

Kemungkiran Pemaju dalam Produk Pembiayaan Perumahan Secara Islam: Analisis Pendekatan Penyelesaian

(Developer Defaults in Islamic Home Financing Products: Analytical Solution Approach)

Mohd Sollehudin Shuib

(Pusat Pengajian Perniagaan Islam, Universiti Utara Malaysia)

Mohammad Taqiuddin Mohamad

(Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya)

Ahmad Azam Sulaiman

(Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya)

ABSTRAK

Sehingga penghujung 2010, bank-bank yang menawarkan produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia telah mempelbagaikan penggunaan kontrak muamalat dalam menawarkan produk pembiayaan perumahan mereka. Kontrak-kontrak yang digunakan termasuk Bay' Bithaman Ajil (BBA), Murabahah, Musharakah Mutanaqisah dan Istisna'. Lebih 10 bank masih mengekalkan penggunaan kontrak BBA manakala yang lain telah mula memberi tumpuan kepada penggunaan kontrak pembiayaan berasaskan ekuiti seperti Musharakah Mutanaqisah. Penjualan rumah di Malaysia dilakukan dalam keadaan rumah tersebut masih belum dibina atau masih dalam pembinaan. Oleh itu, penawaran produk pembiayaan perumahan Islam memerlukan kontrak yang sesuai bagi memastikan wujudnya unsur adil dan ihsan sejajar dengan syariat Islam. Pemilihan kontrak yang tepat juga boleh mengelakkan stigma bahawa perbankan Islam bersifat zalim dalam kes-kes rumah terbengkalai. Justeru artikel ini cuba melihat pendekatan penyelesaian yang dilaksanakan oleh produk-produk secara Islam seperti Bay' Bithaman Ajil (BBA), Murabahah, Musharakah Mutanaqisah dan Istisna'. Penelitian dalam kajian ini melibatkan tiga kaedah utama iaitu induktif, deduktif dan komparatif. Hasil penelitian menunjukkan pemilihan kontrak yang tepat dapat menyelamatkan pelanggan dari menanggung beban dalam kes-kes rumah terbengkalai.

Kata kunci: Kemungkiran pemaju; produk pembiayaan perumahan Islam; kontrak muamalat

ABSTRACT

As of the end of 2010, banks that offer Islamic home financing products in Malaysia have diversified the use of muamalat contracts in offering their home financing products. The contracts include Bay' Bithaman Ajil (BBA), Murabahah, Musharakah Mutanaqisah, and Istisna'. More than 10 banks still use the BBA contract while others begin to focus on the use of equity-based financing contracts such as Musharakah Mutanaqisah. In Malaysia, sales of a house can take place even before the house is built or when it is still under construction. Therefore, Islamic home financing products must be offered through an appropriate contract to ensure they encompass fair and compassionate elements consistent with the Islamic rules. Selection of a proper contract is crucial to circumvent the stigma that Islamic banking is unjust in cases of abandoned houses. Hence, this article tries to see how this problem is addressed specifically in four Islamic products; Bay' Bithaman Ajil (BBA), Murabahah, Musharakah Mutanaqisah, and Istisna'. In its analysis, this study applies three methods; inductive, deductive and comparative methods. The results show that certain contracts are better than others in protecting customers from directly assuming the burden in cases of abandoned houses.

Keywords: Default developer; Islamic home financing products; Muamalat contracts

PENDAHULUAN

Data dari kementerian perumahan dan kerajaan tempatan menunjukkan saban tahun ribuan pembeli rumah menghadapi masalah rumah yang tidak dapat diperolehi pada waktu yang dijanjikan akibat kegagalan pemaju menyiapkan rumah (KPKT 2012). Bank dan pembeli antara yang ketara terkena kesannya kerana dalam beberapa keadaan, pembeli perlu terus membuat bayaran ansuran bulanan kepada bank walaupun rumah masih belum dapat diduduki. Bahkan terdapat kes di mana pembeli didenda dengan amaun yang tinggi oleh bank akibat keengganannya membuat bayaran ansuran bulanan

kepada bank pembiaya. Walaupun kerajaan Malaysia telah memperkenalkan pelbagai polisi dan undang-undang berkaitan, kes rumah gagal disiapkan ini terus berlaku saban tahun (Nuarrual 2011).

Berdasarkan istilah, projek yang terbengkalai adalah merangkumi projek yang tidak disiapkan mengikut tempoh seperti yang tertera dalam perjanjian jual beli, projek yang terhenti lebih dari enam bulan (bagi projek perumahan), kes telah didaftar di mahkamah di bawah peruntukan tertentu (seksyen 218, Akta Syarikat 1965) dan telah disahkan sebagai projek terbengkalai oleh Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT) (Nuarrual 2011).

LATAR BELAKANG PENGGUNAAN KONTRAK DAN STATISTIK RUMAH TERBENGGKALAI

Statistik semasa sehingga Disember 2011 menunjukkan terdapat 235 projek yang telah dikenal pasti kerajaan sebagai projek sakit (KPKT 2012). Sekiranya kita meneliti lebih jauh, terdapat puluhan ribu pembeli rumah di Malaysia yang terlibat dengan kes-kes rumah terbenGGKALAI sebegini. Kajian yang dilakukan Nuarrual (2011) dan Fadzilah (2006) lebih menjurus kepada masalah dan faktor projek/perumahan terbenGGKALAI serta pendekatan penyelesaian yang tidak melibatkan aplikasi kontrak muamalat secara khusus. Namun penting penulisan mereka kerana menekankan betapa isu ini sangat serius dan pembeli biasanya menjadi golongan teraniaya dalam kes-kes begini. Dari perspektif industri, projek terbenGGKALAI juga memberi kesan kepada banyak lagi industri lain yang berkaitan (lebih 140 industri) termasuk pembekal bahan pembinaan, syarikat pengangkutan, kontraktor, dan perunding.

Kajian lain pula menunjukkan penggunaan kontrak BBA dalam produk pembiayaan perumahan sememangnya tidak dapat memberi perlindungan kepada pembeli rumah sekiranya berlaku kes projek/rumah terbenGGKALAI (Sollehudin 2010) walaupun pelaksanaan BBA menepati Shariah (Al-Shafi'i 2001).

Islam telah menetapkan tujuan dan matlamat Shariah itu adalah untuk memandu umatnya mengecapi kehidupan yang baik dan sempurna. Maqasid Shariah menjanjikan pemeliharaan akal, nyawa, harta benda, keturunan dan nasab sekiranya apa yang diperintahkan Allah SWT melalui al-Quran dan Sunnah dipatuhi dengan baik. Salah satu cara untuk mencapai matlamat Shariah ini adalah dengan memenuhi keperluan dan tuntutan kehidupan seperti tempat tinggal, makanan dan pendidikan. Dalam keadaan sekarang, rumah merupakan satu alat yang sangat penting dan diperlukan dalam kehidupan. Untuk membina rumah memerlukan sejumlah dana yang besar. Justeru untuk menampung dana tersebut, kebanyakan kita akan mendapatkan pembiayaan dari institusi perbankan atau lain-lain institusi. Sebagai seorang Islam yang faham tentang kehendak agama Islam itu sendiri, memilih produk pembiayaan rumah yang Islami adalah menjadi satu kewajipan.

Pada masa ini produk-produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia ditawarkan melalui pelbagai kontrak. Sekiranya kita seorang yang peka, kita pasti akan dapat membuat pilihan yang tepat berkaitan produk pembiayaan perumahan yang sesuai dengan keadaan rumah yang hendak dibiayai. Pada asasnya terdapat dua kategori rumah yang dijual beli di negara ini iaitu rumah yang telah siap dibina dan rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan.

Kontrak Shariah yang digunakan untuk membiayai pembelian rumah pula terbahagi kepada kontrak berasaskan pembiayaan hutang dan kontrak berasaskan pembiayaan ekuiti. Kontrak-Kontrak berasaskan pembiayaan hutang adalah seperti *Murabahah*, *Bay'*

Bithaman Ajil (BBA), BBA komoditi, *Ijarah Thumma Bay'* dan *Istisna'*. Sementara kontrak berasaskan pembiayaan ekuiti adalah seperti *Musharakah Mutanaqisah*. Artikel ini akan mengkaji empat jenis kontrak yang sedia digunakan dalam produk pembiayaan perumahan secara Islam di Malaysia iaitu *Murabahah*, *Bay' Bithaman Ajil* (BBA), *Istisna'* dan *Musharakah Mutanaqisah*. Modus operandi pembiayaan, model aliran pembiayaan, kekuatan setiap kontrak dalam membiayai dua kategori rumah seperti yang akan dianalisis dalam artikel ini. Model aliran pembiayaan adalah berasaskan amalan sebenar bank.

Kaedah penelitian dalam kajian ini melibatkan tiga komponen utama iaitu kaedah induktif, deduktif dan komparatif. Kaedah induktif dan deduktif digunakan untuk meneliti dan memahami konsep-konsep yang menjadi fokus dalam penulisan ini seperti konsep rumah terbenGGKALAI dan konsep kontrak muamalat yang dipilih. Sementara pendekatan komparatif digunakan untuk meneliti perbezaan kesan penggunaan empat kontrak muamalat yang dipilih.

PEMBIAYAAN PERUMAHAN BERASASKAN KONTRAK BBA

Bay' Bithaman Ajil (BBA) adalah satu konsep pembelian dengan bayaran harga yang ditangguhkan ke suatu tempoh masa tertentu. BBA melibatkan jualan suatu aset dengan harga tangguh atau dengan bayaran ansuran, iaitu menjual suatu aset dengan disegerakan penyerahan aset yang dijual kepada pembeli dan ditangguhkan bayaran harganya sehingga ke satu masa yang ditetapkan atau dengan bayaran secara beransur-ansur (*al-taqsit*) (al-Misri 1986). BBA bukanlah konsep yang mempunyai prinsip tersendiri, sebaliknya ia adalah konsep jual beli yang ditangguh pembayarannya pada masa ditetapkan (Nasr Farid 1998). Secara teorinya BBA ini tidak memerlukan pembiaya menjelaskan jumlah untung kepada pelanggan seperti keadaannya dalam konsep *bay' al-Murabahah* (Mohd Ali 199).

Secara umumnya dalil yang mengharuskan kontrak BBA ini disandarkan kepada dalil keharusan jual beli itu sendiri. Terdapat banyak dalil yang mengharuskan kontrak jual beli dalam al-Quran, antaranya dari Surah Al-Baqarah ayat 275 yang jelas memberitahu bahawa jual beli adalah sesuatu yang halal dilaksanakan. Keduaanya, BBA ini mempunyai unsur hutang dan hutang juga dibenarkan dalam Islam sepertimana yang terdapat dalam Surah al-Baqarah ayat 282 (Hasan Ayub 1998). Hadis lain adalah sepertimana yang terdapat dalam kitab *al-Umm* berkaitan keharusan jual beli bertanggung dengan syarat diketahui oleh kedua-dua belah pihak yang terlibat dalam kontrak tersebut akan tempoh penangguhannya (Al-Shafi'i 2001).

Aplikasi rukun dalam kontrak pembiayaan perumahan BBA menunjukkan pihak yang berakad adalah bank, dan pelanggan yang ingin mendapatkan pembiayaan.

Objek kontrak pula adalah rumah atau aset yang dibiayai manakala tujuan kontrak adalah pembiayaan untuk memiliki sesuatu aset, yang mana tawaran dan penerimaan akan berlaku antara bank (pembiaya) dengan pelanggan (penerima biaya). Satu lagi rukun dalam amalan BBA sekarang adalah harga jualan yang mesti dinyatakan dengan jelas. Harga ini antara lain merangkumi tempoh pembayaran (Fadzila Azni 2003). Secara ringkasnya, proses pembiayaan perumahan secara BBA melibatkan langkah-langkah seperti berikut (Nor Hijriah 2009):

1. Pelanggan mengenal pasti dan menempah (jika perlu) rumah yang akan dibeli.
2. Pelanggan menemui bank untuk mendapatkan pembiayaan dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan.
3. Setelah bersetuju, bank dan pelanggan akan mengadakan akad *Bay' al-'Inah*. Pelanggan menjual rumah kepada pemaju secara tunai.¹
4. Bank kemudian menjual semula rumah tersebut kepada pelanggan dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang dijual oleh pelanggan kepada bank tadi. Pelanggan akan membayar secara ansuran kepada bank untuk jualan yang kedua ini.²
5. Pelanggan akan memiliki sepenuhnya rumah tersebut setelah bayaran ansuran selesai dilakukan (seperti selepas 30 tahun).

Prosedur pembiayaan perumahan secara BBA ini terpakai untuk rumah yang telah siap dibina mahupun sedang dibina ataupun belum dibina lagi (Nor Hijriah 2009). Bank juga melalui penawaran produk pembiayaan perumahan secara BBA akan mengenakan atau meletakkan syarat-syarat tambahan bagi memastikan sesuatu kontrak itu dapat berjalan dengan lancar di samping dapat mengurangkan risiko. Syarat-syarat ini biasanya akan memberi lebih keyakinan kepada pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak untuk memetri perjanjian mereka. Antara syarat yang biasa dikenakan oleh pihak bank terhadap pelanggan adalah seperti keperluan kepada cagaran dan penjamin, keperluan kepada bayaran deposit dan persetujuan berkaitan jumlah ansuran (Nor Hidayah 2002).

PEMBIAYAAN PERUMAHAN BERASASKAN KONTRAK MURABAHAH

Konsep *Bay' al-Murabahah* adalah satu transaksi penjualan suatu aset dengan kos asal ditambah untung dengan syarat adanya reda-meredai antara penjual dengan pembeli berkenaan syarat yang ditetapkan antara kedua-dua belah pihak. Contohnya apabila bank membiayai pelanggan untuk membeli aset tetap seperti rumah. Bank akan membeli aset tersebut terlebih dahulu, kemudian ia menjualkannya kepada pelanggan dengan harga kos ditambah untung mengikut apa yang telah dipersetujui bersama. Pelaksanaan *Bay' al-Murabahah* dalam amalan

perbankan pada hari ini juga lebih bersifat *Bay' al-Murabahah lil Amir bi al-Shira*.³

Pensyariatan *murabahah* tidak dipersoalkan oleh mana-mana mazhab fiqh kerana ia termasuk di bawah pensyariatan jual beli secara umum (Ab. Mumin 1999). Mazhab Syafi'i dan Hanbali berpendapat bahawa semua perbelanjaan yang dikeluarkan berkaitan barangan yang hendak dijual mengikut konsep *murabahah* itu boleh dijumlah atau dicampurkan sebagai harga jualan dengan syarat penambahan tersebut dimaklumkan atau diketahui oleh pembeli. Manakala berkaitan persoalan kedua, mengikut pendapat mazhab Hanafi pembeli harus membuat keputusan sama ada meneruskan pembeliannya dengan harga yang ditetapkan atau memulangkannya dan mendapatkan wangnya semula (Haron 1996).

Rukun-rukun pelaksanaan *al-Murabahah* adalah sama seperti rukun jual beli biasa iaitu ia merangkumi penjual, pembeli, barang yang dijual, harga dan *sighah* (Al-Qurtubi 1982; Wahbah al-Zuhayli 1985). Butiran harta atau barang yang dicatatkan dengan lengkap dalam surat perjanjian akad *Bay' al-Murabahah bi al-Taqsit* itu jelas dapat memenuhi tuntutan rukun dan syarat jual beli *murabahah*, terutamanya berkenaan mengenai harga atau kos asal harta yang dimohon oleh pelanggan. Contohnya, harga asal harta adalah RM100 ribu, dan keuntungan yang ditambah oleh pembiaya adalah RM20 ribu. Maka jumlah harga jualan *Bay' al-Murabahah bi al-Taqsit* adalah sebanyak RM120 ribu. Tempoh pembayaran pula ditetapkan selama 20 tahun atau 240 bulan (Sabran 1997). Huraian ringkas proses pembiayaan membeli rumah secara *murabahah* adalah seperti berikut:

1. Pelanggan mengenal pasti rumah yang akan dibeli dan mendapatkan perincian dari pemaju.
2. Pelanggan menemui bank untuk mendapatkan pembiayaan dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan.
3. Bank akan membeli rumah tersebut dari pemaju.
4. Bank akan menjual tersebut kepada pelanggan dengan harga kos ditambah untung.
5. Pelanggan membeli rumah tersebut dari bank dengan tempoh dan kaedah ansuran yang telah dipersetujui bersama.

Bayaran ansuran dalam pembiayaan secara *Bay' al-Murabahah* ini boleh dibuat seperti pembiayaan lain iaitu secara bulanan. Kadar keuntungan bank juga adalah tetap dan ditentukan ketika perjanjian ditandatangani. Hal ini juga tidak memerlukan sebarang kadar siling diletakkan dalam produk ini. Bank juga akan memastikan mereka membeli rumah tersebut terlebih dahulu sebelum dijual kepada pelanggan. Sekiranya pelanggan telah membayar deposit sebanyak 10 peratus sebagaimana lazimnya dalam konteks tempahan pembelian rumah di negara ini dan seterusnya pelanggan tersebut telah mendapatkan Perjanjian Jual Beli dari pemaju terlebih dahulu, maka bank akan membatalkannya. Kemudian bank akan membeli semula rumah tersebut dan setelah itu barulah rumah tersebut dijual kepada pelanggan (Ashari 2009).

PEMBIAYAAN PERUMAHAN BERASASKAN KONTRAK *ISTISNA*'

Al-Istisna' dari segi bahasa bermaksud meminta untuk dibuatkan sesuatu seperti meminta seseorang untuk dibuatkan pintu untuknya (*Al-Mausu'ah Al-Fiqhiyyah* 2005). *Istisna*' berasal dari kata *sana'a* yang bermaksud membuat, mengeluarkan (menghasilkan) atau membina sesuatu (al-Bashir 2006) atau minta dihasilkan sesuatu (Ibn Manzur 1990). Ia menyerupai suatu kontrak antara pembeliyang menempah dengan meminta pengeluar supaya menghasilkan sesuatu (al-Samarqandi t.t.) (barang yang diinginkan). *Al-Istisna*' dari segi istilah al-Kasani ialah tempahan kepada seseorang tukang untuk menghasilkan sesuatu seperti perabot atau kasut dengan harga ditentukan dan dimaklumi serta barang diserahkan kemudian daripada akad (selepas akad) dengan kadar, kuantiti dan sifat yang telah ditetapkan (Al-Kasani 1984).

Dalil pensyariatan *Bay' al-Istisna*' adalah berdasarkan kepada *'urf* masyarakat. Pendapat ini antaranya dikemukakan oleh Ulama' Hanafi yang telah mengharuskan kontrak *al-Istisna*' berdasarkan konsep istihsan, kerana ia sudah menjadi amalan kebiasaan yang dilakukan orang ramai pada setiap masa tanpa sebarang bantahan dan ianya memberi lebih banyak kemudahan kepada umat Islam (Al-Kasani 1984). Keharusan akad ini juga sebenarnya boleh disandarkan kepada ayat al-Quran dalam Surah al-Maidah ayat 1, Surah al-An'am ayat 152 dan Surah al-Baqarah ayat 282. Dua ayat yang pertama menyeru manusia supaya menunaikan janji manakala dalam ayat dari Surah al-Baqarah ayat 282, Allah SWT menyeru manusia menulis setiap transaksi muamalah yang dilakukan tidak secara tunai (al-Samarqandi t.t.).

Rukun-rukun *Bay' al-Istisna*' adalah juga mengikut rukun-rukun jual beli biasa. Ini kerana kontrak ini adalah salah satu dari kontrak *al-bay'*. Rukun-rukunnya adalah pembeli atau penempah (*al-mustasni'*), penjual atau tukang (*al-sani'*), barang yang ditempah (*al-masnu'*) dan *sighah* (tawaran dan penerimaan) (Al-Kasani 1984). Syarifah Faigah menambah dalam analisisnya dengan harga (*al-thaman*) sebagai satu lagi rukun (al-Sarakhsi t.t.). Huraian ringkas proses pembiayaan pembelian rumah secara *Istisna*' adalah seperti berikut (Ashari 2009):

1. Pelanggan mengenal pasti projek rumah yang ingin dibeli dan mendapatkan bukti pembelian seperti resit tempahan dari pemaju.
2. Pelanggan menemui bank untuk mendapatkan pembiayaan secara *Bay' al-Istisna*' dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan.
3. Bank akan mendapatkan rumah tersebut dari pemaju secara tempahan. Bank akan membayar kepada pemaju secara berperingkat mengikut tahap kemajuan projek.
4. Rumah akan disiapkan oleh pemaju dan diserahkan kepada bank untuk diserahkan kepada pelanggan.
5. Bank menjual rumah tersebut kepada pelanggan dengan harga kos ditambah keuntungan, misalnya

RM100,000 (harga kos) + RM50,000 (keuntungan) = RM150,000 (harga jualan).

6. Pelanggan akan mula membuat bayaran ansuran kepada bank setelah perjanjian pembiayaan dimetrai sehingga tempoh pembiayaan tamat (seperti 30 tahun). Pelanggan juga boleh memilih untuk membayar mengikut kemajuan pembinaan rumah ketika rumah dalam pembinaan, dan membayar ansuran seperti biasa setelah rumah siap dibina.

PEMBIAYAAN PERUMAHAN BERASASKAN KONTRAK *MUSHARAKAH MUTANAQISAH*

Konsep *Musharakah Mutanaqisah* adalah satu konsep perkongsian menurun, berkurangan dan berakhir dengan pemilikan tunggal. *Musharakah* dari segi bahasanya adalah berasal dari bahasa Arab yang kata dasarnya adalah *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 yang lebih menjurus kepada bentuk harta atau pekerjaan. *Mutanaqisah* pula berasal dari kata dasar *naqasa*. *Naqasa* bermaksud kurang ia, mengecil ia atau sedikit ia (Ibn Manzur 1990). *Mutanaqisah* pula bermaksud terus berkurangan secara timbal balik. Maka *Musharakah Mutanaqisah* dari sudut bahasanya bolehlah disebut sebagai perkongsian yang semakin berkurang (Bank Negara Malaysia 2009) atau mengecil (dan berakhir dengan pemilikan tunggal).

Musharakah Mutanaqisah dari segi istilah pula membawa maksud satu konsep akad pensyariatan, 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 oleh pihak yang menerima pindahan hak milik (pihak yang dibiayai) secara tunggal. Gambaran operasi pembiayaan perumahan berasaskan kontrak *Musharakah Mutanaqisah* (MM) adalah seperti berikut (Ashari 2009):

1. Pelanggan akan mengenal pasti rumah yang ingin dibeli. Setelah berpuas hati dengan spesifikasi rumah, pelanggan perlu mendapatkan Sijil Perjanjian Jual Beli (SPJB) dari pemaju sebagai bukti (dokumen) untuk diajukan kepada bank ketika memohon pembiayaan.
2. SPJB⁴ tersebut mestilah dikeluarkan atas nama pelanggan dan bank/pembiaya.
3. Pelanggan seterusnya akan menemui bank untuk memohon pembiayaan rumah secara *Musharakah*

- Mutanaqisah* dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan.
4. Setelah berbincang dan mendapat persetujuan bersama, bank dan pelanggan akan menandatangani dokumen perjanjian sebagai tanda bersetuju untuk berkontrak secara *Musharakah Mutanaqisah* melalui produk Pembiayaan Perumahan Musharakah Mutanaqisah-i.
 5. Pelanggan seterusnya akan mula membuat bayaran ansuran mengikut tempoh yang telah ditetapkan seperti 30 tahun bermula dari tarikh seperti yang termeterai dalam perjanjian.
 6. Melalui konsep *Musharakah Mutanaqisah*, bank dan pelanggan sama-sama berkongsi modal membeli rumah yang dikehendaki dengan nisbah perkongsian modal yang dipersetujui bersama seperti 90: 10 (bank: pelanggan). Nisbah bank biasanya lebih besar dari nisbah milik pelanggan.
 7. Pelanggan seterusnya akan mendiami rumah tersebut (sekiranya rumah tersebut telah siap dibina) dan membuat bayaran sewaan mengikut kadar sewaan yang biasanya telah dijumlahkan sekali dalam bayaran ansuran bulanan yang dibuat pelanggan.
 8. Melalui ansuran bulanan juga, pelanggan beransur-ansur membeli ekuiti milik bank dalam perkongsian rumah tersebut.
 9. Setelah cukup tempoh dan sempurna pembayaran ansuran yang dibuat oleh pelanggan, maka proses memindah milik rumah akan disempurnakan antara bank dengan pelanggan. Maka dengan ini sempurna pembiayaan membeli rumah secara *Musharakah Mutanaqisah* yang diamalkan bank.

Bank juga menawarkan kontrak *Musharakah Mutanaqisah* ini untuk membiayai rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan. Bagi pembiayaan rumah yang masih dalam pembinaan, bayaran awal pelanggan ketika rumah belum siap adalah dikira sebagai bayaran pendahuluan sewa yang berasaskan konsep *ijarah mausufah fi zimmah*. Setelah rumah siap dibina dan mula diduduki oleh pelanggan, bayaran sewa pendahuluan yang terkumpul akan dikira sebagai bayaran sewa bulan pertama setelah rumah mula diduduki. Bayaran sewa inilah juga yang merupakan keuntungan bank sepenuhnya. Dalam pembiayaan ini, janji untuk rumah disiapkan akan diperoleh bank secara langsung dari pemaju dan bukannya dari pelanggan (Ashari 2009).

ANALISIS PERBEZAAN ANTARA KONSEP KONTRAK

Perbandingan pertama adalah merujuk kepada definisi keempat-empat prinsip yang dipilih dalam kajian ini. Secara definisi konsepnya, *Musharakah Mutanaqisah*, *Istisna'*, BBA dan *Murabahah* adalah jelas sekali berbeza kerana setiap satunya mempunyai maksud tersendiri. *Musharakah Mutanaqisah* adalah satu prinsip pembiayaan perkongsian yang berakhir dengan pemilikan tunggal yang mana

salah satu pihak yang terlibat dalam kontrak menjual bahagiannya kepada rakan kongsi yang satu lagi. *Istisna'* pula adalah satu konsep pembelian sesuatu aset secara tempahan yang mana bayarannya boleh dibuat secara sekaligus atau beransur-ansur.

Sementara BBA adalah satu konsep pembiayaan jual beli dengan bayarannya ditangguhkan ke suatu masa yang telah ditetapkan. Penangguhan juga membolehkan pembeli membayar secara beransur-ansur sepanjang tempoh yang diberikan. *Murabahah* pula adalah konsep pembiayaan secara jual beli dengan tambahan untung. Dalam *Murabahah*, pelanggan juga boleh membayar secara beransur-ansur. BBA dan *Murabahah* jelas berbeza dengan *Musharakah Mutanaqisah* kerana ia berkonsepkan jual beli. Persamaan yang paling jelas antara keempat-empat konsep ini adalah membenarkan kaedah pembayaran secara ansuran dalam pembiayaan aset yang ditawarkan.

Perbandingan kedua adalah berkaitan elemen yang terdapat dalam keempat-empat konsep ini iaitu *Musharakah Mutanaqisah*, *Istisna'*, konvensional, BBA dan *Murabahah*. Kontrak *Musharakah Mutanaqisah* merupakan satu kontrak hibrid dengan tiga elemen utama wujud di dalamnya iaitu perkongsian (*musharakah*), sewaan (*ijarah*) dan *waad mulzim* untuk membeli bahagian pemilikan salah satu pihak rakan kongsi oleh rakan kongsi yang satu lagi. Kontrak *Istisna'* tidak mempunyai elemen-elemen seperti yang terdapat dalam kontrak *Musharakah Mutanaqisah*. Kontrak *istisna'* lebih bersifat tunggal iaitu jual beli secara tempahan tanpa perlu melibatkan elemen lain.⁵ BBA pula secara teorinya hanya mempunyai elemen jualan dengan bayaran harga yang ditangguhkan. Tetapi dalam amalan pembiayaan perumahan di Bank Islam Malaysia Berhad, BBA juga mempunyai elemen kedua iaitu *Bay' al-'Inah*. Elemen *Bay' al-'Inah* ini dimasukkan untuk memberikan tunai kepada pelanggan. *Murabahah* pula hanya berunsurkan jualan dengan tambahan untung tanpa melibatkan elemen-elemen lain seperti yang terdapat dalam BBA melainkan elemen bayaran yang ditangguhkan. Kesimpulannya, *Musharakah Mutanaqisah* dan BBA melibatkan beberapa elemen utama dalam membentuk aplikasi kontraknya. Manakala tiga kontrak lagi iaitu *Istisna'*, *Murabahah* dan konvensional adalah lebih bersifat kontrak tunggal.

ANALISIS PERBEZAAN KELEBIHAN PRODUK

Analisis perbandingan pertama tentang ciri-ciri kelebihan yang ditawarkan produk ini adalah merujuk kepada kaedah pembayaran fleksibel yang ditawarkan oleh setiap produk. Kontrak pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah* menawarkan kaedah pembayaran fleksibel melalui pelanggan yang dibenarkan membuat penyelesaian awal pada bila-bila masa asalkan tidak terlalu awal (seperti pada 3 tahun pertama).⁶ Berbeza dengan produk berasaskan kontrak *Istisna'* yang menawarkan kaedah pembayaran mengikut kemajuan projek atau kemajuan pembinaan rumah selain juga boleh membuat penyelesaian awal.

Ini bererti pembiayaan secara *Istisna* ' menawarkan lebih fleksibiliti dalam kaedah pembayarannya. Pembiayaan secara BBA pula menawarkan kemudahan kaedah pembayaran fleksibel dengan pelanggan boleh membayar ansuran bulanan lebih dari sekali. Sementara produk pembiayaan perumahan secara *Murabahah* pula turut menawarkan kelebihan membuat penyelesaian awal. Jelas di sini menunjukkan setiap produk itu menawarkan kelebihan kaedah pembayaran fleksibel yang berbeza.

Analisis perbandingan kedua adalah merujuk kepada pemberian rebet atau diskaun yang mana diskaun ini antaranya diberi apabila berlaku penyelesaian awal oleh pelanggan. Dalam kontrak pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah*, rebet pembayaran awal dan penyelesaian awal akan diberi secara automatik tanpa perlu membuat tuntutan dari bank. Ini kerana dalam kontrak *Musharakah Mutanaqisah*, keuntungannya dikira dari semasa ke semasa dan kontraknya tidak mempunyai harga jualan. Jadi, sekiranya pelanggan ingin membuat penyelesaian awal pada tahun ketujuh (dengan andaian tempoh pembiayaan 30 tahun), maka pelanggan hanya perlu membayar jumlah prinsipal dari tahun kelapan sampai 30 sahaja tanpa perlu mencampurkan nilai sewa (keuntungan).

Manakala kaedah pemberian rebet dalam kontrak *Istisna* ', BBA dan *Murabahah* adalah berbeza dari kontrak *Musharakah Mutanaqisah* mahupun konvensional. Ini kerana rebet dalam ketiga-tiga kontrak ini tidak boleh dijanjikan oleh bank kerana kontrak ini mempunyai harga jualan. Bagaimanapun, hak pemberian rebet adalah terletak pada tangan pembiaya (bank). Ini bererti walaupun bank tidak menjanjikannya dalam kontrak, tetapi pada kebiasaannya bank pembiaya akan memberikan rebet tersebut apabila menerima tuntutan dari pelanggan.

Analisis perbandingan kelebihan ketiga merujuk kepada penawaran kemudahan tunai kepada pelanggan melalui produk pembiayaan perumahan yang ditawarkan. Kelebihan memberikan kemudahan tunai ini nampak seperti boleh ditawarkan oleh mana-mana bank yang menawarkan produk pembiayaan perumahan kepada pelanggannya. Namun secara struktur kontraknya, kelebihan ini sememangnya boleh dan ditawarkan melalui produk pembiayaan perumahan secara *Musharakah m\Mutanaqisah*. Kaedahnya adalah pelanggan boleh menjual sahamnya (bahagian ekuiti ke atas rumah yang dikongsi) dan mendapatkan tunai daripada bank. Ianya bukanlah pemberian dalam bentuk overdraf seperti yang ditawarkan oleh produk konvensional (dalam erti kata dikenakan faedah).

ANALISIS PERBANDINGAN DALAM ISU KEMUNGKIRAN

Analisis seterusnya diberikan keutamaan kerana ia merupakan fokus utama artikel ini. Isu yang diketengahkan adalah berkaitan pendekatan yang digunakan dalam

kontrak-kontrak pembiayaan perumahan yang dikaji ketika berlakunya kegagalan pelanggan dan pemaju dalam melaksanakan tanggungjawab masing-masing sebagaimana yang telah dipersetujui dalam kontrak yang berkenaan.

KEMUNGKIRAN PELANGGAN

Pembiayaan perumahan secara *Musharakah Mutanaqisah*, *Istisna* ', BBA dan *Murabahah* telah menetapkan denda sebanyak 1 peratus kepada pelanggan apabila berlaku kelewatan membayar selama beberapa bulan tertentu (iaitu 1-3 bulan). Kadar denda ini adalah lebih rendah berbanding dengan produk berasaskan pinjaman konvensional. Bagi produk pembiayaan perumahan konvensional, denda yang dikenakan adalah 8 peratus dari nilai tunggakan dan nilainya akan berganda sekiranya tunggakan tersebut berterusan. Hasilnya juga akan dikira sebagai keuntungan bank. Sedangkan bagi produk Islam pengiraan denda tersebut tidak akan berganda. Hasil daripada denda ke atas tunggakan tersebut juga bukan untuk keuntungan bank, sebaliknya ia akan diketepikan untuk tujuan-tujuan kebajikan.

Bagi pelanggan yang berterusan gagal untuk membuat bayaran pula, terdapat sedikit perbezaan pendekatan berasaskan konsep. Bagi produk-produk pembiayaan perumahan berasaskan konsep BBA dan konvensional, kaedah yang digunakan adalah dengan mendapatkan perintah mahkamah untuk melelong rumah atau hartanah yang dibiayai. Hasilnya akan digunakan untuk membayar baki ansuran yang sepatutnya dibayar oleh pelanggan. Sekiranya ada kelebihan, makabaki tersebut akan dipulangkan kepada pelanggan. Bagi produk pembiayaan berasaskan konsep *Musharakah Mutanaqisah* terdapat tiga pendekatan yang digunakan sebelum langkah terakhir iaitu melelong rumah seperti yang dilakukan bank-bank yang mengaplikasi konsep konvensional dan BBA.

1. Bank akan mengambil alih rumah dan menyewakannya kepada pihak ketiga.
2. Bank akan mengambil alih rumah dan menyewakannya kepada pihak lain terlebih dahulu sementara menunggu ada pembeli baru rumah tersebut.
3. Bank akan menyusun semula struktur pembiayaan dengan membuat penilaian semula ke atas harga rumah dan menawarkan kepada pelanggan untuk membelinya semula pada harga tersebut.

Sekiranya ketiga-tiga pendekatan tersebut tidak dapat dijayakan, bank akan mengambil langkah akhir yang mengarah kepada pelelongan hartanah atau rumah yang terlibat. Bank akan memulakan tindakannya dengan mengeluarkan notis kepada pelanggan tersebut, dan sekiranya tidak mendapat respon sewajarnya dari pelanggan, bank akan mengambil pendekatan undang-undang dengan membawa kes tersebut ke mahkamah. Biasanya selepas mendapat perintah mahkamah, bank akan melelong hartanah tersebut. Hasil dari lelongan tersebut akan digunakan untuk membayar hutang

pembiayaan pelanggan yang masih berbaki. Sekiranya masih lagi terdapat lebih, wang tersebut akan diberikan kepada pelanggan kembali. Sebaliknya, sekiranya hasil lelongan tidak mencukupi untuk menampung baki hutang pembiayaan pelanggan, maka pelanggan akan diperintahkan untuk membayar baki pembiayaan yang ada kepada bank. Pendekatan yang sama juga digunakan bagi produk berasaskan konsep *Istisna'* dan *Murabahah*.

KEMUNGKIRAN PEMAJU

Isu yang lebih utama melibatkan isu yang mana pemaju gagal melaksanakan projek rumah yang dibiayai oleh bank, dan pendekatan yang diambil oleh pihak bank adalah berbeza mengikut kontrak yang digunakan. Masalah pemaju gagal adalah merupakan satu masalah yang serious yang dihadapi ribuan pembeli rumah di Malaysia. Hal ini timbul kerana pasaran rumah di Malaysia membenarkan rumah yang belum dibina atau masih dalam pembinaan untuk dijual beli. Akibatnya, terdapat pemaju yang gagal menyiapkan rumah sedangkan wang telah dibayar oleh bank. Pihak yang menanggung akibat dari kegagalan pemaju ini adalah pelanggan yang perlu membayar ansuran kepada bank pembiaya. Produk pembiayaan perumahan berasaskan konsep *Musharakah Mutanaqisah*, *Istisna'*, konvensional dan BBA didapati berhadapan dengan cabaran ini. Sementara produk berasaskan konsep *Murabahah* tidak menghadapi cabaran yang sama kerana pembiayaan hanya ditawarkan untuk rumah yang telah siap dibina sahaja.

Pendekatan yang digunakan juga adalah berbeza. Bagi produk berasaskan konsep *Musharakah Mutanaqisah* dan *Istisna'*, terdapat dua alternatif yang ditawarkan. Untuk produk berasaskan konsep *Musharakah Mutanaqisah*, sekiranya berlaku masalah rumah tidak siap akibat kegagalan pemaju, bank pembiaya akan memulangkan semula keseluruhan ansuran (pendahuluan sewa) yang dibayar oleh pelanggan. Manakala bagi konsep berasaskan *Istisna'*, bank akan menawarkan kepada pelanggan untuk membangunkan rumah tersebut menggunakan panel pemaju bank. Sementara bagi produk berasaskan BBA, tiada penyelesaian dari bank kerana perjanjian jual beli yang termaktub dalam SPJB adalah pengikatan antara pelanggan dengan pemaju, yakni ia tidak melibatkan pihak bank. Maka tidak dapat tidak pelanggan perlu meneruskan bayaran ansuran walaupun rumah tidak diperolehi kerana bank telah membuat bayaran kepada pemaju. Begitu juga dengan produk berasaskan konvensional, pelanggan tetap perlu meneruskan bayaran ke atas pinjaman yang dibuat walaupun rumah yang dibeli gagal disiapkan oleh pemaju. Jelas di sini, pendekatan produk berasaskan konsep *Musharakah Mutanaqisah* nampak lebih mempunyai kekuatan kerana tidak membebaskan pelanggan sekiranya berlaku kegagalan pemaju. Kontrak *Murabahah* tidak relevan dalam isu ini kerana ia hanya melibatkan pembiayaan rumah yang telah siap dibina. Bukan sahaja pelanggan tidak dibebani dengan keperluan meneruskan bayaran ansuran atas kontrak pembiayaan yang telah

dibuat, malah bayaran ansuran yang telah dibayar oleh pelanggan akan dipulangkan semula kepada pelanggan. Oleh itu, pelanggan hanya mengambil risiko kehilangan masa yang berlalu kerana menunggu sehingga projek pembinaan rumah tersebut siap atau gagal disiapkan. Sebaliknya, pihak bank mengambil alih risiko pelaburan daripada pelanggan kerana pelaburan bank tersebut hanya akan menjadi suatu yang menguntungkan jika pemaju menyiapkan projek pembinaan rumah yang dibiayai. Dengan kata lain, bank mempunyai peranan yang besar dalam menentukan projek perumahan dan pemaju yang terlibat merupakan suatu pelaburan yang viabel.

Secara keseluruhannya, analisis menunjukkan isu-isu yang dihadapi dalam hal pembiayaan perumahan Islam adalah bergantung kepada struktur konsep seperti isu jaminan modal, isu polemik dua kontrak dalam satu kontrak dan isu status bayaran bagi rumah yang masih dalam pembinaan. Terdapat juga isu-isu yang tidak dipengaruhi oleh struktur kontrak, tetapi sebaliknya disebabkan oleh amalan institusi itu sendiri dalam menawarkan produk pembiayaan perumahan. Isu terbesar adalah bagi produk pinjaman secara konvensional yang sememangnya *wajib* ditolak oleh umat Islam walaupun terdapat kelebihan yang kadangkala tidak terdapat pada sesetengah pembiayaan secara Islam. Ini kerana pinjaman secara konvensional jelas berasaskan *riba* dan *gharar*. Sebaliknya, umat Islam di negara ini telah disediakan dengan alternatif produk pembiayaan Islami dengan memilih kontrak-kontrak pembiayaan Islam seperti *Musharakah Mutanaqisah*, *Istisna'*, BBA dan *Murabahah*. Walaupun kontrak-kontrak pembiayaan Islam ini tidak terlepas dari isu dan kelemahan, tetapi dari segi keperluan menepati tuntutan Syarak dan keberkatan harta yang dibeli (dalam kes ini rumah), maka ianya adalah lebih baik berbanding kontrak konvensional yang sedia ada.

KESIMPULAN

Penjelasan melalui model-model modus operandi pembiayaan perumahan secara Islam telah memberi gambaran kepada kita sejauhmana kelebihan dan potensi sesuatu konsep Syariah yang digunakan. Kelebihan pada umumnya memihak kepada konsep *Musharakah Mutanaqisah* sekiranya dibandingkan dengan konsep-konsep yang lain yang digunakan dalam produk pembiayaan rumah yang sama. Secara umumnya, bolehlah dikatakan potensi konsep ini adalah sangat besar kesesuaiannya kerana boleh digunakan untuk membentuk produk pembiayaan rumah telah siap mahupun rumah masih dalam pembinaan. Maka secara perbandingannya, *Musharakah Mutanaqisah* telah menandingi kekurangan yang ada pada konsep *Istisna'* dan *Murabahah* yang mana *Istisna'* hanya boleh digunakan untuk membiayai rumah yang masih dalam pembinaan sahaja manakala *Murabahah* untuk rumah telah siap.

Perbandingannya dengan konsep BBA pula sememangnya setanding kerana kedua-dua konsep iaitu

Musharakah Mutanaqisah dan BBA boleh diaplikasikan dalam produk pembiayaan rumah sudah siap mahupun masih dibina, tetapi dari segi tawaran harganya adalah berbeza. Pembiayaan secara *Musharakah Mutanaqisah* dilihat lebih fleksibel berbanding pembiayaan secara BBA yang mana baki pembiayaan selepas beberapa tempoh tertentu seperti 10 tahun lebih menyebelahi *Musharakah Mutanaqisah* yang menghasilkan baki yang lebih rendah. Tambahan pula pembiayaan secara *Musharakah Mutanaqisah* tidak memerlukan janji untuk memberi rebat (kerana bakinya berdasarkan baki prinsipal sedangkan pembiayaan secara BBA mahupun *Istisna'* dan *Murabahah* memerlukan kepada budi bicara bank untuk memberi rebat.

Pemilihan kontrak yang bersesuaian oleh pelanggan juga adalah amatlah amat penting dalam memastikan pelanggan bebas dari belenggu masalah besar sekiranya projek terbengkalai/rumah yang dibeli gagal disiapkan. Paling penting pemilihan itu nanti dapat memberi gambaran kesyukuran Islam melalui kepelbagaian penawaran konsep Syariah dalam muamalat perbankan dan kewangan. Dan pada akhirnya juga, peranan semua pihak dari kerajaan sehinggalah kepada pembeli rumah adalah amat penting dalam memastikan masalah pelanggan menanggung kerugian akibat rumah gagal siap ini terus berlarutan.

NOTA AKHIR

- ¹ Melalui penjualan pertama ini pelanggan akan memperoleh kemudahan tunai untuk membayar baki harga rumah kepada pemaju.
- ² Melalui penjualan kedua ini pelanggan akan mendapat semula rumah yang dijual kepada bank tadi dan membuat bayaran secara ansuran kepada bank.
- ³ Menurut Zaharuddin Abdul Rahman *Murabahah lil amir bi al-Shira'* didefinisikan sebagai jualan *Murabahah* bagi individu yang berjanji untuk membeli atau *Murabahah to the purchase orderer*. Oleh itu, ia adalah satu bentuk permintaan satu pihak (pelanggan) kepada satu pihak lain yang mempunyai wang (biasanya bank) untuk membeli satu aset yang diinginkan oleh pelanggan dengan pihak pelanggan berjanji akan membelinya dari pihak yang membeli awal (bank) dengan harga yang lebih tinggi dari pembelian pertama. <http://www.zaharuddin.net/content/view/829/95/> (19 Mei 2009)
- ⁴ Juga dikenali dengan *Sales and Purchase Agreement (S&P/SPA)*.
- ⁵ Secara aplikasinya sahaja boleh dilihat bahawa kontrak *Istisna'* di Malaysia biasanya berlaku secara selari iaitu pelanggan membuat tempahan dari bank dan bank pula menempah dari pemaju perumahan. Hal ini menyebabkan seolah-olah berlaku dua kali *Istisna'* dalam satu kontrak. Namun sekiranya diamati teorinya, sebenarnya tidak berlaku dua kali kerana penerima tempahan sememangnya diberi pilihan sama ada membuat sendiri barang yang ditempah pelanggan atau mendapatkannya dari pihak lain dengan syarat spesifikasi tempahan dapat dipenuhi.
- ⁶ Biasanya merujuk kepada produk yang menawarkan pembiayaan yang menetapkan kadar pelbagai peringkat di mana di awal pembiayaan kadar keuntungannya adalah

terlalu rendah seperti 2.88 (sedangkan kadar waktu itu 6.00). Sekiranya penyelesaian awal dibuat sebelum tempoh kadar rendah itu tamat, maka keuntungan bank akan menjadi tidak kompetitif.

RUJUKAN

- Abd al-Sami' al-Misri. 1986. *al-Tijarah fi al-Islam*. Qaherah: Maktabah Wahbah.
- Ala al-Din Abi Bakar bin Mas'ud Al-Kasani. 1984. *Bada'i al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*. Edisi ke-5. Beirut: Dar al-Kitab al-'Arabi.
- Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad. 2012. Diakses dari http://www.kfh.com.my/retail_banking/financing/home_financing.php?intPrefLangID=1&#
- Alaal-Din al-Samarqandi.t.t. *Tuhfat al-Fuqaha'*. Beirut: Dar al-Kitab al-'Ilmiyyah.
- Abd Malik bin 'Abd Allah bin Yusuf al-Juwaini. 2007. *Nihayah al-Matlab fi Dirayah al-Madhab*. Edisi ke -5. Jeddah: Dar al-Minhaj.
- Abdul Rashid Haji Dail. 1994. *Bank Islam*. Selangor: Pustaka Rashfa dan Anak-Anak Sdn. Bhd.
- Abi al-Walid Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin Ahmad bin Rushd al-Qurtubi. 1982. *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*. Edisi ke-2. Beirut: Dar al-Ma'rifah.
- Ahmad Badr al-Din Hassun. 2003. *Mausu'ah al-Imam al-Shafi'i*. Beirut: Dar Qutaibah.
- Ahmad bin 'Ali bin Hajar al-'Asqalani (2001), *op. cit*, h. 500.
- Al-Imam al-Syafi'i. 2001. *al-'Umm*. Edisi ke-4. Dar al-Wafa': al-Mansurah.
- Fadzila Azni Ahmad. 2003. *Pembiayaan Perumahan Secara Islam, Antara Nilai Komersial dan Tanggungjawab Sosial*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors.
- Fadzilah Ibrahim. 2006. Faktor-faktor kritikal bagi pemulihan projek perumahan terbengkalai. Tesis Sarjana tidak terbit. Universiti Teknologi Malaysia.
- Bank Negara Malaysia (BNM). 2008. Laporan kestabilan kewangan dan sistem pembayaran 2007. Diakses dari http://www.bnm.gov.my/files/publication/fsp/bm/2007/cp03_rencana_02.pdf
- Drumah.com. 2012. Projek-projek terbengkalai: Apakah kesudahannya? Diakses dari <http://www.drumah.com/projek-projek-terbengkalai-%E2%80%93-578.html>
- Ibn Manzur. 1990. *Lisan al-'Arab*. Qaherah: Dar al-Ma'arif.
- Kementerian Kesejahteraan Bandar, Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT). 2012. Diakses dari <http://www.kpkt.gov.my/kpkt/index.php/pages/view/255>
- M. Tahir Mansuri. 2006. *Islamic Law of Contracts and Business Transactions*. New Delhi: Adam Publishers.
- Mansur bin Yunus bin Idris al-Buhuti. 1997. *Kashaf al-Qina' Matn al-Iqna'*. Edisi ke-3. Beirut: 'Alam al-Kitab, h. 229.
- Mohd Ali Haji Baharum. 1991. *Masalah Perumahan, Penyelesaiannya Menurut Perspektif Islam*. Edisi ke-2. Petaling Jaya: Dewan Pustaka Islam.
- Muhammad al-Bashir Muhammad al-Amine. 2006. *Istisna' (Manufacturing Contract) in Islamic Banking and Finance, Law and Practice*. Gombak: A.S. Nordeen.
- Muhammad Rawwas Qal'ahji. 2000. *al-Mausu'ah al-Fiqhiyyah al-Muyassarah*. Edisi ke-2. Beirut: Dar al-Nafais.
- Muhammad Solah Muhammad al-Sawi. 1990. *Musykilah al-Istithmar fi al-Bunuk al-Islamiyyah*. Kaherah: Dar al-Wafa'.

- Nasr Farid Muhammad Wasil. 1998.*op. cit.*, h.74-75. Kementerian Waqaf dan Hal Ehwal Islam Kuwait (2005), *op. cit.*, j. 9, h. 37.
- Noor Hidayah Mat Isa. 2002.*Pelaksanaan Skim Pembiayaan Rumah (BAITI) di Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB): Satu analisis*. Kuala Lumpur: Latihan Ilmiah Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya.
- Nuarrual Hilal. 2011. Rehabilitation of abandoned housing projects in peninsular Malaysia and Singapore: A comparative analysis. Proceeding The 6th UUM International Legal Conference 2011 (ILC 2011), 19-20 November, Bayview Beach Resort, Penang.
- Nur Kholis. 2006. Murabahah sebagai instrumen pembiayaan Islam: Konsep dan pelaksanaannya di Baitul Mal Wattamwil (BMT) Yogyakarta, Indonesia. Disertasi Sarjana tidak terbit. Universiti Malaya.
- Saif al-Din Abi Bakr Muhammad bin Ahmad al-Shahi. 1988. *Huliyah al-'Ulama' fi Ma'rifah Madhahib al-Fuqaha'*. Edisi ke-4. Amman: Maktabah al-Risalah al-Hadithah.
- Shams al-din al-Sarakhsi. t.t. *Al-Kitab al-Mabsut*. Beirut: Dar al-Ma'rifah.
- Sheikh Haji Muhammad Idris Abdul Rauf al-Marbawi. 1990. *Kamus Idris al-Marbawi*. Kuala Lumpur: Penerbit Darulfikir.
- Nor Hijriah Daud. 2009. Temubual. BIMB Cawangan Menara TM, Jalan Pantai Baharu, Kuala Lumpur.
- Shahar Ashari. 2009. Temubual. Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad (KFHMB).
- Zaharuddin Abd Rahman. 2009. *Bank Islam Peniaga Bukan Pemberi Pinjaman*. Diakses dari <http://www.zaharuddin.net/content/view/829/95/>
- Mohd Sollehudin Shuib (penulis koresponden)
Pusat Pengajian Perniagaan Islam
Universiti Utara Malaysia
06010 UUM Sintok, Kedah
E-Mel: sollehudin@uum.edu.my
- Ahmad Azam Sulaiman
Jabatan Syariah dan Ekonomi
Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya
50603 Kuala Lumpur
E-Mel: ahmadazams@um.edu.my
- Mohammad Taqiuddin Mohamad
Jabatan Syariah dan Ekonomi
Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya
50603 Kuala Lumpur
E-Mel: m.taqiuddin@um.edu.my

