

Penentuan Keuntungan dan Pemberian Rebat dalam Urusniaga Jualan Bertanggunguh Menurut *Maqasid al-Shariah*

Muhamad Zuhaili Saiman

*Academy of Contemporary Islamic Studies, Universiti Teknologi MARA,
40450 Shah Alam, Malaysia*

*Pengarang Penghubung
mdzuhaili@uitm.edu.my

Received: 6 January 2022
Accepted: 26 September 2022
Online First: 1 November 2022

ABSTRAK

Amalan perbankan Islam dalam jualan bertanggung menerusi pembiayaan yang diberikan merupakan alternatif khususnya bagi pelanggan muslim agar tidak mengambil instrumen yang berasaskan pinjaman konvensional. Dalam pembiayaan Islam ke atas urusniaga jualan bertanggung, pihak bank telah menetapkan harga penuh di awal kontrak berdasarkan kiraan keuntungan terakru bagi sesuatu tempoh jangka panjang tertentu. Selain itu, pengamalan di perbankan Islam juga memberikan rebat kepada pelanggan pada situasi penyelesaian awal (early settlement), isu kemungkiran di pihak pelanggan serta apabila kadar keuntungan efektif (EPR: effective profit rate) lebih rendah dari kadar keuntungan siling (CPR: ceiling profit rate) setelah tamat tempoh pembiayaan. Walau bagaimanapun terdapat dakwaan bahawa apa yang diamalkan dalam urusniaga jualan bertanggung menerusi pembiayaan Islam sekadar mengubah istilah dari pengamalan pinjaman konvensional sahaja. Artikel ini mengkaji penentuan keuntungan dan pemberian rebat yang diamalkan dalam urusniaga jualan bertanggung menerusi pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan Islam yang memenuhi maqasid al-shariah. Reka bentuk kajian ini berbentuk kualitatif dengan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui kajian



kepuustakaan yang merujuk sumber primer dan sumber sekunder terdiri dari jurnal akademik, buku penyelidikan, kertas kerja pembentangan yang khusus membincangkan mengenai urusniaga jualan bertanggung dan pembiayaan Islam. Hasil kajian ini mendapati bahawa penentuan keuntungan di awal kontrak dan juga pemberian rebat yang diamalkan dalam jualan bertanggung menerusi pembiayaan Islam adalah memenuhi maqasid al-shariah dengan memastikan kepatuhan syariah dari sudut dasar akad serta memenuhi unsur keadilan dan kebajikan yang dijamin kepada kedua-dua pihak antara pihak bank selaku pembiaya dan juga pelanggan.

Kata kunci: *keuntungan, maqasid al-shariah, pembiayaan Islam, rebat, urusniaga jualan bertanggung*

Determination of Profit and Rebate in Deferred Transactions According to Maqasid Al-Shariah

ABSTRACT

The establishment of Islamic banking transactions for deferred payment is considered an alternative to conventional banking transactions, which undoubtedly has benefited Muslim customers. The concept of deferred payments in Islamic banking is based on setting a full price of a good at the beginning of a contract, including the estimated profit for a period of time. Aside from that, Islamic banking also offers rebates for early settlement, tackles issues on default payments and cases when the effective profit rate (EPR) is lower than the ceiling profit rate (CPR) at the end of the financing period. However, there are claims that the current practice of Islamic financing is similar to the conventional ones, yet with different usage of terminologies. This article examines the determination of profits and the granting of rebates practised in deferred sales transactions under Islamic finance within the purview of maqasid al-shariah. The study employs a qualitative methodology. The data collection is conducted through bibliographic research that refers to primary and secondary sources of academic journals, research books, and presented papers related to deferred sales transactions and Islamic financing. This study found that the determination of profit at the beginning of the contract and the granting of rebates practised in deferred sales transactions under Islamic financing are in accordance with the maqasid al-shariah. This can be seen in the elements

of justice and welfare guaranteed to both parties between the bank as a financier and the customer.

Keywords: *delayed sales transactions, Islamic financing, maqasid al-shariah, profit, rebate*

PENDAHULUAN

Institusi perbankan Islam di Malaysia menghadapi persaingan dengan perbankan konvensional dalam instrumen yang ditawarkan berdasarkan kepatuhan syariah. Ia berbeza dengan perbankan konvensional yang terdapat unsur yang tidak patuh syariah dalam tawaran mereka. Persaingan tawaran antara perbankan Islam dan konvensional ini termasuklah dalam instrumen yang melibatkan urusniaga jualan bertanggung atau lebih disebut sebagai pinjaman. Di pihak perbankan Islam, instrumen ini merupakan pembiayaan jangka panjang manakala di pihak perbankan konvensional pula ia lebih kepada pinjaman jangka panjang. Kedua-dua ini melibatkan sesuatu tempoh yang panjang diberikan kepada pelanggan untuk menyelesaikan pembayaran penuh kepada pihak bank atas aset jualan yang dibeli oleh pelanggan.

Dalam konteks penentuan keuntungan masa hadapan yang melibatkan jualan bertanggung, perbankan Islam menggunakan kiraan kadar keuntungan tetap pada penentuan harga di awal kontrak pembiayaan yang dimeterai. Selain itu, wujudnya pemberian rebat yang biasanya diberikan oleh pihak bank kadar keuntungan efektif (*Effective Profit Rate: EPR*) tidak mencecah atau menyamai kadar keuntungan siling (*Ceiling Profit Rate: CPR*) bagi meringankan beban yang ditanggung oleh pelanggan. Ini kerana, pada awal kontrak telah ditetapkan *CPR (Contracted Profit Rate)* yang tinggi bagi meminimalkan risiko ketidaktentuan ekonomi yang bakal dihadapi oleh pihak bank. Penetapan harga di awal kontrak ini dilihat seolah-olah pihak pelanggan bertanggungjawab menerima “pindahan” risiko tersebut. Selain itu, pemberian rebat juga adalah berasaskan pada situasi penyelesaian awal di mana pengurangan dikira dengan menolak kadar keuntungan belum terakru.

Berbeza dengan perbankan konvensional, asas akad yang berlaku ialah pinjaman bukannya jualan. Selain itu, perbankan konvensional

menggunakan mekanisme kaedah kiraan keuntungan terapung dalam menentukan kadar pembayaran berdasarkan kadar faedah. Kaedah tersebut membolehkan kadar faedah berubah-ubah sepanjang tempoh kontrak yang dimeterai sekaligus jumlah penuh pembayaran yang perlu dibayar oleh pelanggan juga akan terkesan dengan perubahan-perubahan sepanjang tempoh jangka panjang di dalam kontrak tersebut. Perubahan yang berlaku di pertengahan tempoh kontrak tanpa penetapan nilai keuntungan yang pasti adalah suatu yang dilarang oleh syarak kerana wujudnya unsur *gharar* dari sudut ketidatentuan (*jahalah*).

Persaingan antara perbankan Islam dan konvensional tidak lagi hanya dinilai pada hukum asas dan rangka zahir sesuatu produk sahaja. Ramai pihak yang memerhatikan relevansi institusi kewangan tersebut dalam menilai kebolehmampuan kewangan Islam dalam memberikan manfaat secara seimbang antara patuh syariah dan unsur kebajikan serta keadilan dalam konteks keuntungan termasuk dalam cabaran mendepani ketidakstabilan kewangan (Mohammad, Joni & Ahmad Azam, 2012). Situasi ini menjadikan perbankan Islam memikul tanggungjawab yang besar untuk membawa suatu rangka kewangan yang menjamin keuntungan di samping mengelak wujudnya ruang mana-mana pihak yang mengalami bebanan kerugian atau menjadi mangsa penindasan serta penipuan. Sehubungan itu, penentuan keuntungan dan pemberian rebat dalam urusan jualan bertanggung mestilah memenuhi *maqasid al-shariah*.

METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini merupakan kajian kualitatif dengan analisis deskriptif. Objektif utama bagi kajian ini adalah untuk mengkaji penentuan keuntungan dan pemberian dalam jualan bertanggung dalam pembiayaan Islam menurut *maqasid al-shariah*. Oleh itu, dalam mencapai objektif kajian ini, pengkaji menggunakan kaedah kualitatif melalui reka bentuk penyelidikan yang biasanya menggunakan soalan seperti bagaimana, apa dan mengapa. Secara umumnya, penyelidikan kualitatif ialah cara melibatkan data bukan berangka koleksi seperti dalam bentuk teks, video, atau audio dalam memahami konsep, pendapat, atau pengalaman daripada responden. Penyelidikan kualitatif melibatkan penaakulan induktif untuk memahami situasi tertentu termasuk sejarah, latar belakang dan pengalaman individu. Kajian ini adalah

berdasarkan kajian analisis dengan pendekatan kajian literatur, kandungan dan dokumen analisis untuk mengumpul data.

KAJIAN LITERATUR

Keuntungan Urusniaga Menurut *Maqasid al-Shariah*

Islam tidak pernah meletakkan had bagi sesuatu keuntungan dalam urusniaga yang dijalankan secara rigid iaitu berasaskan penetapan angka secara khusus. Malah kadar penentuan harga jualan sesuatu barang adalah berasaskan tawaran dari penjual dan terdapat ruang perbincangan tawar-menawar dengan pelanggan sebelum akad dipersetujui. Islam tidak membenarkan sebarang unsur yang membawa kepada kemudaratan ke atas mana-mana pihak sama ada penjual atau pelanggan. Penjual boleh menawarkan harga barangan yang dijual dan ia terbuka kepada rundingan tawar-menawar. Penawaran harga tersebut adalah dibenarkan selagimana tidak mempunyai unsur yang diharamkan. Antara unsur-unsur yang diharamkan ialah (Muhamad Zuhaili & et. el, 2019):

1. Riba iaitu tambahan yang dilarang oleh syarak sama ada dalam riba *buyu'* (jual beli) atau riba *qurud* (pinjaman) ('Immarah, 2009).
2. *Ghabn fahisy* iaitu keuntungan melampaui harga pasaran dengan menggunakan penipuan (Nazih Hammad, tt.).
3. *Taghrir* seperti berlakunya penipuan dan memperdayakan pelanggan dengan maklumat yang palsu ('Immarah, 2009).
4. *Gharar* iaitu ketidakjelasan, ketidaktentuan dan ketidakpastian yang akhirnya membawa kepada persengketaan ('Immarah, 2009).
5. *Ihtikar* iaitu seseorang membeli barang keperluan manusia lalu menyorokkannya sehingga waktu *al-ghala'* (krisis kekurangan bahan), kemudian menjualnya dengan harga yang lebih tinggi (al-Bakri, 2017).

Perkara ini selaras dengan ketetapan yang diputuskan oleh Akademi Fiqh OIC dalam resolusinya no 46 (8/5) yang bersidang di Kuwait pada

1-6 Jamadil Awwal 1409H / 10-15 Disember 1988 bahawa tidak ada had dikenakan ke atas sesuatu keuntungan bagi mana-mana penjual peniaga dalam sesuatu transaksi yang dilakukan. Asasnya sesuatu teknikal amalan termasuk penentuan dalam kiraan sesuatu keuntungan adalah bergantung kepada kebijaksanaan mereka yang terlibat dalam sesuatu urusan sama adalah sektor yang berskala kecil atau besar. Ketetapan yang jelas, ialah batasan yang diletakkan oleh Islam mengenai aktiviti yang dilarang kerana memberikan kesan yang negatif pada sosial masyarakat seperti sorok barang, monopoli, penipuan, maklumat palsu, dan sebagainya (Shamsiah Mohamad, 2002).

Sehubungan itu, secara asasnya, pihak kerajaan tidak boleh mencampuri urusan penetapan harga sesuatu barangan secara perintah dan perundangan. Ini kerana konsep urusan sama asalnya ialah berpaksikan kepada keredhaan antara pihak penjual dan pembeli atas perbincangan dan tawar-menawar yang dilakukan antara mereka sebelum akad dipersetujui. Selagi pasaran yang berlaku dalam keadaan bebas yang bersaing secara sihat, tindakan penetapan harga dari pihak kerajaan tidak diharuskan kerana akan mengganggu gugat keadilan kedua-dua pihak yang berakad. Namun dalam situasi lain yang boleh mendatangkan risiko dan kemudaratan ke atas mana-mana pihak, seperti kenaikan harga disebabkan spekulasi negatif, sorok barang dan seumpamanya khususnya yang melibatkan keperluan bersifat barangan asas dan harian, maka diharuskan pihak kerajaan untuk campur tangan bagi mengawal harga pada paras yang lebih pertengahan dalam menjamin kebajikan ke atas pelanggan tanpa merugikan pihak penjual. Antaranya, tindakan kerajaan dalam meletakkan paras siling bagi sesuatu harga jualan barangan asas ketika musim perayaan bagi mengekang tindakan yang cuba mengambil kesempatan ke atas pelanggan dalam situasi permintaan yang meningkat (Supriadi, Zainab & Wardah, 2020).

Muhammad Bakr Ismail (1999) menjelaskan bahawa ketiadaan had tertentu pada paras sesuatu keuntungan pada asasnya adalah merujuk kepada pedoman al-Qur'an menerusi Surah al-Nisa' pada ayat ke-29, bahawa prinsip dalam sesuatu urusan sama adalah berpaksikan kepada keadilan. Maka keadilan tadi tercapai dengan saling redha meredhai berlaku dan disepakati oleh kedua-dua pihak menerusi proses tawar-menawar terhadap harga jualan. Dengan itu, apa sahaja tindakan yang bercanggah dengan syarak seperti wujudnya riba, *ghabn fahish*, *gharar* dan *ihtikar* akan mengganggu

prinsip keadilan dalam urusniaga kerana pelanggan tidak mendapat harga yang selayaknya disebabkan keredhaan yang berlaku bukanlah di atas jalan kejujuran dan ketelusan urusniaga. Ini kerana sekiranya pelanggan dapat mengetahui harga sebenar pasaran sudah pasti hilangnya keredhaan darinya pada akad yang berlaku.

Berdasarkan dapatan penulis, hikmah bahawa tidak ditetapkan kadar keuntungan secara rigid dalam bentuk angka adalah kerana syariat Islam amat menekankan proses keadilan ke atas semua pihak yang terlibat sama ada penjual mahupun pembeli. Keadilan dalam sesuatu urusniaga tersebut, tidak akan dapat dicapai jika berlaku campur tangan dalam menghadkan keuntungan bagi sesuatu urusniaga itu. Sehubungan itu, perbincangan antara penjual dan pelanggan adalah bergantung kepada kemahiran menerusi maklumat semasa serta perbincangan tawar-menawar yang berlaku bersesuaian mengikut uruf setempat. Ini kerana, mencari keuntungan melalui mekanisme perniagaan merupakan salah satu tindakan dalam menjaga harta daripada terus terhakis ekoran pembayaran zakat ke atas harta lebihan yang tersimpan. Tambahan pula, proses tawar-menawar yang berlaku itu, penjual digalakkan untuk memberikan pengurangan harga bagi tujuan meringankan dan mempermudah urusan pembeli berdasarkan kesesuaian serta kemampuan mengikut uruf setempat (Jordan, 2021).

Rasulullah SAW sendiri mengiktiraf keuntungan yang dilakukan oleh sahabat yang mencapai keuntungan sehingga 100 peratus. Pengiktirafan tersebut menunjukkan ia adalah sesuatu yang dibenarkan dalam Islam Hadith yang diriwayatkan oleh ‘Urwah al-Bariqi:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - أَعْطَاهُ دِينَارًا لِيَشْتَرِيَ بِهِ شَاةً، فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ، فَتَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ، فَجَاءَ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ، فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكَاةِ فِي بَيْعِهِ، فَكَانَ لَوْ اشْتَرَى الثَّرَابَ رَبَّحَ فِيهِ

Maksudnya: Rasulullah SAW memberiku satu dinar agar aku membelikannya seekor kambing, kemudian aku membeli dua ekor kambing dengan satu dinar yang diberikan Rasulullah, kemudian aku jual kembali seekor kambing dengan harga satu dinar, apabila aku datang menemui Baginda dengan membawa seekor kambing dan satu dinar. Kemudian Rasulullah SAW

mendoakan keberkatan kepada perniagaan 'Urwah, sehingga seandainya ia membeli debu, nescaya ia akan memperoleh keuntungan darinya (Abu Dawud, Sulayman bin al-'Ash'ath. *Sunan Abi Dawud*. Kitab al-Buyu', Bab al-Mudarib Yukhalif. No. hadith 3384 & 3385).

Islam tidak menetapkan had sesuatu keuntungan secara rigid bagi harga jualan sesuatu barangan kerana penawaran harga jualan adalah merujuk kepada perkiraan semasa bagi sesuatu modal dan juga kos lepas yang ditanggung oleh penjual atau pengeluar. Kos-kos tersebut adalah berbeza-beza seperti jenis barangan, tahap taraf hidup seseorang tempat, tahap permintaan, kos sewaan, cukai serta upah-upah pekerja. Sehubungan itu, tiada ketetapan had secara rigid dalam mencapai keuntungan merupakan keadilan di pihak penjual (Muhammad Sabri, 2020). Dalam masa yang sama, bagi menjaga keadilan di pihak pelanggan pula, Islam melarang berlakunya kelakuan seperti mengeksploitasi ke atas pelanggan sehingga berlaku penipuan dan kezaliman. Islam membenarkan tawar-menawar antara penjual dan pembeli bagimenjamin kesejahteraan dalam kehidupan bermasyarakat yang saling memenuhi keperluan masing-masing. Sebab itu penekanan aspek keikhlasan, kejujuran, amanah, sopan-santun, toleransi dan semua sifat yang terpuji adalah amat penting. Ini bagi memastikan proses perbincangan yang berlaku dalam keadaan yang baik dan sejahtera (Mohd Nizho & Mohd Shukri, 2008).

Islam juga menekankan soal keberkatan dalam sesuatu urusan yang dijalankan. Ia tidak mampu dicapai melainkan pihak-pihak yang berakad mengikut luns-luns syariat Islam dan tidak bercanggah dengannya. Walaupun keuntungan dunia dicapai namun tanpa keberkatan ia akan merugikan mereka di akhirat. Aspek keberkatan inilah yang membeza disiplin dan etika seseorang yang beragama Islam atau tidak. Ini menjadikan seorang muslim yang kuat hubungan dengan Allah tidak akan melakukan sesuatu yang boleh mengundang kemurkaanNYA dalam apa jua aktiviti kehidupannya termasuklah aspek keuntungan dalam urusan (Affanah, 2005).

Secara umum, dalam konteks penentuan keuntungan sebagai sesuatu urusan menurut Islam, al-Qaradhawi (2021) menjelaskan garis panduan asas yang membentuk batasan bagi memastikan sesuatu perkiraan

keuntungan yang diraih tersebut adalah patuh syariah. Mereka yang tidak mematuhi garis panduan umum tersebut bermakna melakukan perkara yang haram dalam tindakan dengan memperolehi hasil yang diharamkan. Perkara ini dirumuskan seperti berikut:

1. Perniagaan yang tidak menjalankan aktiviti yang bercanggah dengan ajaran agama.
2. Tidak wujud penipuan dalam komunikasi dan penyampaian maklumat.
3. Tidak berlaku ralat pada harga sehingga mencapai tahap *ghabn fahish*.
4. Hasil kenaikan harga bukan dengan mekanisme yang mengeksploitasi ke atas pelanggan seperti sorok barang.

Rentetan itu, Islam mengharuskan *tas'ir* (penetapan harga) pada sesuatu kondisi demi menjaga maslahat pelanggan. Ini kerana urusniaga bukan hanya melibatkan aspek keuntungan mutlak semata-mata sehingga terabainya aspek kebajikan kedua-dua pihak atau salah satu darinya. Bahkan penyariatan urusniaga adalah untuk memenuhi kedua-dua kehendak peniaga dan pelanggan (al-Jarjawi, 2007).

Kesemuanya bermula pada penekanan dasar bagi sesuatu urusniaga yang ia terlibat. Memahami dasar kewangan Islam menjadikan seseorang bertanggungjawab dalam perniagaan yang dijalankannya adalah merupakan fardhu *kifayah* bagi memenuhi kecukupan permintaan masyarakat dengan untung yang bersesuaian. Berbeza dengan dasar konvensional yang meletakkan matlamat keuntungan maksimum semata-mata tanpa memikirkan soal kecukupan masyarakat dalam perkara yang menjadi keperluan kehidupan mereka. Oleh sebab itu, sistem kewangan Islam memiliki batasan-batasan yang dititik beratkan bertujuan mewujudkan keseimbangan dalam kehidupan dengan semua pihak agar terjamin kebajikan dan mendapat keadilan bersama. Sebarang unsur yang diharamkan adalah penyebab kepada rosaknya keseimbangan dalam sosial kehidupan yang menjejaskan kesejahteraan dalam kehidupan (Surtahman & Sanep, 2005).

Justeru, keuntungan yang diraih oleh penjual Islam ialah keuntungan kebajikan kerana tidak menindas pelanggan tetapi memelihara kebajikan

dengan kemampuan pelanggan memiliki sesuatu yang mencukupkan keperluannya. Keuntungan kebajikan adalah keseimbangan dalam permintaan dan penawaran yang berlaku sepanjang proses urusaniaga dan harganya disepakati yang menjadikan harga pasaran yang sihat. Sedangkan kelakuan yang menjurus kepada pemaksimum keuntungan boleh mengakibatkan ketidak seimbangan dalam harga pasaran kerana jualan yang dilakukan tidak bertujuan mencukupkan permintaan dari keperluan pelanggan. Akhirnya wujud barangan yang dijual namun belum tentu ia mampu dimiliki oleh pelanggan khususnya dalam perkara yang melibatkan keperluan asasi lantas kadar keuntungan lebih tinggi daripada paras harga keseimbangan. Faktor kepada berlakunya pemaksimum keuntungan dalam sesuatu pasaran ialah (Fatimah & Sanep, 2011):

1. Matlamat urusaniaga adalah keuntungan semata-mata.
2. Persaingan yang tidak sihat dalam pasaran.

Keuntungan Jualan Bertanggung Menurut Perspektif *Maqasid al-Shariah*

Secara dasarnya, pembiayaan Islam bagi sesuatu tempoh jangka panjang melibatkan soal urusaniaga jualan bertanggung. Ia adalah jual beli yang melibatkan tempoh yang mendatang dan bukannya secara tunai. Disebabkan itu, jangka panjang merujuk kepada sesuatu tempoh bergantung jenis transaksi yang dilakukan ke atas sesuatu barangan yang berkemungkinan melibatkan tempoh sehingga lima, sembilan tahun bagi pembiayaan kenderaan kebiasaannya. Manakala pembiayaan yang melibatkan perumahan yang nilainya lebih tinggi maka tempohnya juga lebih panjang sehingga 20 sehingga 30 tahun kebiasaannya.

Bagi membezakan urusan urusaniaga pembiayaan jangka panjang yang melibatkan keuntungan jualan bertanggung dengan urusaniaga atau pinjaman yang melibatkan unsur riba, maka beberapa produk dikeluarkan yang menepati kriteria dan piawai patuh syariah seperti BBA (*bay' bithamin ajil*), *ba' al-murabahah*, MM (*musharakah mutanaqisah*), AITAB (*al-ijarah thumma al-ba'*) dan beberapa lagi. Produk-produk tersebut merupakan alternatif bagi pelanggan muslim khususnya membuat pilihan yang lebih menepati suruhan agama bagi mengelakkan pinjaman

konvensional yang berasaskan riba. Ini kerana, soal pertambahan dalam keuntungan yang melibatkan tempoh boleh berlaku riba yang diharamkan sekiranya pertambahan berlaku semata-mata tempoh jika berdasarkan kontrak pinjaman yang dilakukan.

Lazimnya, harga bagi sesuatu jualan bertanggung dalam urusniaga adalah lebih tinggi berbanding harga jualan tunai. Menerusi prinsip nilai masa wang (*value time of money*), pertambahan harga ke atas barangan yang terlibat dalam jualan bertanggung yang disifatkan pembiayaan jangka panjang adalah patuh syariah dengan syarat bahawa akad yang dibina adalah akad urusniaga jual beli bukannya akad hutang. Selain itu, harga jualan penuh mesti dimaklumi secara jelas di awal akad yang dipersetujui di antara penjual dan pembeli. Keharusan ini juga dinyatakan dalam ketetapan oleh Majlis Penasihat Syariah (MPS) Bank Negara Malaysia (BNM), (2007).

Walaupun jualan bertanggung wujudnya pertambahan harga berbanding harga tunai namun ia diharuskan berbeza dengan pinjaman atau hutang yang dikenakan tambahan nilai atau syarat manfaat ke atas penghutang berdasarkan akad hutang. Ini kerana akad hutang adalah untuk membantu orang yang berada dalam kesusahan secara asasnya bukannya dimanipulasikan sebagai orientasi keuntungan. Sebab itu, sebarang pertambahan dan manfaat yang dikenakan ke atas hutang adalah dilarang berdasarkan riwayat seperti:

كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ بِهِ نَفْعًا فَهُوَ الرِّبَا

Maksudnya: Setiap hutang yang berlaku ke atasnya manfaat maka ia (manfaat tersebut) adalah riba (Ibn Abi Shaybah. Abdullah bin Muhammad bin al-Qadi. *Musannaf. Fi al-Shira' min al-Mudtar*. No hadith 20080)

Dalam sektor ekonomi dan kewangan, sesuatu tempoh masa tersebut mempunyai nilai dan disebabkan itu berlaku pertambahan harga ke atas jualan bertanggung (Mohamed Fairouz & Ridzwan, 2011). Ini yang diamalkan dalam pembiayaan jangka panjang walaupun pada hakikatnya sesuatu barangan itu telah dibeli secara tunai pada akad pertama kemudian dijual secara bertanggung pada akad kedua oleh pelanggan. Walaupun begitu, kadar pertambahan tersebut turut mendapat pertikaian kerana disamakan dengan pertambahan harga yang berlaku dalam kewangan konvensional

secara zahirnya. Akhirnya wujud persepsi negatif terutama dalam situasi yang menunjukkan harga yang ditawarkan oleh perbankan Islam adalah lebih mahal dari sistem konvensional. Dan ini juga telah dijawab oleh penulis dalam membezakan pembiayaan Islam dengan pinjaman konvensional dalam bab yang lalu. Malah secara asas, jualan bertangguh tidak dilarang di dalam Islam jika menepati syarat-syaratnya. Sebab itu, produk-produk yang dikeluarkan oleh perbankan Islam merupakan alternatif kepada pelanggan untuk mengelakkan diri dari riba yang diharamkan di dalam Islam seperti produk *bay' bay' al-taqsit* dan jual beli *istisna'* (Zaharuddin, 2007).

Dari sudut fiqh, nilai masa wang ini diterima oleh Islam. Ini dapat dirujuk berdasarkan pandangan para sarjana Islam dari keempat-empat mazhab mengenai keharusan harga tangguh lebih tinggi berbanding harga tunai:

1. al-Kasaniy (1986): kadar harga mungkin akan meningkat disebabkan oleh pembayaran yang tertangguh.
2. Ibn Rushd (2004): penangguhan untuk sesuatu tempoh masa tertentu mempunyai nilai harga.
3. al-Ghazali (1997): lima jenis barangan yang dibayar dalam bentuk wang tunai adalah sama dengan enam barangan yang dibayar pada masa tertunda.
4. Ibn Qudamah (1981): tempoh masa dalam urusan penjualan dan pembelian merupakan sebahagian dari harga dan ia dibenarkan untuk dimasukkan dalam kontrak urusniaga jualan dan pembelian.

Hal ini diperjelaskan dengan keharusan jualan bertangguh berdalilkan hadith berkaitan kontrak *al-salam* iaitu:

قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ بِالتَّمْرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ فَقَالَ مَنْ
أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ

Maksudnya: Nabi SAW sampai ke Madinah dan penduduk Madinah membeli (menempah) tangguh tamar yang hanya akan diserahkan dalam tempoh dua tahun dan tiga. Lalu Nabi SAW

bersabda : Barangsiapa yang ingin membeli secara tanggung (serahan barang iaitu belian al-salam) hendaklah ia dilakukan atas barang yang diketahui, timbangan yang diketahui dan tempoh yang diketahui.

(al-Bukhari, Muhammad bin Isma'il. *Sahih al-Bukhari*. Kitab al-Salam. Bab al-Salam Fi Wazn Ma'lum. No hadith 2126)

Umum dari pendalilan di atas ialah keharusan melakukan pembelian secara bertanggung sebagaimana *bay' bay' al-salam*. Keharusan ini berdasarkan syarat-syarat tertentu yang dimaklumi dan jelas agar tidak timbul soal *gharar* yang dilarang. Maka soal harga, jenis dan tempoh adalah sesuatu yang mesti dimaklumi di awal akad semasa persetujuan dilakukan oleh kedua-dua pihak. Jadi tiada pula tegahan ke atas peningkatan harga bagi barangan jualan bertanggung dari harga tunai yang diperketatkan syaratnya ialah pemakluman yang jelas termasuk harga jualan. Jika tidak, ia tidak diharuskan kerana wujudnya *gharar* (Muhamad Zuhaili, 2014).

Justeru, penggunaan nilai masa wang dalam penentuan keuntungan jualan bertanggung dalam pembiayaan jangka panjang adalah bertujuan mengelakkan risiko ketidakpastian ekonomi masa hadapan yang ditanggung oleh penjual iaitu pihak bank. Sehubungan itu, keuntungan tersebut mestilah memenuhi kehendak *maqasid al-shariah* dengan mewujudkan harga kebajikan yang mewujudkan keseimbangan dalam penawaran dan permintaan yang berpaksikan kepada keadilan. Harga ini merupakan harga yang disepakati antara pihak bank atau penjual dan pembeli atau pelanggan. Norma pasaran yang baik ialah urusniaga yang dimaklumi harganya di awal kontrak agar tidak berlaku pertelingkahan disebabkan *gharar* dari sudut *jahalalah* yang menimbulkan penindasan ke atas pembeli ekoran berubah-ubah nilai keuntungan sepanjang tempoh berjalan. Begitu juga, tindakan mengeksploitasi ke atas penghutang atas kelemahannya dengan mensyaratkan pertambahan atau manfaat yang dikenakan adalah dilarang dalam Islam. Ini kerana dasar akad hutang adalah bersifat sukarela bukannya orientasikan keuntungan menerusi pertukaran antara dua pihak yang terlibat seperti urusniaga jualbeli. Justeru, pertambahan merupakan keuntungan yang dibina atas akad jual beli dengan syarat-syarat tertentu mestilah dipenuhi. Pertambahan tidak boleh di atas akad hutang kerana bercanggah prinsip akad iaitu sukarela atau juga *al-ihsan* (belas kasihan) (Muhamad Zuhaili & Ahmad Dahlan, 2017).

Keuntungan jualan bertangguh bukannya bersifat eksploitasi ke atas kemampuan pelanggan yang akhirnya memberikan implikasi buruk pada norma pasaran dengan wujudnya harga yang tidak seimbang pada penawaran dan permintaan. Ia merupakan keperluan dalam memenuhi permintaan pembeli atau pelanggan dalam memiliki sesuatu barangan yang tidak mampu dilunaskan dalam keadaan tunai atau segera. Namun dalam jualan bertangguh, penjual terdedah kepada risiko iaitu ketidakpastian ekonomi masa hadapan. Berhadapan dengan risiko ini, ia terdedah kepada pintu riba dalam menguruskan risiko tersebut. Lihat bagaimana sistem konvensional mengeksploitasi tempoh dengan menjadikan semata-mata tempoh untuk melahirkan keuntungan. Kadar keuntungan berubah-ubah kerana risiko tidak bersifat statik. Justeru, kewangan Islam mencegah dari awal dengan menjadikan jualan bertangguh berdiri atas dasar jual beli bukannya hutang. Dan risiko ke atas penjual diuruskan dengan penggunaan prinsip nilai masa wang agar kebajikan sudut penjual terjaga dari risiko ketidakpastian ekonomi yang mendatang (Muhamad Zuhaili & et. el, 2019).

Pemberian Rebat Menurut Perspektif *Maqasid al-Shariah*

Maqasid al-shariah merupakan satu kefahaman terhadap sesuatu objektif bagi pelaksanaan syariat (Syed Muhammad Adib, 2021). Al-Raysuni (1995) mendefinisikan *maqasid al-shariah* ialah objektif-objektif yang mahu dicapai oleh syariat Islam untuk kepentingan hamba-hamba Allah ketika mensyariatkan sesuatu. Dalam konteks pembiayaan, rebat yang memenuhi *maqasid al-shariah* mestilah berasaskan kebajikan dan keadilan bagi kedua-dua pihak sama ada bank dan pelanggan.

Penetapan harga penuh pembiayaan jangka panjang dengan prinsip nilai masa wang hakikatnya telah menjamin kebajikan pihak bank bagi menghadapi ketidakpastian ekonomi di masa hadapan. Sehubungan itu, pemberian rebat yang diamalkan merupakan satu tindakan dari pihak bank dengan mengurangkan sebahagian kadar pembiayaan ke atas pelanggan apabila pelanggan melakukan pembayaran dari tempoh matang dan juga semasa situasi Effective Profit Rate (EPR) lebih rendah berbanding Ceiling Profit Rate (CPR) apabila di akhir akad setelah sempurna tempoh matang. Disebabkan itu, Zaharuddin (2010) menyatakan bahawa pemberian rebat menjadi satu tarikan dan hujah menjawab dakwaan atas persepsi negatif mengenai keuntungan bagi jualan bertangguh oleh pihak perbankan Islam lebih mahal dan menekan pelanggan berbanding konvensional.

Sehubungan itu, rebat dilihat mengimbangi nilai semasa produk pembiayaan selepas mana penetapan harga di awal kontrak yang bertambah ekoran bertanggung berteraskan nilai masa wang yang menjadikan dasar kontrak ialah jual beli iaitu pembiayaan bukannya kadar pinjaman yang terlibat dengan unsur riba atas kadar bunga dan tambahan ke atas nilai pokok pinjaman. Perbezaan keuntungan dalam Islam dengan konvensional ialah Islam hanya mengiktiraf keuntungan pada kadar tambahan atau lebih dari kos modal dan kos lepas yang tidak bercanggah dengan syarak. Manakala dari sudut konvensional pula ia mengiktiraf keuntungan yang diperolehi berbentuk segala tambahan atau lebih secara mutlak yang diperolehi atas sebarang transaksi yang dijalankan walaupun ia termasuk perkara yang bercanggah dengan syarak seperti hasil dari kadar faedah dan kadar bunga yang dikenakan ke atas hutang (Ab Rahim, 2012).

Keuntungan dalam bahasa arab disebut sebagai *al-ribh* yang membawa maksud pertambahan namun berbeza dengan riba yang juga dari sudut bahasa membawa maksud bertambah. Ini kerana dalam pensyariaan, yang dikehendak maksudnya adalah yang selaras dengan kehendak syarak sekalipun dari sudut bahasa membawa makna yang sama. Disebabkan itu, pertambahan dalam Islam hanyalah yang melibatkan keuntungan dengan diiktiraf oleh Islam sahaja manakala jika pertambahan yang berlaku tetapi ia bercanggah dengan syariat Islam maka Islam tidak mengiktirafnya sebagai keuntungan (Muhamad Zuhaili & et. el, 2019).

Mengenai kadar keuntungan yang dibenarkan oleh syarak pula. Jelas tiada satu had secara rigid yang dikenakan atas sesuatu keuntungan. Malah ia terserah kepada kiraan dengan mengambil kira perkara berkaitan seperti kos modal, kos pekerja dan kos-kos yang lain. Namun ia mesti dibatasi dengan garis panduan pada perkara yang tidak terlibat dengan sebarang mekanisme yang bercanggah dengan syarak. Justeru, keuntungan boleh diperolehi menerusi kegiatan jualbeli, pelaburan, perkhidmatan, sewaan dan sebagainya selagi bukan pertambahan ke atas akad hutang kerana ia adalah pertambahan bersifat riba.

Keuntungan dalam aktiviti perbankan Islam merujuk kepada konsep berasaskan risiko yang diuruskan menerusi urusniaga jual beli atau pelaburan yang dijalankan. Perbankan Islam tidak mengaut keuntungan atas penghasilan wang menerusi kadar faedah yang dikenakan ke atas

pinjaman. Penghasilan keuntungan adalah menerusi pembiayaan salah satu cara dengan melaburkan dana pendeposit yang disimpan ke dalam perbankan Islam. Maka pelbagai produk yang ditawarkan patuh syariah bagi menjana keuntungan menerusi transaksi-transaksi atau pelaburan bersama pelanggan sama ada bersifat jangka pendek atau jangka panjang kerana asas kepada keuntungan yang ingin diraih oleh perbankan Islam mestilah bukan yang berasaskan riba dalam apa jua aktiviti dan operasi yang dijalankan. Malah terdapat produk-produk yang digabungkan akad bagi menjana keuntungan serta sebagai alternatif memenuhi kehendak permintaan semasa dari pelanggan. Sebagai contoh produk AITAB yang digabung dari akad *al-ijarah thumma al-bay'* (sewaan kemudian jualan) (Rahisam & Ahmad Dahlan, 2014).

Rebat dalam pembiayaan pada kewangan masa kini dilihat sebagai satu bentuk keadilan serta kebajikan buat pelanggan terutama bagi meringankan bebanan ke atas pelanggan dengan penolakan kiraan kadar keuntungan belum terakru yang termasuk dalam jumlah harga di awal kontrak berasaskan kiraan kadar asas (*Base Rate*). Ia juga menjadi satu tarikan kepada pelanggan untuk membuat penyelesaian awal (*early settlement*) dari tempoh jangka panjang yang asal kerana dengan rebat yang diberikan akan berlaku pengurangan harga berasaskan kiraan yang dihitung. Disebabkan itu, pemberian rebat yang tidak sekadar budi bicara dan dimasukkan ke dalam klausa perjanjian adalah memenuhi *maqasid al-shariah* kerana ia lebih menjamin keadilan dan kebajikan pelanggan dengan tidak dibebankan pembayaran ke atas kadar keuntungan yang belum terakru. Ia juga merupakan keadilan dan kebajikan di pihak bank, kerana mampu menyelesaikan isu kemungkiran di pihak pelanggan (Muhamad Zuhaili, 2022).

Rebat yang diamalkan kini dalam pembiayaan mempunyai persamaan dengan *da' wa ta'ajjal*. *Da' wa ta'ajjal* merupakan istilah yang digunakan bagi merujuk perbuatan mengurangkan sebahagian hutang apabila penghutang menyelesaikan hutang lebih awal. Dalam konteks kewangan Islam, *ibra'* atau *da' wa ta'ajjal* merujuk kepada konsep rebat pada maksud pelepasan hak yang diberikan oleh satu pihak kepada satu pihak lain dalam urusan mua'malah seperti jual beli dan sewaan (BNM 2010). Ia juga bagi menyelesaikan masalah kadar keseimbangan dalam keuntungan bertangguh dengan nilai semasa jualan ekoran ketidak keseimbangan akan menyebabkan tuntutan dari pihak pelanggan. Di Malaysia, Keputusan Majlis Penasihat

Syariah Suruhanjaya Sekuriti (MPS SS) (2006) membenarkan pemakaian *da' wa ta'ajjal*. bagi memajukan instrumen pasaran modal Islam. MPS SS telah berbincang dalam beberapa siri bagi memutuskan ketetapanannya seperti berikut. Keputusan tersebut disandarkan kepada beberapa hadith yang zahir menunjukkan keharusan *da' wa ta'ajjal*.

Antaranya hadith yang diriwayatkan oleh Ibn °Abbas:

أَمَرَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِإِخْرَاجِ بَنِي نَضِيرٍ مِنَ الْمَدِينَةِ، جَاءَهُ نَاسٌ مِنْهُمْ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّكَ أَمَرْتُ بِإِخْرَاجِهِمْ وَلَهُمْ عَلَى النَّاسِ دُيُونٌ لَمْ تَجُلْ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ضَعُوا وَتَعَجَّلُوا

Maksudnya: Diriwayatkan daripada Ibn °Abbas bahawa Nabi SAW telah mengarahkan Bani Nadir keluar dari kota Madinah lalu ada di kalangan mereka yang memberitahu Baginda: “Wahai Rasulullah, kamu mengarahkan mereka keluar, sedangkan masih ramai orang yang berhutang dengan mereka”. Maka Nabi bersabda: “Berikan pengurangan hutang dan percepatkan bayaran” (al-Bayhaqi, Abu Bakr, Ahmad bin Husayn. *al-Sunan al-Kubra li al-Bayhaqi*. Kitab al-Buyu', No hadith 10842)

Selayaknya pemberian rebat dilaksanakan kerana jangkaan keuntungan berasaskan baki tempoh bertanggung adalah tidak wujud atau belum terakru. Sehubungan itu, bebanan yang dikenakan ke atas pelanggan adalah tidak wajar jika pelanggan terpaksa membayar keseluruhan jumlah berdasarkan harga di awal kontrak. Ini kerana kiraan penuh dibuat berdasarkan jangkaan ketidaktentuan ekonomi di masa hadapan. Sebab itu, pembiayaan Islam menetapkan CPR di awal kontrak namun apabila berakhirnya tempoh dan EPR lebih rendah maka diberikan rebat. Begitu juga dalam keadaan penyelesaian awal kerana tempoh telah menjadi lebih singkat dari tempoh asal. Tanpa pemberian rebat sekaligus pada dasarnya kontrak tadi sah namun ia dilihat tidak memenuhi *maqasid al-shariah* kerana wujud polemik ketidakadilan di pihak pelanggan (Norwajia & et. el, 2014). Perlu diingatkan bahawa walaupun urusniaga membenarkan keuntungan diraih namun dasar matlamat kewangan Islam memenuhi permintaan pelanggan bukannya keuntungan maksimum semata-mata secara mutlak sekalipun dengan cara membebankan pihak yang lain (Pena Syariah Bank Muamalat, 2012).

Justeru, penekanan konsep pemberian rebat yang memenuhi kehendak *maqasid al-shariah* merupakan sangat penting untuk memperlihatkan jaminan kebajikan menerusi maksud *al-sulh* agar tiada isu kemungkiran di sebelah pihak pelanggan begitu juga isu tuntutan oleh pelanggan ke atas pihak bank. *Al-Sulh* ialah istilah dalam perundangan Islam yang bermaksud perdamaian, atau pemberhentian pertikaian atau perselisihan dan perbalahan. Ia merupakan kaedah untuk menamatkan atau mengelakkan pertikaian berdasarkan perundangan atau mengambil tindakan undang-undang (saman) antara dua pihak yang terlibat (Nur Khalidah, Mohd Rizal, Noor Inayah & Mohamad, 2017). Tanpa maksud *al-sulh* dalam pengamalan rebat jika ia hanya sekadar budi bicara menerusi *hibah* atau *tamluk* (penyerahan milik), maka rebat yang diamalkan masih belum mencapai kehendak *maqasid al-shariah* dalam situasi sekarang kerana wujud kes-kes tuntutan pelanggan di pihak mahkamah ke atas kadar selayaknya yang patut mereka perolehi (Rahisam & Ahmad Dahlan, 2014).

Pemberian rebat sangat penting kerana menjadi *benchmark* kepada perbankan Islam dalam menyaingi perbankan konvensional dalam isu jualan bertanggguh dengan kiraan kadar asas bagi menghadapi ketidakpastian ekonomi di masa hadapan. Rebate menjadi bukti bahawa perbankan Islam tidaklah semahal yang didakwa serta bukti penetapan harga di awal kontrak pembiayaan adalah berasaskan akad jual beli. Ia berbeza sama sekali dengan pinjaman konvensional yang berasaskan kadar faedah yang menggunakan kaedah kiraan faedah terapung. Kenaikan dan penurunan kadar faedah tiada kaitan dengan pemberian rebat kerana rebat adalah pengurangan hak yang telah sedia ada di pihak bank bagi meringankan bebanan pelanggan dengan menolak kos perkhidmatan dan kadar keuntungan belum terakru. Tanpa pemberian rebat akan terus mewujudkan isu berkaitan tuntutan-tuntutan yang dikemukakan oleh pelanggan ke atas pihak bank kerana isu pemberian rebat yang tidak telus (Amir Shahrudin, 2012).

DAPATAN KAJIAN DAN ANALISIS PERBINCANGAN

Pematuhan Syariah

Dalam perbankan Islam, produk yang melibatkan keuntungan jangka panjang atau jualan bertanggung adalah berasaskan pembiayaan atau jual beli iaitu *‘aqd mu‘awadat*. Sedangkan dalam perbankan konvensional bahawa produk tersebut pula berasaskan kepada pinjaman iaitu *qard*. Sehubungan itu, asas kepada akad *qard* ialah tidak dibolehkan menerima sebarang manfaat termasuk bayaran tambahan kerana ia bercanggah dengan prinsip akad itu sendiri iaitu *al-ihsan* (belas kasihan) dan sememangnya terdapat nas yang jelas melarang akan pertambahan itu. Jelas, isu yang berlaku ialah tidak patuh syariah dalam perbankan konvensional pada penawaran produk jangka panjang tersebut sebagaimana ia juga ada dijelaskan oleh Majlis Penasihat Syariah (MPS) BNM dalam ketetapan yang dikeluarkan.

Dalam soal keuntungan, kewangan Islam tidak menjadikan keuntungan mutlak sebagai matlamat utama tetapi lebih kepada keuntungan patut (*reasonable profit*). Disebabkan itu, Islam tidak menghad kadar keuntungan namun dalam masa yang sama melarang sebarang tindakan yang dilarang bagi eksploitasi untuk raih keuntungan. Sehubungan itu, pulangan lebihan dari pelaksanaan urusniaga yang melebihi jumlah asal modal serta kos lepas dinamakan sebagai keuntungan atas urusniaga tersebut selagimana aktiviti yang dijalankan tidak bercanggah dengan syariat Islam. Berbeza dengan keuntungan dari urusniaga yang dilaksanakan di perbankan konvensional yang membolehkan mekanisme yang melibatkan kadar faedah (riba) turut diklasifikasikan sebagai nilai keuntungan sedangkan tidak pada kewangan Islam.

Justeru, dari awal, isu berhubung urusniaga jualan bertanggung dalam pembiayaan jangka panjang Islam adalah berbeza dari sudut dasar kontraknya dengan pinjaman konvensional. Keuntungan yang diperolehi sekalipun dalam urusniaga jualan bertanggung adalah keuntungan berdasarkan kontrak jual beli bukannya pertambahan ke atas hutang yang berlaku. Perbezaan asas dalam isu keuntungan bagi urusniaga jangka panjang yang menjadi amalan antara perbankan Islam dan konvensional ini boleh dirujuk pada Jadual 1 di bawah:

Jadual 1: Perbezaan antara Perbankan Islam dan Konvensional dalam penentuan urusan yang melibatkan keuntungan jangka panjang dan pengurangan nilai

PERKARA	PERBANKAN ISLAM	PERBANKAN KONVENSIONAL
Keuntungan	Lebihan ke atas modal dan kos lepas pada aktiviti yang tidak bercanggah syariat sahaja.	Lebihan atau sebarang pertambahan secara mutlak ke atas modal dan kos lepas.
Riba	Tidak dikira sebagai keuntungan.	Termasuk dalam kiraan keuntungan.
Ketidaktentuan Ekonomi Di Masa Hadapan	Pertambahan berasaskan nilai masa wang (<i>Time Value of Money</i>).	Pertambahan berasaskan kadar faedah.
Keuntungan bertempoh	Berasaskan kontrak jual beli.	Berasaskan kadar faedah / bunga.
Pengurangan Nilai Pada Urusniaga Bertempoh	Pemberian rebat mengurangi jumlah asal antaranya menolak jumlah keuntungan belum terakru jika EPR tidak mencecah CPR atau ketika penyelesaian awal.	Pengurangan kerana kadar faedah berubah-ubah berasaskan konsep kadar terapung (<i>floating rate</i>).

Sumber: Muhamad Zuhaili & et. el. (2019)

Rebat Menjadi *Benchmark* Pembiayaan Islam

Sebelum 2 Januari 2015, perbankan Islam memakai istilah *Base Financing Rate* (BFR) sebagai satu *benchmark* bagi membezakan dengan perbankan konvensional yang memakai istilah *Base Lending Rate* (BLR) dalam pengiraan harga bagi jangka panjang untuk menghadapi ketidaktentuan ekonomi di masa hadapan. Pemakaian istilah yang membezakan antara amalan dalam perbankan Islam dengan konvensional secara tidak langsung berjaya menunjukkan bahawa perbankan Islam tidak sama dengan perbankan konvensional dari sudut dasar dan operasinya. Walaupun begitu, kiraan nilai jangka panjang sesuatu tempoh masih tidak dinafikan ia terikat dengan BLR kerana ketetapan nilai tersebut di bawah pemantauan Bank Negara Malaysia (BNM). Rentetan itu, terdapat cadangan agar perlu diwujudkan secara tersendiri kiraan bagi BFR tanpa

terikat dengan BLR. Bermula 2 Januari 2015, BNM menyelaraskan istilah bagi kiraan jangka panjang dengan menggunakan pakai BR (*Base Rate*) bagi kesemua perbankan tanpa ada lagi istilah BFR atau BLR. Apabila diselaraskan pemakaian istilah yang sama iaitu BR menjadikan tiada sebarang pengasingan istilah anantara perbankan Islam dan konvensional. Hal ini menjadikan *benchmark* bagi perbankan Islam dari sudut istilahnya seakan-akan tiada. Justeru, walaupun operasinya tetap berbeza namun istilah pemakaian adalah sama.

Secara asasnya, kadar kiraan menerusi *benchmark* BFR sebelum ini sedikit sebanyak telah berjaya membuktikan perbankan Islam mempunyai alternatif dalam kiraan pembiayaan jangka panjang yang berbeza dengan produk yang ditawarkan oleh perbankan konvensional. Selain itu, asas perbezaan ialah pada dasar kontrak yang dimeterai ke atas penawaran produk pembiayaan jangka panjang. Selain itu, perbezaan yang wujud ialah pada kiraan keuntungan yang ditetapkan di awal kontrak yang dimeterai. Menurut perspektif kewangan Islam, nilai jualan sesuatu barang mestilah dimaklumi sama ada barang jualan secara tunai, ansuran atau bertempoh. Sehubungan itu, perbankan Islam dalam produk pembiayaan jangka panjang telah menentukan kadar keuntungan yang tidak berubah di awal kontrak bagi tempoh yang berlaku. Ia untuk memastikan tidak berlaku unsur *gharar* dari sudut *jahalah* (ketidakpastian harga atau nilai jualan secara pasti). Ia berbeza dengan pengamalan perbankan konvensional yang dilihat lebih fleksibel dalam menghadapi risiko ketidakpastian ekonomi apabila membolehkan kadar faedah berubah-ubah dengan kiraan keuntungan terapung yang tidak menetapkan nilai keuntungan atau jualan di awal tempoh kontrak tersebut bagi nilai keuntungan jangka panjang.

Disebabkan itu, asas amalan dalam perbankan Islam dilihat meletakkan nilai yang tinggi dan seolah-olah “memindahkan” risiko ke atas pelanggan dengan nilai penuh yang telah ditetapkan di awal kontrak yang disebut sebagai kadar keuntungan siling (CPR) bagi sesuatu tempoh. Disebabkan itu, terdapat persepsi negatif yang tersebar kononnya produk pembiayaan dalam perbankan Islam adalah lebih mahal jika dibandingkan dengan tawaran di dalam sistem-perbankan konvensional (Ridzwan & Azizi, 2009, Humaida & Nur Amira 2017). Dalam pada itu, bagi meringankan beban pelanggan, pihak perbankan Islam memberikan rebat kepada pelanggan apabila kadar keuntungan efektif (EPR) tidak mencapai tingkatan siling

yang ditetapkan oleh perbankan Islam menerusi CPR disebabkan perubahan kiraan kadar keuntungan di bawah kadar wang semalaman (*Overnight Policy Rate: OPR*) yang rendah. Pemberian rebat tersebut berikutan tiada bebanan risiko yang tinggi berdasarkan jangkaan risiko ketidakpastian ekonomi menjadikan risiko jangkaan tersebut tidak wujud dan tidak perlu dibebankan ke atas pelanggan.

Unsur Kebajikan dan Keadilan Memenuhi *Maqasid al-Shariah*

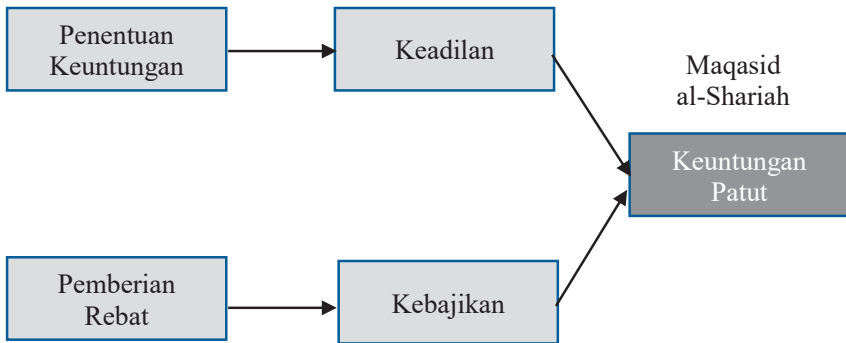
Rebat yang memenuhi *maqasid al-shariah* ialah dengan memastikan kebajikan dan keadilan pada kedua-dua belah pihak sama ada pihak bank selaku pembiaya dan juga pelanggan. Pemberian rebat adalah dengan tidak membebaskan pelanggan ke atas keuntungan belum terakru dan juga dalam masa yang sama, pengurangan yang diberikan menerusi rebat adalah selepas ditolak kos perkhidmatan yang dijalankan oleh pihak bank bagi tempoh yang telah berlangsung. Pelanggan tidak wajar dikenakan kadar bayaran disebabkan keuntungan belum terakru. Begitu juga, pihak bank layak mendapat kadar kos perkhidmatan yang telah dijalankan sepanjang urusan dibuat.

Berdasarkan kepada ketetapan terkini dalam Mesyuarat MPS kali ke-191 (BNM 2019) bahawa tiada caj tambahan dikenakan di luar daripada harga jualan yang telah dipersetujui dalam kontrak. Sebaliknya, Institusi Kewangan Islam (IKI) hanya mengurangkan pemberian kadar rebat (*ibra'*) kepada pelanggan kerana peruntukan terhadap baki amaun kemudahan yang belum/tidak digunakan oleh pelanggan boleh menyebabkan peningkatan kos yang tinggi dan memberi impak negatif kepada pihak pelanggan dengan beban disebabkan terpaksa menanggung kadar keuntungan belum terakru. Malah, jika berlaku caj tambahan di luar daripada harga jualan yang telah dipersetujui juga turut akan memberikan impak negatif kepada pertumbuhan industri kewangan Islam dari sudut kepercayaan dan penerimaan pelanggan di masa hadapan kelak.

Sehubungan itu, kebajikan dan keadilan menjadi unsur penting dalam pembiayaan yang dijalankan memenuhi *maqasid al-shariah*. Penentuan keuntungan dan pemberian rebat yang berpaksikan kebajikan dan keadilan dalam mengira kos-kos tambahan yang diambil kira sebagai harga jualan di dalam urusan jualan bertanggungjawab adalah lebih bersifat suatu pertimbangan

untuk melindungi pihak penjual dari menanggung kerugian dan bukanlah untuk menambah keuntungan mereka. Oleh itu, keadilan dapat diberi kepada kedua belah pihak iaitu pihak penjual agar tidak mengalami kerugian dan pembeli pula tidak ditindas dengan kos-kos tambahan yang tinggi.

Walaupun tiada penetapan secara muktamad oleh syarak ke atas sesuatu kadar keuntungan yang ingin diperolehi namun asas jual beli yang dibenarkan oleh syarak ialah saling redha meredhai. Ia bermaksud kedua-dua pihak saling berpuas hati dan tidak rasa dizalimi dengan bebanan yang tidak selayaknya serta melampaui. Kiraan keuntungan yang perlu ditekankan ialah soal menepati tanggungjawab fardhu *kifayah* dalam memenuhi keperluan masyarakat. Ini selari dengan hikmah dan falsafah dalam Islam akan pensyariatian jual beli iaitu memenuhi kehendak pasaran dan keperluan pengguna (al-Jarjawi, 2007). Inilah yang disebut keuntungan patut (*reasonable profit*) iaitu kadar keuntungan yang tidak hanya memikirkan soal pemaksima keuntungan namun ia turut bertimbang rasa dalam soal kecukupan pengguna. Keuntungan patut mencerminkan nilai murni menerusi akhlak penjual dan pembeli dalam urusniaga dalam membantu antara satu sama lain dalam memenuhi kehendak masing-masing. Fatimah & Sanep (2011) menjelaskan bahawa istilah keuntungan patut merujuk kepada teori pengeluaran Islam kerana pengeluar Islam mempunyai tanggungjawab sosial terhadap masyarakat yang merupakan intensif utama pengeluar Islam untuk menghasilkan tingkat pengeluaran yang membezakan antara keuntungan maksimum dengan keuntungan bukan maksimum. Justeru, keuntungan patut merupakan keuntungan yang diperolehi oleh pengeluar dalam keadaan berpuas hati dari segi kebaikan, perolehan wang, kebolehan bertahan dan mengembangkan firma perniagaan untuk terus memastikan keperluan pengguna dan masyarakat dipenuhi.



Rajah 1: Rangka Kerja Konseptual

KESIMPULAN

Kajian ini mendapati penentuan keuntungan yang berasaskan keadilan dan pemberian rebat berasaskan kebajikan kepada kedua-dua belah pihak adalah memenuhi *maqasid al-shariah* dalam menghasilkan keuntungan patut. Dalam kewangan Islam, perbezaan antara keuntungan maksimum dengan keuntungan patut adalah berkait rapat dengan objektif urusan jualan tersebut dilakukan. Isu yang berlaku apabila unsur keadilan atau kebajikan dikesampingkan yang mana keuntungan maksimum menjadi matlamat sekalipun tidak memenuhi keperluan pengguna atau pelanggan. Dalam konteks urusan jualan bertanggung pada masa kini, isu kepatuhan syariah adalah jelas tidak timbul. Kajian demi kajian bagi memastikan polemik yang berkaitan dakwaan “mahal” atau sekadar “salin kulit” dengan menggantikan istilah konvensional kepada Islamik perlu diusahakan dengan serius dan salah satunya ialah kajian berasaskan kepada *maqasid al-shariah*.

PENGHARGAAN

Penghargaan ditujukan khas kepada Akademi Pengajian Islam Kontemporari (ACIS), UiTM Shah Alam dalam memberikan sokongan teknikal bagi menyiapkan artikel ini.

KONFLIK KEPENTINGAN

Penulis tidak mempunyai konflik kepentingan kepada mana-mana individu, pertubuhan atau institusi dari segi kewangan dan kepentingan lainnya dalam penulisan ini.

SUMBANGAN PENULIS

Penulis mengumpulkan bahan literatur seterusnya merangka draf penulisan artikel bagi melengkapkan kerangka kajian dan menganalisis data-data kajian yang dilakukan

RUJUKAN

- ‘Immarah, Mohammad. 2009. *Qamus al-Mustalahat al-Iqtisadiyyah*. al-Qahirah : Dar al-Salam
- Ab Rahim Ibrahim. 2012. *Riba dan Ribh Menurut Kewangan Islam: Mekanisme Penentuan Kadar Keuntungan Pembiayaan Jangka Panjang dalam Perbankan Islam*. Tesis Ph.D, Jabatan Shariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya.
- Abu Dawud, Sulayman bin al-‘Ash’ath. *Sunan Abi Dawud*. Kitab al-Buyu’, Bab al-Mudarib Yukhalif. No. hadith 3384 & 3385.
- Affanah, Husam al-Din bin Musa. 2005. *Fiqh al-Tajir al-Muslim wa Adabuhu*. Falastin: Maktabah Dandis.
- Al-Bakri, Zulkifli Mohamad. 2017. *Bayan Linnas Siri ke-111 : Fenomena Ulat Tiket di Stadium : Satu Pandangan*. Lihat: <https://muftiwp.gov.my/artikel/bayan-linnas/677-bayan-linnas-siri-ke-111-fenomena-ulat-tiket-di-stadium-satu-pandangan>
- Al-Bayhaqi, Abu Bakr, Ahmad bin Husayn. *al-Sunan al-Kubra li al-Bayhaqi*. Kitab al-Buyu’, No hadith 10842.

Al-Bukhari, Muhammad bin Isma'il. *Sahih al-Bukhari*. Kitab al-Salam. Bab al-Salam Fi Wazn Ma'lum. No hadith 2126.

al-Ghazali, Abu Hamid Muhammad. 1997. *al-Wajiz fi Fiqh Madhhab al-Imam al-Shafi'i*. al-Qahirah: Matba'ah al-Adab.

al-Jarjawi, Ali Ahmad. 2007. *Hikmah al-Tashri' wa Falsafatuh*. Damshiq: Dar al-Fikr.

al-Kasani, Ala' al-Din, Abu Bakr bin Mas'ud bin Ahmad. 1986. *Bada'i' al-Sana'i' fi Tartib al-Shara'i'*. Beyrut: Dar al-Kutb al-'Ilmiyyah. Jil. 5

Al-Qaradhawi, Yusuf. 2021. *Al-Islam wa al-Tijarah*. Lihat: <https://www.al-qaradawi.net/node/3912>

Al-Raysuni, Ahmad. 1995. *Nazariyyah al-Maqasid 'inda al-Imam al-Syatibi*. Riyadh: al-Dar al-'Alamiyyah li al-Kitab al-Islami.

Amir Shahrudin. 2012. *Tahap Pengetahuan Perbankan Islam Perlu Ditingkatkan*. Lihat: <http://ddms.usim.edu.my/bitstream/123456789/5694/1/7-2-12%20-%20Rencana%20%2811%29.pdf>

Bank Negara Malaysia (BNM). 2007. *Shariah resolutions in Islamic finance*. Ed. 1. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.

Bank Negara Malaysia (BNM). 2010. *Resolusi Syariah dalam Kewangan Islam*. Edisi Kedua. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.

Bank Negara Malaysia (BNM). 2019. *Mesyuarat MPS kali ke-191. Mekanisme Pengurangan Rebat (Ibra') Bagi Menampung Sebahagian Kos dalam Produk Pembiayaan Aliran Tunai (Cashline)*. Lihat: <https://www.bnm.gov.my/documents/20124/1085561/SAC+191st+Meeting+Statement+%28BM%29.pdf>

Fatimah az-Zahra Abdul Shukor & Sanep Ahmad. 2011. *Epistemologi Tauhid dalam Teori Pengeluaran dan Kesannya ke atas Keluaran dan Kebajikan*. Prosiding PERKEM VI, Jil. 2 (2011) 1 -14.

- Humaida Banu Samsudin & Nur Amira Mohd Noh. 2017. *Perbandingan Prestasi Kewangan Perbankan Islam dengan Perbankan Konvensional di Malaysia dari Tahun 2009 hingga 2014*. Journal of Quality Measurement and Analysis. Vol 13(2). Page : 49-57.
- Ibn Abi Shaybah. Abdullah bin Muhammad bin al-Qadi. *Musannaf. Fi al-Shira' min al-Mudtar*. No hadith 2008.
- Ibn Qudamah, Abu Muhammad, °Abd Allah ibn Ahmad ibn Muhammad. 1981. *al-Mughni*. Riyadh : Maktabah al-Riyad al-Hadithah. Jil. 6.
- Ibn Rushd, Muhammad ibn Ahmad ibn Muhammad. 2004. *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*. Beyrut: Dar al-Kutb al-°Ilmiyyah. Jil. 2.
- Ifta' Jordan. 2021. Yustahabb li al-Tajir al-Takhfif fi Miqdar al-Ribh. Lihat: <https://www.aliftaa.jo/Question2.aspx?QuestionId=3623#.Yt4RynZBzrc>
- Mohamed Fairouz & Ridzwan Ahmad. 2011. *Konsep Nilai Masa Wang Daripada Perspektif Syariah: Suatu Sorotan Kritikal*. Jurnal Syariah. Jil. 19. Bil. 2. Hlm. 107-132
- Mohammad Taqiuddin Mohamad, Joni Tamkin & Ahmad Azam Sulaiman@ Mohamad. 2012. Relevansi Perbankan Islam Mendepani Cabaran Ketidakstabilan Kewangan. Prosiding PERKEM VII. Jil. 2 (2012) 863-873.
- Mohd Nizho bin Abdul Rahman & Mohd Shukri bin Hanapi. 2008. *Etika Perniagaan dari Perspektif al-Quran: Satu Tinjauan*. Kertas Kerja Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan.
- Muhamad Zuhaili bin Saiman & Ahmad Dahlan Salleh. 2015. *Kajian Pengurusan Risiko Terhadap Nilai Masa Menghadapi Ketidaktentuan Ekonomi Menurut Kewangan Islam*. Konvensyen Kebangsaan Keusahawan Islam (NCiE) 2013. Halaman: 179-193. Terbitan USIM PRESS.

- Muhamad Zuhaili bin Saiman & Ahmad Dahlan Salleh. 2017. *Risiko Terhadap Keuntungan dalam Instrumen Transaksi Masa Kini Menurut Fiqh Muamalat*. *Journal of Contemporary Islamic Law*. Vol. 2 (1), pp. 31-44.
- Muhamad Zuhaili bin Saiman, Ahmad Dahlan Salleh & Shofian Ahmad. 2019. *Aplikasi Rebat Bagi Pembayaran Awal Pembiayaan Jangka Panjang di Perbankan Islam*. Tesis PhD Fakultas Pengajian Islam, UKM Bangi.
- Muhamad Zuhaili bin Saiman. 2014. *Penentuan Kadar Keuntungan Menurut Islam Dalam Jualan Bertempoh*. *Proceeding of SMEKI 2014. International Conference Muamalat, Economics & Islamic Finance*. Hlm : 170-186.
- Muhamad Zuhaili bin Saiman. 2022. *Penetapan Rebat Secara Mulzim dalam Pembiayaan Jangka Panjang Menurut Perspektif Maqasid al-Shariah*. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*. Vol. 7. Issues. 45, pp. 225-235.
- Muhammad Bakr Ismail. 1999. *Bayn al-Sa'il wa al-Faqih*. al-Qahirah: Dar al-Manar li al-Nashr wa al Tawzi^c.
- Muhammad Sabri Abd Rahim. 2020. *Hal Tahdid Nisbah al-Ribh fi al-Bai' wa al-Syira'..al-Ifta' Tujib*. Lihat link: <https://www.elbalad.news/4594764>
- Nazih Hammad. tt. *al-Uqud al-Mustajiddah : Dhawabituha wa Namazij minha*. Jaddah : Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami, OIC. 210.
- Norwajia Umi Ismail, Mat Noor Mat Zin & Salmi Edawaty. 2014. *Kaedah Penyelesaian Kemungkinan Kontrak (Default Payment) dalam Islam: Sorotan Literatur*. *Jurnal Islamiyyat* 36(1) 2014: 41-48.
- Nur Khalidah Dahlan, Mohd Rizal Palil, Noor Inayah Yaakub & Mohamad Abdul Hamid. 2017. *Sulh : Pengadilan Tanpa Perbicaraan Mahkamah dalam Memenuhi Tuntutan Pasaran Kewangan Islam di Malaysia*. *Jurnal Undang-undang dan Masyarakat*. Edisi Isu Khas.

- Pena Syariah Bank Muamalat. 2012. *Budi Bicara Bank-bank Islam: Ibra' Bagi Penyelesaian Awal*. Kuala Lumpur : Bank Muamalat.
- Rahisam Ramli dan Ahmad Dahlan Salleh. 2014. *Pembiayaan Rumah Secara Islam: Prospek dan Mekanisme Pembangunan Produk Dalam Institusi Perbankan*.
- Ridzwan Ahmad & Azizi Che Seman. 2009. *Pemakaian Masalah Terhadap Konsep Nilai Masa Wang Dalam Sistem Perbankan Islam di Malaysia*. Jurnal Fiqh. No. 6. Hlm. 87-106.
- Shamsiah Mohamad. 2002. *Ciri-ciri Keuntungan Menurut Perspektif Islam*. Jurnal Syariah, 10: 1 [2002]121-137.
- Supriadi Muslimin, Zainab & Wardah Jafar. 2020. *Konsep Penetapan Harga dalam Perspektif Islam*. Al-Azhar Journal of Islamic Economics. Vol 2. No. 1.
- Surtafman Kastin Hasan & Sanep Ahmad. 2005. *Ekonomi Islam Dasar dan Amalan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa Dan Pustaka.
- Suruhanjaya Sekuriti. 2006. *Keputusan Majlis Penasihat Syariah Suruhanjaya Sekuriti*. Edisi Kedua. Kuala Lumpur : Suruhanjaya Sekuriti. Hlm. 131-133.
- Syed Muhammad Adib Termizi bin Ahmad Al Jafari. 2021. Menghormati Agama Lain Sebagai Pelengkap terhadap Penjagaan Agama Islam dalam Maqasid al-Syariah. Journal of Contemporary Islamic Studies. Vo. 7 (2). Hlm. 99-116.
- Zaharuddin Abd Rahman. 2010. Zaharuddin Abd Rahman. 14 Oktober 2010. *Perbankan Islam dan BFR*. Lihat: <http://zaharuddin.net/soal-jawab-a-isu-pilihan/969-perbankan-islam-dan-bfr.html>.
- Zaharuddin Abd Rahman. 4 September 2007. *Bank Islam Menipu & Bank Konvensional Sebenarnya Lebih Mahal*. Lihat: <http://zaharuddin.net/perbankan-&-insuran/587-bank-islam-menipu-a-bank-konvensional-sebenarnya-lebih-mahal.html>

