selama lima bulan berturut-turut sehingga selesai ansuran tersebut dan kemudian barulah membuat bayaran ansuran seperti biasa kembali iaitu RM 500 sebulan. Kaedah lain yang disediakan bank ialah dengan tidak perlu membayar tambahan ansuran bulanan, sebaliknya tempoh pembiayaan akan ditambah sedikit bagi melangsaikan ansuran yang perlu dibayar. Contohnya, tempoh pembiayaan adalah 30 tahun, pengecualian bayaran yang diambil pelanggan adalah lima kali sepanjang tempoh pembiayaan, maka tempoh pembiayaan akan dilanjutkan menjadi 30 tahun lima bulan.

Isu kedua ialah sekiranya berlaku kemelesetan ekonomi, sejauhmanakah ianya akan mempengaruhi Kadar Pembiayaan Asas (BFR) yang dikenakan Citibank. Ini kerana kadar BFR antara lain dipengaruhi oleh Kadar Semalaman (OPR) dan OPR dipengaruhi oleh keadaan

ekonomi semasa dan dasar kerajaan. Dalam isu ini, Citibank telah mempunyai penyelesaiannya sendiri iaitu setiap produk perbankan Islam yang ditawarkan Citibank, kadar BFR mempunyai tingkat syiling maksima (*cap rate*) dan Citibank sama sekali tidak boleh melebihi paras yang telah ditetapkan dalam menentukan keuntungan yang bakal diambil. Pada masa ini (Januari 2009), kadar siling BFR Citibank untuk produk pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah* adalah 8.9%. Kesan dari keadaan ini akan membentuk satu jaminan yang diberikan oleh perbankan Islam Citibank. Ketika BFR rendah, pelanggan akan menikmati manfaatnya dan sekiranya BFR tinggi, ianya dijamin tidak akan mencapai satu tahap yang tidak pasti dalam pembiayaan ini (Dickson 2009).

Cabaran pertama yang perlu dihadapi ialah sekiranya berlaku keingkaran pelanggan untuk membuat bayaran pada bulan-bulan tertentu sekiranya *payment holiday* telah diambil dalam tahun tersebut. Dalam hal ini Citibank sama seperti bank-bank Islam yang lain akan menggunakan kaedah pengenaan penalti 1% dalam menyelesaikan masalah tersebut. Caj 1% yang dikenakan adalah ke atas jumlah bayaran bulanan yang tertunggak sahaja dan bukannya dari keseluruhan baki pembiayaan. Hasil dari penalti yang dikenakan bukanlah untuk kegunaan peribadi bank sebaliknya akan dimasukkan ke dalam satu tabung kebajikan untuk diberikan kepada yang memerlukan (Ibrahim 2009).

Cabaran kedua berkaitan keingkaran pelanggan yang berterusan dalam membayar ansuran bulanan pula, Citibank akan melaksanakan beberapa kaedah berperingkat dalam menyelesaikan masalah ini. Langkah pertama yang akan diambil Citibank terhadap pelanggan yang berterusan ingkar ini ialah dengan menghantar notis amaran. Notis ini biasanya dihantar selepas pelanggan gagal membuat bayaran ansuran selama tiga bulan berturut-turut. Sekiranya masih belum mendatangkan hasil, maka Citibank akan menggunakan saluran mahkamah untuk menyelesaikan kes ini. Kaedah terakhir yang digunakan ialah dengan melelong rumah yang dibiayai tersebut dan menggunakan hasil lelongan untuk melangsaikan baki pembiayaan yang telah diambil pelanggan. Sekiranya ada lebihan akan dikembalikan kepada pelanggan, tetapi sekiranya masih belum mencukupi untuk membayar pembiayaan yang telah diterima, maka pelanggan akan diarahkan untuk menambah baki bayaran sepatutnya.

KESIMPULAN

Secara keseluruhannya melalui penjelasan dan analisis yang dibuat, penulisan ini mendapati kaedah pembelian rumah di Malaysia masih lagi menggunakan kaedah tradisi iaitu pelanggan perlu menemui pemaju sebelum mendapatkan pembiayaan dari bank. Walaupun begitu, kontrak secara Islam tetap boleh dipadankan dengan kaedah pembelian tradisi tersebut. Ini termasuklah penggunaan konsep *Musharakah Mutanaqisah* dalam produk pembiayaan perumahan secara Islam. Pendekatan yang digunakan oleh Citibank dalam menawarkan produk pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah* adalah mengikut acuan sendiri selain perlu mematuhi garispanduan syariah dan mengikut aliran tradisi kaedah jual beli rumah di Malaysia.

Citibank dilihat begitu teliti dalam menawarkan produk sebegini sehingga menangguhkan terlebih dahulu pembiayaan secara Islam atas rumah yang masih dalam pembinaan. Ini kerana rumah dalam kategori tersebut, sekiranya dibiayai secara Islam dan terbengkalai, ditakuti tidak selari dengan ruh syariah mahupun syariah *base* itu sendiri. Dalam penawaran produk Islam juga, Citibank tidak terlepas dari isu dan cabaran yang timbul. Pembiayaan secara Islam yang ditawarkan Citibank tetap ada kelebihannya dan nampak pengaruh kelebihan tersebut hasil ketelitian mereka dalam membangunkan sesuatu produk. Justeru, penulisan ini melihat, pengaruh negara asal Citibank ini juga memberi kesan kepada institusi sebegini mengeluarkan sesuatu produk pada tahap yang lebih baik dan penuh kecermatan.

RUJUKAN

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

Ahamed Kameel Mydin Meera dan Dzuljatri Razak. (2005). Islamic Home Financing through Musharakah Mutanaqisah and al-Bay' Bithaman Ajil Contracts: A Comparative Analysis, http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Finance/N309.pdf (19 Julai 2011).

Al-Marbawi.(1990). Kamus Idris al-Marbawi, juz 1, Kuala Lumpur: Penerbit DARUlFIKIR.

Al-Qur'an al-Karim, Rasm Uthmani.

Al-Sawi. (1990). *Musykilah al-Istithmar fi al-Bunuk al-Islamiyyah*, Qaherah: Dar al-Wafa', h. 619.

Anwar. (2003). *Islamicity of Banking and Modes of Islamic Banking. Arab Law Quarterly* 18: 1, 2003.

Bank Negara Malaysia (2006), *Resolusi Syariah Dalam Kewangan Islam,* Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, h. 22.

Bank Negara Malaysia, http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=13&cat=banking&type=IB&lang=bm (27 Februari 2008)

Basyir bin Omar. (2002). *Perjanjian Jual Beli Rumah Mengikut Perspektif Undang-Undang Muamalah Islam, Disertasi Sarjana Jabatan Syariah dan Undang-Undang*. Akademi Pengajian Universiti Malaya, Kuala Lumpur.

BIRT- Institute of Reseach and Training(BIRT). (2005). *Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam,* Kuala Lumpur: BIRT.

Boualem Bandjalili dan Tariqullah Khan. (1995). Economics of Diminising Musharakah, c. 1., Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI) IDB.

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

City Legacy, http://www.citibank.com.my/ (4 Julai 2008).

http://www.takaful-ikhlas.com.my/groupTakaful/gadaijanji.asp (13 Februari 2009).

Ibn Manzur (1990), Lisan al-'Arab, Beirut: Dar Sadir.

Mohamad Syafique bin Abdul Rahim. (2009). Isu Terkini Berkaitan Sistem Perbankan Islam: Analisis Menurut Perspektif Undang-Undang Di Malaysia, (Kertas kerja dibentangkan dalam *Seminar Ekonomi Islam Peringkat Kebangsaan 200*, di APIUM, 10-11 Februairi 2009).

Muhammad Abdurrahman Sadique. (2007). *Financing Micro and Medium Sized Enterprises through Decreasing Partnership (Musharakah Mutanaqisah): Refining Shariah and Banking Aspects for Enhanced Applicability*, dalam Mohammaed Obaidullah (eds.), *Islamic Finance For Micro And Medium Enterprises*, Brunei: Centre for Islamic Banking, Finance and Management Universiti Brunei Darussalam dan Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank, h. 53-74.

Mohd Ali Haji Baharum. (1991). Masalah Perumahan, Penyelesaiannya Menurut Perspektif Islam, c. 2, Petaling Jaya: Dewan Pustaka Islam.

Mohd Ezani Mohd Hassan. (1987). Masalah Perumahan dan Penyelesaiannya Secara Islam: Kaedah Musharakah Mutanaqisah. *Seminar Keusahawanan dan Perniagaan Islam di Maktab Kerjasama Malaysia*. Petaling Jaya. 28-29 November 1987).

Mohamad Syafique bin Abdul Rahim. (2009). Isu Terkini Berkaitan Sistem Perbankan Islam: Analisis Menurut Perspektif Undang-Undang Di Malaysia. Kertas kerja dibentangkan dalam *Seminar Ekonomi Islam Peringkat Kebangsaan 2009*, di APIUM, 10-11 Februairi 2009).

Mohd Shuhaimi Ismail (2004).Legal Documentation for Musyarakah Mutanaqisah Financing. (Kertas Kerja Seminar *Legal Documentation For Islamic Financing* di Pan Pacific Hotel Kuala Lumpur, 15-16 Jun 2004).

Muhammad Ayub. (2007). *Understanding Islamic Finance*, Chicester: John Wiley & Sons.

Nuruddin Abdul Karim al-Kawamlih. (2006). *Musharakah Mutanaqisah wa Tatbiquha al-Mu'asarah: al-Bank al-Islami al-Urduni Namuzajan,* Disertasi Sarjana Fakulti Ilmu Wahyu dan Perwarisan Islam, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM)

Rawwas Qal'ahji. (2000. Al-Mausu'ah al-Fiqhiyyah al-Muyassarah, jil. 2, Beirut: Dar al-Nafais.

Zuhayli. (1989). *al-Fiqh al-Islami wa al-Adillatuh*, Jilid 4, c. 2, Damsyik: Dar al-Fikr.

Zuhayli .(2004). *al-Fiqh al-Islami wa al-Adillatuh,* c. 4., Beirut: Dar al-Fikr al-Mu'asir.